

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ПРАВА
ІМЕНІ ЛЕОНІДА ЮЗЬКОВА
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛІННЯ ТА ЕКОНОМІКИ
Кафедра: менеджменту, фінансів, банківської справи та страхування

МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на здобуття освітнього ступеня магістра
на тему: «**Розвиток недержавного пенсійного страхування в
Україні (на матеріалах СК «ТАС»)**»

Виконала:

студентка магістратури
за спеціальністю 072 Фінанси,
банківська справа та страхування
Халавчук Анастасія Євгеніївна.

Керівник: Крушинська А.В.,
к.е.н., доцентка, доцентка
кафедри

Рецензент: Яцишин Н. З.,
директор агентства СК «ТАС»

АНОТАЦІЯ

Халавчук А. Є. Розвиток недержавного пенсійного страхування в Україні (на матеріалах СК «ТАС»). Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису. Магістерська робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. – Хмельницький університет управління та права імені Леоніда Юзькова, Хмельницький, 2023. – 63 с.

В роботі розглянуто та узагальнено зміст недержавного пенсійного страхування. Визначено проблеми та передумови розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні. Визначено роль та алгоритм недержавного пенсійного страхування..

Визначено місце недержавного пенсійного страхування у структурі послуг страхової компанії, встановлено, що цьому виду страхування в СК «ТАС» приділяється досить багато уваги, тому компанія займає перше місце у рейтингу страхових компаній на страховому ринку України.

Вивчено специфіку, параметри та розвиток програм недержавного пенсійного страхування СК «ТАС». Встановлено, що попит на цей вид страхування в сучасних умовах зростає. Проведено оцінку конкурентних позицій

Розроблено напрямки розвитку недержавного пенсійного страхування СК «ТАС» шляхом удосконалення конкурентної стратегії, це дозволить зробити страховий портфель збалансованим та прибутковішим, що забезпечить кращий фінансовий результат. Надано, також, пропозиції щодо розвитку корпоративного недержавного пенсійного страхування СК «ТАС», встановлено, що страхування на основі корпоративних страхових пакетів є вигіднішим порівняно з індивідуальним страхуванням та позитивно відобразиться на загальних показниках ефективності діяльності компанії.

Ключові слова: недержавне пенсійне страхування, договір страхування, програма страхування, страхова сума, корпоративне страхування, інвестиційне страхування, накопичувальна програма.

ANNOTATION

A. E. Khalavchuk Development of non-state pension insurance in Ukraine (based on the materials of IC "TAS"). Qualifying scientific work on manuscript rights. Master's thesis for obtaining a master's degree in the specialty 072 Finance, banking and insurance. – Khmelnytskyi Leonid Yuzkov University of Management and Law, Khmelnytskyi, 2023. – 63 p.

The work examines and summarizes the content of non-state pension insurance. Problems and prerequisites for the development of non-state pension insurance in Ukraine are identified. The role and algorithm of non-state pension insurance is defined.

The place of non-state pension insurance in the structure of the insurance company's services was determined, it was established that this type of insurance is given quite a lot of attention in IC "TAS", therefore the company takes the first place in the rating of insurance companies in the insurance market of Ukraine.

The specifics, parameters and development of programs of non-state pension insurance of IC "TAS" were studied. It has been established that the demand for this type of insurance is growing in modern conditions. An assessment of competitive positions was carried out

Development directions for non-state pension insurance of IC "TAS" have been developed by improving the competitive strategy, this will make the insurance portfolio more balanced and profitable, which will ensure a better financial result. Proposals for the development of corporate non-state pension insurance of IC "TAS" were also provided, it was established that insurance based on corporate insurance packages is more profitable compared to individual insurance and will positively reflect on the overall performance indicators of the company.

Keywords: non-state pension insurance, insurance contract, insurance program, insurance sum, corporate insurance, investment insurance, accumulative program.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	9
1.1 Сутність, особливості та передумови розвитку недержавного пенсійного страхування.....	9
1.2. Страхові компанії, як суб'єкт недержавного пенсійного страхування.....	20
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ «ТАС»	30
2.1. Робота з клієнтським портфелем за напрямом недержавного пенсійного страхування.....	30
2.2. Оцінка конкурентних позицій страхової компанії «ТАС» на ринку недержавного пенсійного страхування	41
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ страховою компанією «ТАС»	53
3.1. Удосконалення конкурентної стратегії з недержавного пенсійного страхування СК «ТАС».....	53
3.2. Шляхи розвитку корпоративного сегменту недержавного пенсійного страхування.....	59
ВИСНОВКИ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	70
ДОДАТКИ.....	76

Умовні скорочення

СК – страхова компанія;

БП – будь-яка причина (хвороба або нещасний випадок);

НВ - нещасний випадок;

КЗ – критичні захворювання;

СС – страхова сума, передбачена за обраним ризиком;

СВ – страхова виплата;

ІД – інвестиційний дохід;

НПП-недержавна пенсійна програма;

НПФ - недержавний пенсійний фонд

ВСТУП

Актуальність дослідження. У сучасних соціально-економічних умовах, що характеризуються погіршенням демографічної ситуації, зниженням економічної активності, зростанням безробіття, значним сектором тіньової економіки, проблеми національних пенсійних систем, у тому числі й вітчизняної, загострюються та вимагають пошуку нових напрямів зміцнення їхньої фінансової стійкості. У ході модернізації пенсійної системи, яка триває протягом трьох десятиліть, було досягнуто деяких успіхів, однак бажаних результатів щодо досягнення її фінансової стійкості та підвищення рівня пенсійного забезпечення громадян досягти в повній мірі не вдається.

Вивченню закономірностей розвитку пенсійної системи, її сутності, проблемам ефективного формування та використання пенсійних засобів присвячено дослідження Ю. Віннічука, О. Горбунової, Н. Зеленко, М. Леонова, Д. Приказюка, Н. Серікової, О. Хлибової та інших. та ін. Одним із ключових орієнтирів модернізації пенсійного забезпечення, визначених реформою пенсійної системи, є розвиток недержавного пенсійного страхування, яке, на думку багатьох експертів, може стати драйвером розвитку вітчизняної пенсійної системи. Останнім часом відзначається активізація досліджень у цій галузі, зумовлена зокрема введенням накопичувального рівня пенсійної системи. Питання теорії та практики функціонування пенсійної системи досліджено досить повно, але дискусії з приводу її ефективності продовжуються, що зумовлено змінами в соціально-економічному становищі країни

Мета та завдання роботи. Метою роботи є розробка теоретико-практичних рекомендацій щодо розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні.

Відповідно до поставленої мети визначено такі завдання дослідження:

- визначити сутність, особливості та передумови розвитку недержавного пенсійного страхування;
- описати страхові компанії, як суб'єкти ринку недержавного пенсійного страхування;

- розкрити роботу з клієнтським портфелем за напрямом недержавного пенсійного страхування;
- провести оцінку конкурентних позицій страхової компанії «ТАС» на ринку недержавного пенсійного страхування;
- дослідити перспективи розвитку недержавного пенсійного страхування страховими компаніями;
- обґрунтувати удосконалення конкурентної стратегії з недержавного пенсійного страхування СК «ТАС»;
- окреслити шляхи розвитку корпоративного сегменту недержавного пенсійного страхування.

Об'єкт дослідження – фінансово-господарська діяльність страхової компанії «ТАС»

Предмет дослідження – програми недержавного пенсійного страхування страхової компанії «ТАС» та процеси їх просування на страховий ринок України.

Методи дослідження. Для вирішення визначених завдань використовувались такі взаємопов'язані методи наукового дослідження: метод комплексного аналізу (для забезпечення цілісності вивчення предмета дослідження); системно-структурний (для дослідження сутності понять та термінів); методи порівняння та узагальнення (дослідження та оцінки показників розвитку пенсійного страхування конкуруючих компаній); методи економічного аналізу для оцінки фінансово-економічного стану СК «ТАС»; SWOT-аналіз (для вивчення особливостей середовища та бізнесу); матричні методи (для ідентифікації типу стратегії СК «ТАС»); метод абстрактно-логічного аналізу (для узагальнення результатів дослідження та вироблення рекомендацій).

Інформаційною базою дослідження є законодавчі та нормативно-правові акти з питань регулювання діяльності страхових компаній, інформаційно-аналітичні матеріали та науково-методичні розробки, монографії, наукові статті, фінансова та статистична звітність СК «ТАС», особисті дослідження автора.

Практична значущість результатів дослідження полягає в тому, що основні теоретичні положення та висновки можуть підвищити ефективність

функціонування системи недержавного пенсійного страхування, а також популяризації серед населення дієвості пенсійного страхування що може бути використаний у діяльності компанії.

Апробація результатів дослідження представлена на II Міжнародній науково-практичній інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених присвяченій пам'яті видатного українського вченого економіста Сергія Юрія та на міжнародній науково-практичній конференції «Практичні та теоретичні питання розвитку науки та освіти».

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

1.1 Сутність, особливості та передумови розвитку недержавного пенсійного страхування

Серйозні економічні та соціальні виклики, з якими зіткнулася Україна, вимагають завершення пенсійної реформи, яка б поєднувала параметричні та системні заходи. До останніх в першу чергу відносяться впровадження накопичувальних принципів пенсійного страхування та диверсифікація джерел отримання пенсійних виплат. Недержавне пенсійне забезпечення (третій рівень пенсійної системи) має стати невід'ємною органічною складовою сучасної системи пенсійного забезпечення, призначене сприяти добровільному накопиченню коштів для виплати додаткових пенсій. Разом з тим, попри значний час з моменту його запровадження, недержавне пенсійне забезпечення так і не стало повноцінною складовою пенсійної системи України.

Проблеми розвитку та реформування пенсійних систем перебувають у центрі уваги провідних міжнародних фінансових інститутів та організацій, на замовлення яких проводилися відповідні дослідження. Серед найвідоміших з них – дослідження Світового банку "Old-Age Income Support in the 21st Century: An International Perspective on Pension Systems and Reform" [50] та "Averting the Old Age Crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth" [1], проведене відомими вченими-економістами Р.Гольцманом та Р.Гінцом. Результати впровадження багаторівневих пенсійних систем та фактори, що сприяють проведенню структурних реформ у пенсійній сфері, досліджуються в роботах таких науковців, як К.Меса-Лаго, С.Брукс, Ж.Белью, П.Мерфі, А.Мусалем. Розвитку індустрії пенсійного забезпечення присвячені праці Д.Вітгаса, М.Скаллі, Х.Єрмо, А.Лузарді. Значну увагу питанням реформування пенсійної системи України у своїх роботах приділяють вітчизняні науковці та експерти Н.Горюк, Е.Лібанова, В.Рудик, А.Федоренко, В.Яценко. Соціальні, інвестиційні, податкові та інші аспекти діяльності установ недержавного пенсійного забезпечення в Україні досліджують Н.Ковальова, Д.Леонов, І.Новак, М.Шаварина тощо.

Протягом останніх трьох десятиліть вітчизняна пенсійна система перебуває у процесі трансформації, але бажаного ефекту ці перетворення не принесли. У зв'язку з цим є доцільним активізувати розвиток недержавного пенсійного забезпечення, що включає корпоративне добровільне пенсійне страхування та індивідуальне пенсійне страхування фізичних осіб, націлене на середньо- та високооплачувані категорії громадян.

Історичний досвід розвитку пенсійних систем показує, що світова практика вже давно йде у напрямку формування трирівневої системи пенсійного забезпечення: страхової, корпоративної та накопичувальної, де значне місце відводиться корпоративному та накопичувальному компоненту. Це зумовлено насамперед збільшенням за останні десятиліття державних витрат на пенсійне забезпечення у більшості країн, і ця тенденція збережеться у довгостроковій перспективі. За прогнозами, у середньому пенсійні витрати збільшаться з 8,8% валового внутрішнього продукту (ВВП) у до 9,4% ВВП у 2050 році [4].

До країн із найбільш ефективними пенсійними системами належать Ісландія, Нідерланди, Канада, Данія, Австралія та ін., пенсійні системи яких характеризуються досить низькою часткою державної участі у фінансуванні пенсійних виплат, високим коефіцієнтом заміщення та активним використанням добровільних накопичувальних систем. Так, наприклад, за підсумками 2015 року у Великій Британії та США використання цих систем призвело до збільшення коефіцієнта заміщення майже в 2 рази, у Канаді – на 80%, а у Німеччині – на 33% [36, с. 51].

Звернемо увагу, у деяких країнах із часткою недержавного пенсійного забезпечення (Японія, Німеччина, Канада, США та ін.) добровільні заощадження є обов'язковими. В Австралії, Ісландії, Норвегії та Швейцарії досягли високого охоплення приватними пенсіями за рахунок обов'язкового внесення страхових внесків до недержавних пенсійних фондів.

Основою пенсійних систем більшості зарубіжних систем є пенсійні програми з використанням обов'язкового державного та недержавного (корпоративні та (або) добровільні схеми) методів страхового забезпечення, а також активного самостійного накопичення доходів.

Слід зазначити, що наразі у формуванні пенсійних систем на ключові позиції висуваються можливості формування додаткових добровільних пенсійних накопичень через розширення інструментарію фінансового ринку, що знижує пенсійне навантаження на державні бюджети. Отже, успішний досвід організації пенсійних систем розвинених країн, зокрема у сфері розвитку недержавного пенсійного забезпечення, показовий для пенсійної системи України.

Передовсім зазначимо, що пенсійне страхування — це гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок хвороби, втрати працездатності [53]. За своїм економічним змістом - це форма соціального забезпечення, що базується на страховому підході, при якому за кожного з працівників відбувається внесення обов'язкових платежів з подальшим їх використанням для фінансового забезпечення громадян, що потребують соціального захисту, за умови їх відповідності певним законодавчим критеріям.

Системи державного та недержавного пенсійного страхування в Україні регулюються відповідними нормативно-правовими актами: законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та законом України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [40].

Структура пенсійного забезпечення складається з трьох рівнів.

I рівень — система, що базується на засадах солідарності й субсидування, а також здійснення виплати пенсій та надання соціальних послуг за рахунок коштів Пенсійного фонду [49].

II та III рівні є накопичувальними. Суб'єктами II рівня є Накопичувальний фонд або відповідні недержавні пенсійні фонди, які покликані фінансувати витрати на оплату договорів страхування довічних пенсій та за бажанням застрахованого при досягненні певного віку можливі одноразові виплати.

III рівень — недержавне пенсійне забезпечення, яке на відміну від двох попередніх є добровільним формуванням пенсійних заощаджень для громадян, роботодавців та їх об'єднань задля отримання громадянами пенсійних виплат [12].

Хоча слід вілмітити, що на практиці повноцінно функціонує лише система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, проте вона не відповідає запитам сучасності та не виконує покладені на неї завдання в повній мірі. Впровадження другого рівня на практиці досі відкладається через ряд факторів, хоча маючи законодавчі підстави він потребує реалізації та поширення серед населення.

Так, обов'язкове пенсійне страхування працює у межах системи стягнення та використання єдиного соціального внеску, а накопичувальна система охоплює лише незначну частку працівників. Через старіння населення та вплив цього чинника на пенсійні виплати уряд впродовж останніх 10 років популяризує накопичувальні рівні пенсійної системи, щоб ці потенційні ресурси компенсували фінансування дефіциту солідарної системи. Хоча теоретично обов'язкова накопичувальна система уже існує, але на практиці перерахування внесків до неї навряд чи розпочнеться найближчим часом.

Розглядаючи історичні аспекти розвитку пенсійної системи, слід відзначити, що найбільш поширеною в країнах Європи є класифікація пенсійних систем, яка отримала закріплення в документах Європейської Комісії, згідно з якою на сьогодні панують 4 базові моделі:

- модель О. Бісмарка (континентальна);
- модель В. Бевериджа (англосаксонська);
- приватно корпоративна модель (швецька);
- південно-європейська.

Таблиця 1.1. Класифікація моделей пенсійних систем

Ознаки класифікації	Моделі	Різновиди моделі
Концепція створення	Розподільні	Солідарні
	Накопичувальні	Страхові, капіталізовані
Централізація фінансових ресурсів	Централізовані Децентралізовані	
Структурна побудова	Державне пенсійне забезпечення	Пенсійні схеми зі встановленими виплатами
		Пенсійні схеми зі встановленими внесками
	Недержавне пенсійне забезпечення	Умовно-накопичувальні системи Додаткові пенсійні схеми
Рівень розвитку економіки	Моделі країн із розвинутою економікою	Класична модель О. Бісмарка Модель В. Бевериджа Приватно корпоративна модель Скандинавська модель Південно-європейська модель
	Моделі країн, що розвиваються	Радикально-накопичувальні Накопичувально-розподільні
	Постсоціалістичні країни	Чилійська модель Казахська модель Угорська модель Латвійська модель Польська модель
Стратегії розвитку	Солідарні	
	Накопичувальні	
	Змішані	
Тип проведених реформ	Параметричні	Структурні
	Непараметричні	Неструктурні
	Змішані	
Моделі світового банку	Базовий рівень	
	Державна солідарна пенсійна система визначених виплат	
	Накопичувальна система з визначеними внесками	
	Добровільна участь громадян у накопичувальній системі	
	Фінансова та нефінансова підтримка людей похилого віку	

Примітка: складено автором на основі [12].

Україна використовує концепцію моделі О. Бісмарка (Німеччина, 1889 рік), яка ґрунтувалася на принципах «солідарності поколінь», центральною ланкою якого є інститут обов'язкового соціального страхування, який передбачає, що всі поточні платежі, які надійшли від працюючих громадян на потреби пенсійного забезпечення, відразу перерозподіляються на пенсії існуючим пенсіонерам. Цієї моделі сьогодні дотримуються багато розвинених країн [49]. Система соціального забезпечення в ній упорядковується за професійними групами, гарантуючи пенсію працюючим громадянам, у залежності від виплачуваних ними внесків. Кількість базових режимів

пенсійного забезпечення може суттєво відрізнятись в залежності від особливостей певної професійної групи та національних особливостей. У Німеччині існує 4 базових режими, в Італії – більш 50, у Франції – більш 100 (наразі діють лише 26). Ця модель ґрунтується, як правило, на базовому режимі, що фінансується за рахунок внесків працюючих громадян, які пропорційно розподіляються між тими, що мають право на пенсію. В межах цієї моделі існують режими додаткового пенсійного забезпечення, побудовані за накопичувальним принципом, але вони не дуже розвинені. Модель О. Бісмарка використовують такі країни, як Австрія, Бельгія, Франція, Італія, ФРН, Греція та ін. Їй притаманні такі чинники: питома вага заробітної плати в ВВП складає 45-50%; частка коштів на пенсійне страхування дорівнює 10-15% ВВП; частка додаткового недержавного корпоративного пенсійного страхування складає 2-3% ВВП. У середньому пенсія становить близько 70% від середнього розміру заробітної плати. Проте в Україні ми бачимо значно гіршу ситуацію, що створює передумови для розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні.

В умовах складної демографічної ситуації в Україні вирішення завдання соціального захисту пенсіонерів стає досить проблематичним. Адже відбувається зменшення частки активного населення, яке здійснює пенсійні відрахування з одночасним зростанням частки людей старше працездатного віку.

Таблиця 1.2. Базові параметри пенсійної системи України

Параметр	Характеристика
Кількість пенсіонерів	11,1 млн
Пенсійний вік	60 років, якщо немає стажу, то 63 роки
Мінімальний стаж	28 років
Підвищення пенсії за понад-нормативний трудовий стаж	становить 1 % від основного розміру пенсії за кожний рік понаднормового стажу, але не більше 1 % прожиткового мінімуму.
Розмір мінімальної соціальної пенсії за віком	1934 грн
Порядок розрахунку розміру пенсії	На основі середньої заробітної плати в країні за останні три календарних роки, що передують року звернення особи щодо призначення пенсії
Джерела виплати пенсії	Пенсійний фонд України та учасники недержавної системи пенсійного забезпечення (недержавні пенсійні фонди, страхові компанії зі страхування життя, банки, що мають ліцензію на відкриття пенсійних рахунків)

Примітка: складено автором на основі [12, с. 122].

Щоб краще зрозуміти ситуацію з необхідністю розвитку недержавного пенсійного страхування проаналізуємо структуру та динаміку формування

коштів Пенсійного фонду України. Посилює проблему пенсійного забезпечення не стільки падіння темпів приросту надходжень, а видатки на пенсійне забезпечення, які становлять найбільшу статтю витрат державного бюджету. Щорічно на пенсії витрачається понад 10 % бюджету, при цьому розмір самих пенсій залишається на недостатньому для нормальної життєдіяльності рівні.

Темпи зростання дефіциту коштів ПФУ є досить високими, при цьому недоотримання ЄСВ спричинено наявністю податкових пільг та високими темпами скорочення як застрахованих осіб, так і страхувальників. Але основним висновком проведеного аналізу є перевищення темпів приросту видатків ПФУ над його доходами на 5,5 %. Як і раніше, основними джерелами коштів фонду залишаються нарахування на фонд заробітної плати підприємств та відрахувань із заробітної плати працюючих. Звичайно, що така система ще з часів О. Бісмарка базувалась на розрахунку, що працівник сплачує внески до пенсійного фонду з очікуванням отримувати пенсію за рахунок нового покоління працюючих. Проте сам механізм містить логічну дилему, зі зменшенням працездатного населення - він перестає працювати, що впливає на можливість нормального забезпечення державою пенсійних виплат.

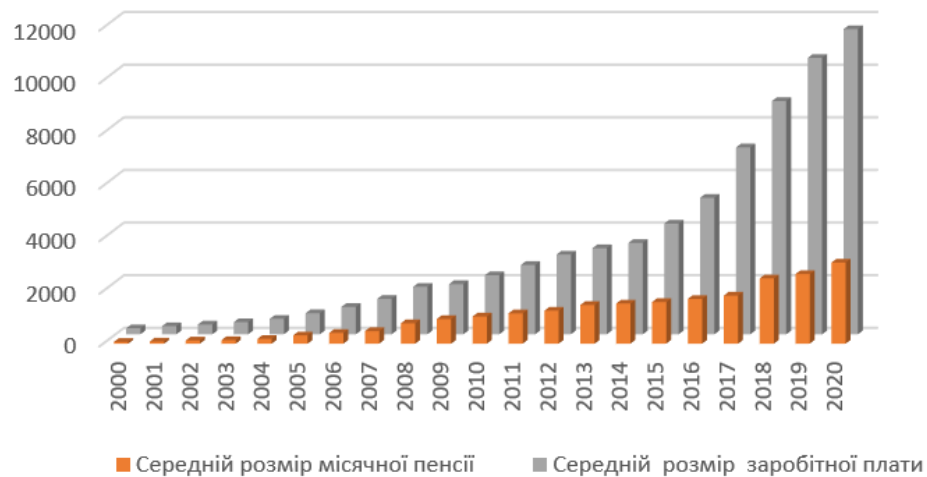


Рисунок - 1.1. Динаміка середньої пенсії та середньої заробітної плати в Україні

Примітка: складено на основі [47, 48].

Отже, проаналізувавши рис. 1.1, можна побачити тенденцію до збільшення середньої пенсії, яка у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшилась 16,5 %, а за весь досліджуваний період зросла у 44,8 рази, але при цьому аналізуючи темпи

зростання пенсійних виплат, вони суттєво поступаються приросту заробітної плати, що пояснюється недостатністю коштів ПФУ. Також не зважаючи на постійне збільшення пенсій, їх рівень у 3,8 нижчий за заробітну плату та характеризується низькою купівельною спроможністю, звідси, очевидна необхідність реформування пенсійного забезпечення у зв'язку з низьким рівнем життя пенсіонерів.

Те, що у майбутньому солідарна система першого рівня не здатна буде забезпечити виплати всім громадянам лише поглиблює проблему. Неодноразово проблема дефіциту пенсійного фонду у перспективі 10–40 років озвучувалася на вищому адміністративному рівні держави. За розрахунками Інституту демографії імені Птухи, у 2050 році єдиний соціальний внесок сплачуватимуть 9,7 млн працюючих, які утримуватимуть 11,7 млн пенсіонерів [35]. Слід зазначити, що ця проблема характерна для усіх розвинутих країн й постала не лише в Україні, адже спад народжуваності та зростання тривалості життя неминуче веде до зростання осіб пенсійного віку та скорочення кількості платників, що їх утримують відповідно до солідарної системи. Для порівняння, у 2021 році 13 млн працюючих утримуватимуть 11,1 млн пенсіонерів [57]. Однак 40 % видатків Пенсійного фонду України фінансуються за рахунок субвенцій з державного бюджету, бо власних надходжень на виплати пенсій не вистачає.

Поки лише теоретичний запуск другого рівня пенсійної системи мав би частково вирішити цю проблему шляхом відкриття персоніфікованих пенсійних рахунків, мова про які йде ще з 2003 року. Згідно з останнім проектом пенсійної реформи накопичувальний рівень запрацює в Україні з 2023 року та за особами, які робитимуть внески, закріплюватиметься право власності на пенсійні накопичення, їх дострокове використання у окремо передбачених випадках та можливість передавати в спадок. При запровадженні реформи сума страхових платежів щорічно збільшуватиметься, а з 2026 року страхувальники другого рівня самостійно обиратимуть суб'єктів управління пенсійними заощадженнями. Проте, на сьогодні основні суб'єкти ринку накопичувального пенсійного страхування ще чітко не визначені, як і фінансові інвестиційні інструменти, які

мають не лише вберегти заощадження населення від інфляції, але й генерувати додатковий прибуток.

За задумом Міністерства фінансів України у накопичувальному рівні пенсійної системи з 2023 року почнуть брати участь громадяни, яким на момент запуску другого рівня буде менше 55 років. За підрахунками Міністерства соціальної політики України, таких осіб близько 8 млн [57]. Відповідно, для осіб, які на визначену дату досягнуть 55-річного пенсійна система не зміниться та залишиться солідарною.

Не вирішеною залишається проблема отримання пенсії, а точніше соціальної допомоги особами, які не мають достатнього страхового стажу, оскільки сплата внесків до накопичувального фонду буде здійснюватися роботодавцем, при цьому частка солідарної складової з роками зменшуватиметься. Фактично, реформа охопить офіційно працевлаштованих осіб з можливістю доєднання фізичних-осіб підприємців й самозайнятих осіб. Варто звернути увагу, що наразі останні сплачують ЄСВ за себе виходячи з мінімальної зарплати, безумовно саме для них впровадження додаткових накопичувальних внесків буде найбільш фінансово відчутним.

Внесок до другого рівня пенсійної системи в перший рік становитиме 1 %, у 2024 році — уже 1,5 %, а з 2025 року — 2 %. Джерелом його сплати планується відповідна частка від ЄСВ, як наслідок, останній поступово зменшиться відносно першого рівня пенсійного забезпечення до ставки 20 %.

Не можливо оминати увагою той факт, що внесок роботодавця за працівника також дублюватиметься і з держбюджету. Так, щомісячно накопичувальний рахунок поповнюватиметься від 2 % у 2023 році до по 4 % у 2025 році, без урахування можливості добровільного переказу грошей на свій пенсійний рахунок. При цьому, запровадження зазначеного накопичувального рівня теоретично не створює додаткового податкового навантаження ні на роботодавців, ні на працівників, оскільки сумарно внески на соціальне забезпечення залишаться на рівні 22 % від фонду заробітної плати. Проте, на нашу думку, спостерігатиметься й інший позитивний ефект, адже якщо кошти надходять на персоніфікований накопичувальний рахунок працівника, з

можливістю подальшого спадкування, працівник здобуває додаткову мотивацію відображати не «чорну» чи «сіру» заробітну плату, а фактичну. Адже, занижуючи суму офіційної заробітної плати, що досить часто практикувалося за взаємною згодою працівника та роботодавця, при впровадженні другого рівня працівник втрачатиме частину доходу у майбутньому. Особливо, це матиме фінансовий ефект при подвоєнні внесків за рахунок державного бюджету, але зауважимо що згадане збільшення не може бути безлімітним, оскільки провокуватиме зловживання наданою преференцією. Наразі його пропонують встановити на рівні 3 % від середньої зарплати (біля 5 тис. грн на рік). Звісно, це у майбутньому, враховуючи задекларовану капіталізацію внесків, дасть змогу забезпечити якісно вищий рівень життя по досягненні особою пенсійного віку.

З економічної точки зору, другий рівень це не лише спосіб подолання деструктивності пенсійної системи, але й потужні капіталовкладення в національне господарство, стимул інвестиційного розвитку, джерело вагомих фінансових ресурсів. Та все це можливо лише при вирішенні цілого ряду проблем, серед яких виокремимо:

- недостатній рівень довіри населення до системи пенсійного страхування;
- тривала невизначеність з фінансовою інституцією, що акумулюватиме кошти (досі невідомо Державний накопичувальний пенсійний фонд функціонуватиме на базі існуючих фондів по аналогії з Фондом розвитку підприємництва чи буде новоствореною установою);
- не врегульований механізм перенесення 1 січня 2026 року своїх накопичень до недержавних пенсійних фондів (вважаємо таку можливість дієвим стимулом розвитку третього накопичувального рівня пенсійної системи);
- не розробленою залишається система гарантій пенсійних вкладень на кшталт системи банківського гарантування депозитів;
- компенсація додаткового бюджетного навантаження, що потягне за собою модель дублюючих виплат коштів з державного бюджету (за приблизними розрахунками, кожен відсоток від зарплати обійдеться бюджету у 22 млрд грн [57]);

- є ризик, що після запуску другого рівня не відбудеться стимулювання капітальних інвестицій, оскільки у інвестиційному портфелі недержавних страхових організацій та пенсійних фондів очікується висока частка облігацій внутрішньої державної позики, тому фактично відбудеться перетікання капіталу між різними ланками бюджетної системи. Іншими словами, продовжуватиметься покриття виплат пенсіонерам за рахунок державного бюджету;
- сформована недоїмка пенсійного фонду України внаслідок перерозподілу коштів між першим та другим рівнями теж спричинить додаткове навантаження на бюджет, а отже й на платників податків, за рахунок яких в кінцевому рахунку здійснюватиметься компенсація ПФУ;
- у зв'язку з невизначеністю остаточного механізму запуску та функціонування другого рівня, невідомою залишається остаточна вартість пенсійного реформування, але уже збільшення видатків державного бюджету є очевидним, що неминуче відобразиться на інших соціальних напрямках;
- проблемним є визначення переліку об'єктів, які одночасно забезпечать низький ступінь ризику інвестованого капіталу та достатню дохідність, оскільки на українському ринку мало надійних інвесторів здатних освоїти такий колосальний обсяг інвестицій, ймовірною альтернативою можуть слугувати лише цінні папери іноземних компаній.

Щодо останнього пункту, на нашу думку, відсоток капіталізації має бути достатньо високим, з одного боку має однозначно перевищувати рівень інфляції, а з іншого — конкурувати з вартістю капіталу на ринку. Сьогодні на таких конкурентних засадах функціонує третій рівень пенсійної системи. Вважаємо, що саме його активна популяризація та масове залучення населення дозволить «розвантажити» перші два рівні, а головне сприятиме підвищенню рівня добробуту населення.

1.2. Страхові компанії, як суб'єкт недержавного пенсійного страхування

В умовах глобалізаційних процесів розвитку ринків фінансових послуг, повинні співпадати у тому числі з європейськими ринками. Євроінтеграція створює можливість модернізації економіки всіх європейських країн, у тому числі, і страхового ринку, який є невідемним елементом ринкової економіки.

Страховий ринок дозволяє вирішити цілий комплекс соціально-економічних питань, починаючи з формування системи пенсійного забезпечення для фізичних і юридичних осіб і забезпечуючи посилення інвестиційного потенціалу як у національному, так і міжнародному масштабах.

В даний час не тільки перед Україною, але й іншими країнами ЄС є проблема вироблення стратегічних орієнтирів у сфері страхування, які дозволяють максимально швидко й ефективно адаптуватися до глобальних викликів. У рамках реалізації євроінтеграційної складової державної політики Нацкомфінуслуг України здійснює діяльність із здійснення заходів, визначених у плані заходів щодо виконання Угод про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом.

Цікавим є дослідження Шмиголь Н.С., в якому конкретизується роль накопичувальної складової в умовах трансформації вітчизняної пенсійної системи, обґрунтовано необхідність розвитку приватних корпоративних програм як основного механізму підвищення рівня трудових пенсій на основі грамотного поєднання податкових та неподаткових інструментів стимулювання учасників з урахуванням зарубіжного досвіду.

Світовий досвід свідчить, що страховий ринок сприяє розвитку економіки та вирішенню соціальних проблем. На відміну від європейських країн, доля пенсійного страхування в економіці України незначна. Це пояснюється тим, що ринок страхових послуг знаходиться на етапі формування, однак темпи змін занадто низькі.

Заслужують на увагу роботи Фатхлісламової Г.Ф. , в яких автор на основі аналізу інвестування пенсійних накопичень з 2005 вважає, що накопичувальна компонента пенсійного страхування менш стійка до змін ринкової кон'юнктури, ніж пенсійні резерви говорить про його ефективність за умов ринкової економіки. Також автором показано роль недержавних пенсійних фондів у системі довірчого управління пенсійними накопиченнями, розглядається система державного регулювання діяльності НПФ, проводиться оцінка ефективності їхньої діяльності в сучасних умовах.

Зауважимо, що пенсійне страхування входить до страхування життя, яке в свою чергу складається з трьох сегментів: накопичувальне, кредитне та інвестиційне. І у різні етапи розвитку вони також розвивалися по-різному. Так, весь ринок демонстрував стабільне зростання протягом останніх років. У докризовий період щорічний приріст забезпечувало саме кредитне страхування, що дало імпульс зростання ринку на 50-60%, а потім зійшло фактично на нуль. Нині драйвером ринку виступає інвестиційне страхування, валов участку якого складає пенсійне страхування. Страхування життя в цілому щорічно демонструє стабільний розвиток. Посилює актуальність пенсійних накопичень і те, що середня ставка за банківськими депозитами тридцяти найбільших банків скоротилася практично вдвічі, що є основним драйвером інтересу до альтернативних видів інвестицій.

Зростанню недержавного пенсійного страхування сприяє:

- зниження ставки за банківськими вкладками;
- розвиток страховиками пакетних продуктів, що надаються через різноманітні канали продажів;
- відповідна зацікавленість держави у розвитку даного продукту;
- інтерес з боку споживачів до вищої прибутковості та можливості використання податкового відшкодування.

Так, страховики демонструють показники прибутковості пенсійного страхування життя у межах 8,5%-18%, що насправді говорить про відсутність консенсусу щодо середньої прибутковості даного інструменту. Що зрозуміло, оскільки цей інструмент прив'язаний до динаміки інших ринків і, відповідно,

сильно залежить від них, якщо динаміка цих ринків буде негативною, дохідність може бути низькою.

Насправді, страховий захист за інвестиційними програмами є незначним, при необхідності захистити життя і здоров'я, доцільніше скористатися програмами класичного страхування життя, оскільки виплати за ними можуть досягати кількох мільйонів при внеску в кілька тисяч, чого не скажеш про пенсійне страхування, де у разі смерті клієнт отримує 100% від внеску, або 200% у разі смерті внаслідок нещасного випадку.

Пенсійне страхування життя виступає перспективним інструментом збільшення капіталу, але про його ефективність можна буде впевнено стверджувати, коли почнуться повномасштабні виплати за укладеними договорами. Поки пенсійне страхування демонструє тенденцію розвитку цього ринку, проте очікується, що з урахуванні військових дій його динаміка в перспективі буде значно менш інтенсивною.

Більш стійке становище сьогодні у накопичувального страхування життя, як у традиційнішого сегмента. Незважаючи на його меншу прибутковість, він відповідно є набагато менш ризикованим інструментом та перевірений не одним економічним потрясінням. Ринок накопичувального страхування життя стабільно збільшується на 10-20%, тому що, обираючи ці програми, людина керується не бажанням заробити, а бажанням захистити те, що має [2]. Накопичувальне страхування життя, на відміну від інвестиційного, насамперед вирішує не лише соціальні, але й економічні проблеми.

Перевагою накопичувальних страхових продуктів є те, що страхувальники уже на етапі укладання договору розуміють, яку мінімальну та очікувану суму отримають наприкінці терміну страхування. І це дозволяє точно розуміти, на що клієнт може розраховувати за підсумками інвестиції, чого не може гарантувати жодний інший інвестиційний інструмент.

Ризиковий характер продуктів інвестиційного страхування життя також посилюється нерегульованим характером коефіцієнта участі у інвестуванні. Коефіцієнт участі визначає те, яку частину доходу від інвестицій зрештою отримав клієнт.

У короткостроковій перспективі ринок очікує подальшого зростання інвестиційного страхування життя, в тому числі пенсійного страхування через продовження падіння ставок за банківськими вкладками. Однак протягом 3-5 років не можна виключати того, що саме цей сегмент життя скорочуватиметься. У цьому недержавне пенсійне страхування, навпаки, очікувано вийде новий рівень розвитку. Передумови до цього створює сама держава через програми підвищення фінансової грамотності населення, нагадуючи людям про необхідність подбати про доходи в пенсійному віці, а також про сім'ю, просуваючи реформування пенсійної та медичної систем [2].

Положення української економіки, враховуючи останні події, проявилось негативними тенденціями на страховому ринку через загальне зниження вартості активів, зменшення їх ліквідності, особливо активів, розміщених у ліквідованих банківських установах і на фондовому ринку; втрату доступу до нерухомого майна на визначених територіях, істотний зростання витрат на забезпечення виконання страхових зобов'язань у зв'язку зі значною девальвацією національної валюти. Динаміка показників розвитку страхового ринку України, яка свідчить про зниження не лише кількості страхових компаній, особливо зі страхуванням життя, що є негативною тенденцією, яка пояснюється певним зниженням запитів клієнтів на послуги страхування та обмеженістю платоспроможності страховиків.

Отже, передумовами розвитку страхового накопичувального ринку цього є певні чинники соціального та фінансового стану України:

1) насамперед, досить складна ситуація з пенсійним забезпеченням у державі. Сьогодні в країні налічується близько 11 млн. пенсіонерів, а внески до Пенсійного фонду сплачують менше 10 млн. працездатних осіб. Дефіцит державного пенсійного фонду створює ризики мізерних пенсій і у майбутньому.

2) Другий фактор – недовіра українців до банківської системи та можливостей депозитного накопичення. Усі чудово пам'ятають, як у 2014-2015 роках в Україні було ліквідовано понад 70 банків за недобросовісну роботу та чимало вкладників втратили свої гроші. У той же час загалом під час фінансових криз останніх 10 років компанії (у 2008-му, у 2013-2014 роках), коли також

банкрутували банки, фіксували неймовірні збитки компанії з управління активами та пенсійні фонди, жодна компанія лайфового страхування не пішла з ринку.

3) Ще один аргумент на користь вибору накопичувального страхування, а не банківського вкладу – неможливість отримати кошти з депозитного рахунку, коли вони найбільш необхідні. Наприклад, у разі смерті вкладника спадкоємці отримують кошти лише після набуття спадщини через 6 місяців. Страхові виплати виплачуються вигодонабувачу і нараховуються протягом 10 днів (а в деяких компаніях - навіть швидше).

4) Третій фактор зростання попиту на страхування життя – вигідні умови інвестування, які сьогодні надають лайфові страховики в Україні. Багато українців починають розглядати придбання накопичувального страхового полісу як вдалу інвестицію коштів.

Так, сьогодні державою гарантується мінімальний розмір інвестиційного доходу – 2%. Звичайно, за європейськими стандартами 2% річних – це дуже пристойний дохід, але в Україні такий прибуток дуже сильно програє інфляції. Саме тому більшість компаній пропонують своїм клієнтам високу ставку. Наприклад, максимальна зафіксована в Україні річна ставка страхового полісу становить 18%. У той же час на кінець ставки за депозитами для фізичних осіб в Україні становили лише 13-14%.

Також, перевагою страхової системи пенсійного забезпечення є можливість вибору страхувальником як розміру, так і періодичності платежів. Цей аргумент у поєднанні з вищим рівнем дохідності, робить накопичувальне страхування дієвою альтернативою ДПФ та НПФ. Також можливі разові в платежі великими сумами (так звані «сингли»), а також можливість накопичувати пенсію у доларах США чи євро. Існує можливість не прив'язуватися до віку чи офіційного працевлаштування, а відкладати навіть з народження дитини впродовж 70 років, що робить пенсійні накопичення доступними для заробітчан, працюючих не офіційно, студентів тощо. Очевидно, що навіть відкладаючи невеликі суми впродовж 50–60 років можна сформувані суттєвий капітал та створити дійсно гідне пенсійне забезпечення.

Страховий ринок є специфічною частиною фінансового ринку України, який відрізняється від інших сегментів ринку специфічністю товару – страхової послуги. Цей ринок відрізняється метою функціонування – надання страхового захисту споживачам. Проте певна частка послуг, що надаються страховиками, не відноситься до класичного страхового захисту, а є завуальованою під страхову послугу схему виводу капіталу, податкової оптимізації тощо. Такі деформації страхового ринку спостерігаються вже довгі роки, приймалося безліч регулюючих документів, проте нічого не змінюється. Головною причиною такого становища є те, що, всупереч теорії страхування, ринок розвивався до останніх років під впливом інших потреб, аніж потреба у страховому захисті. Ці потреби отримали в спеціальній літературі термін «псевдострахування», яке означає, що страхова угода використовується її сторонами не стільки для страхового захисту, скільки для тіньових фінансових схем [11, с. 47]. На базі таких послуг сформувалася й структура страхового ринку України, де переважають страховики у формі приватного акціонерного товариства та, так звані кептивні компанії (кишенькові). Крім того, значна частка страховиків (в окремі роки більше 50%) лише значаться на ринку як його суб'єкти, не маючи жодного права на таке звання, бо за результатами діяльності вони не отримують жодної копійки від страхової діяльності [21, с. 139].

Стан страхового ринку України за період його існування можна охарактеризувати як слабо розвинутий, якому притаманні пріоритети пропозиції над попитом, де попит формують та спонукають страховики, а споживачі в багатьох послугах не бачать надійного засобу захисту від економічних втрат.

Ринок страхування життя характеризується найбільшими темпами зростання, він знаходиться на стадії росту та потребує значних інвестицій в маркетингові дослідження, розробку нових видів продуктів, формування збутової та комунікаційної політик.

Оскільки можливості в накопиченні пенсійного капіталу за допомогою недержавного пенсійного страхування є значно перспективнішими ніж солідарний рівень державної пенсійної системи, насамперед через можливість

спадкування коштів та можливості додаткового страхування життя на період дії договору. На додаток у випадку з накопичувальним пенсійним страхуванням суттєвим бонусом є нарахування інвестиційного доходу. Не оминаємо увагою і можливість індексувати нагромаджені кошти на рівень інфляції та використовувати захист заощаджень від знецінення. Щодо гарантій отримання виплат, то надійність повернення грошей клієнтів забезпечуються завдяки наявності перестраховиків та систематичного фінансового моніторингу НБУ. Страхові компанії як і НПФ, підпадають під законодавчі норми про заборону вкладати високоризикові інвестиції (ф'ючерси, опціони, ринок Форекс), також НПФ не підлягає процедурі банкрутства, з причини відсутності будь-яких зобов'язань, крім як перед учасниками НПФ.

Аналіз законодавчого регулювання страхової сфери дає змогу стверджувати, що в недержавному пенсійному страхуванні, на відміну від другого рівня пенсійної системи, сформоване належне інституційне середовище. Так, успішно функціонує довідник недержавних пенсійних фондів, можливість самостійно розрахувати пенсію, скориставшись інтернет-джерелом «Пенсійний консультант» [30], даними Української Асоціації Інвестиційного Бізнесу. Однак слід зазначити, що для українського ринку пенсійних послуг характерні певні ризики, які обмежують поширення практик недержавного пенсійного забезпечення та корпоративного пенсійного страхування. Так, Н. Приказюк вважає, що одними з причин недостатнього розвитку є низький рівень страхової культури та відносно молодий ринок недержавного пенсійного страхування [38, с. 116]. Для подолання перешкод розвитку третього рівня пенсійної системи та забезпечення її стабільних виплат потрібно забезпечити макроекономічну стійкість та ініціювати нові інструменти активізації фінансового сектору. Щодо страхових компаній, то інформація є прозорою, громадяни можуть самостійно обирати страховиків, довіряючи свої пенсійні заощадження не навмання, а керуючись рейтингами, фінансовою звітністю, перевагами конкретної страхової програми, відсутністю виключень зі страхового покриття тощо. Така модель має створити конкуренцію на страховому ринку, де страховики змагатимуться, пропонуючи різні плани інвестування коштів, вищі інвестиційні доходи.

Зауважимо на соціальній функції страхових компаній виходячи з того, що у 2021 році на компенсацію недоїмки ПФУ передбачено 195 млрд грн, тобто половину витрат компенсує держбюджет, а у наступні роки дефіцит ще більше зростатиме. Відповідно, будуть урізатися інші соціальні виплати держави. Серед дієвих напрямів державної підтримки третього рівня пенсійної системи є пільги з ЄСВ та можливість щорічного повернення податку на доходи фізичних осіб власниками полісу накопичувального страхування. Ці податкові преференції є мало відомі пересічному українцю і, на нашу думку, їх слід активно популярувати серед населення разом із важливістю формування на українському ринку довгострокового інвестиційного ресурсу, який закриває проблеми як держави, так і громадянина. Надалі, це дозволить подолати недовіру громадян до накопичувального елемента пенсійної системи. Накопичувальна складова у тому вигляді, в якому вона зараз існує, не має особливого впливу на майбутнє матеріальне становище більшості пенсіонерів.

В умовах сьогодення джерелами зростання пенсійних резервів може стати підвищення привабливості та просування на ринок роздрібних програм пенсійного страхування цікавих приватним інвесторам, які шукають альтернативні інструменти на тлі зниження ставок за депозитами.

Фінансовою основою недержавного пенсійного страхування будуть внески його учасників, які громадянин зможе вносити самостійно чи через роботодавця. Ключовою перевагою НПФ та пенсійного страхування у порівнянні з існуючою системою має стати дворівнева система гарантування накопичень, що дозволяє максимально захистити внесені кошти протягом 30 років. Держава має гарантувати пенсійні заощадження у повному обсязі внесених внесків. Збереження внесених у систему грошей планується забезпечити за рахунок коштів самих недержавних пенсійних фондів, а також за рахунок існуючої системи гарантування прав застрахованих осіб

Навіть якщо накопичувальний пенсійний продукт буде затребуваний особами з доходами вищими за середні, для яких відволікання коштів на формування майбутньої пенсії не призводить до суттєвого зниження поточного споживання, будуть акумульовані значні грошові надходження, що

забезпечують стабільність та подальший розвиток пенсійної індустрії та, як наслідок необхідні економіки довгострокових інвестиційних ресурсів.

Обов'язковою умовою успішного функціонування системи недержавного пенсійного страхування є внесення змін до законодавства, що регулює вимоги НБУ до формування інвестиційних портфелів НПФ і страхових компаній з метою отримання ними можливостей інвестування коштів у стратегічно значущі країни проекти, зокрема у цифрову економіку. За попередніми розрахунками експертів, впровадження недержавного пенсійного страхування дозволить за умови стабільних додаткових відрахувань у розмірі 6% від заробітної плати працівників (незалежно від її розміру) у сукупності з державним пенсійним забезпеченням підвищити коефіцієнт заміщення до 37,91%. Гарантований пенсійний дохід дозволить розпочати накопичення самим або за допомогою роботодавця, підписавши договір про перерахування частини зарплати до недержавних пенсійних фондів чи страхових компаній.

Однак, на нашу думку, розвиток проекту недержавного пенсійного страхування може зіткнутися з труднощами сприйняття громадянами даного інструменту як масового, а його ефективність безпосередньо залежатиме від пропонованих економічних преференцій, особливо в порівнянні з державним пенсійним забезпеченням. Разом з цим слід зазначити, що використання недержавного пенсійного страхування має високу соціальну значимість, і тому його запровадження у найближчій перспективі представляється цілком реальним.

Таким чином, формування системи недержавного добровільного пенсійного страхування передбачає вжиття заходів, адекватних сучасним соціально-економічним умовам. Проте слід зазначити, що незважаючи на значимість та необхідність розвитку недержавного пенсійного забезпечення, що представлено у нормативно-правових документах, що регламентують реалізацію стратегії розвитку пенсійної системи, залишаються невирішеними питання щодо правового забезпечення інститутів, які беруть участь у формуванні пенсійних накопичень; комплексне перетворення інституту дострокових пенсій; встановленню правових засад створення та функціонування

корпоративних пенсійних систем. Накопичувальне страхування крім того має позитивний вплив на економічні процеси в Україні. Шляхом надання додаткових виплат воно знижує рівень соціальної напруги, а завдяки покриттю ризиків (втрата життя годувальника, сирітство, втрата майна, інвалідність, непрацездатність, хвороби, нещасні випадки і т.п.) опосередковано сприяє скороченню бюджетних виплат соціально вразливим категоріям населення. Саме тому питання про роль і місце недержавного пенсійного страхування в Україні є гострою проблемою, яка потребує негайного вирішення.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЗДІЙСНЕННЯ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ «ТАС»

2.1. Робота з клієнтським портфелем за напрямом недержавного пенсійного страхування

Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС» (далі – СК «ТАС») – національний лідер України на ринку страхування життя. Працює з 2001 року як правонаступник ЗАТ «Страхова компанія «ПриватПоліс», заснованої в 2000 році. Сьогодні компанія є однією з провідних та найбільш авторитетних страхових компаній в Україні, яка пропонує своїм клієнтам широкий спектр сучасних та інноваційних програм індивідуального та корпоративного забезпечення життя разом з якісним професійним обслуговуванням. Страхова компанія «ТАС» входить до складу однієї з найбільших в Україні фінансово-інвестиційної групи «TAS GROUP».

Місія компанії - пропонувати своїм клієнтам широкий спектр сучасних програм індивідуального та корпоративного забезпечення життя разом з якісним професійним обслуговуванням; забезпечувати клієнтам надійний фінансовий захист, впевненість і спокій. Основною ціллю СК «ТАС» є залишатися для кожного клієнта компанії протягом багатьох років висококваліфікованим радником з фінансового планування та надійним партнером щодо забезпечення безпеки життя.

У своїй роботі СК «ТАС» керується принципами:

- 1) партнерства: кожний клієнт компанії є рівноправним її партнером, задоволення потреб і бажань якого є першочерговим завданням компанії;
- 2) послідовності: компанія послідовна у своїх рішеннях і діях та прагне створювати довгострокові відносини з клієнтами, співробітниками та діловими партнерами;
- 3) побудова міцної команди: компанія надає кожному співробітнику можливість реалізувати особистий потенціал, сприяє розвитку професійних знань і умінь, зате очікує від співробітників постійного самовдосконалення і готовності внести свій внесок у розвиток бізнесу страхування життя;

4) надійності: компанія відповідально ставиться до своїх завдань і прийнятих рішень, виконуючи домовленості і зобов'язання якісно і в строк;

5) інновацій: для досягнення максимального результату у своїй діяльності компанія творчо використовує отримані знання та практичний досвід, постійно впроваджує новітні технології і завжди готова до змін.

Основним видом діяльності СК «ТАС» є страхування життя, що включає, зокрема: страхування життя із або без наявності елементу істотних заощаджень, андеррайтинг щорічної ренти та полісів щодо страхування життя, страхування від втрати доходу з причини непрацездатності, смерті від нещасного випадку, а також страхування у разі каліцтва (з наявністю істотних заощаджень або без них).

Компанія здійснює страхування життя за наступними категоріями:

- страхування на випадок смерті або дожиття до встановленого полісом віку,
- страхування на випадок непрацездатності,
- страхування на випадок смерті внаслідок нещасного випадку,
- страхування від нещасних випадків;
- пенсійне страхування.

Історія розвитку СК «ТАС» налічує понад 20 років. Це енергійна українська страхова компанія, учасник потужної Фінансово-промислової групи «ТАС», яка за порівняно незначний період функціонування на ринку страхування життя спромоглася досягнути лідируючих позицій по більшості показників.

Організаційна структура СК «ТАС» зображена у додатку А і є лінійно-функціональною. За роботу основних функціональних напрямків відповідають функціональні директори напрямків (заступники голови правління). У їхньому лінійному підпорядкуванні перебувають відповідні відділи, які звітують перед заступниками голови правління. Власна агентська мережа побудована теж по лінійному типу, коли заступнику голови правління з організації і розвитку бізнесу підпорядковані регіональні директори по розвитку каналів продажу. Даним директорам безпосередньо підпорядковані директори агентств (на кінець 2021 року їхня чисельність становила біля 50, проте цифра не є остаточною, тому що йде активний розвиток агентської мережі). Директор агентства у своєму

підпорядкуванні має менеджерів (не менше двох), які, в свою чергу, керують фінансовими консультантами (не менше чотирьох). Фінансові консультанти приймають безпосередню участь у доведенні продуктів компанії до споживачів.

Процес прийняття рішень у СК «ТАС» багато в чому ідентичний прийняттю рішень у будь-якій організації. Специфіка, що притаманна даному процесу саме у СК «ТАС» виникає у зв'язку із специфікою продукту, що реалізується, а саме – страхового захисту. Щодо пенсійного страхування, то кругообіг коштів страхової компанії не обмежується проведенням страхових операцій, він ускладнюється залученням коштів в інвестиційний процес.

Зауважимо, що збільшення величини пасивів забезпечувалося ростом довгострокових зобов'язань, а не власного капіталу. Поєднання у страхуванні життя функцій убезпечення життя з накопиченням коштів, призводить до того, що у структурі пасивів СК «ТАС» довгострокові зобов'язання є переважною статтею пасиву. Склад фінансових ресурсів СК «ТАС» наведено на рис. 2.1.



Рисунок - 2.1. Склад фінансових ресурсів СК «ТАС»

Примітка: Розроблено автором.

Як видно з рис. 2.1. фінансові ресурси СК «ТАС» складаються з двох основних частин: власного та залученого капіталу, при цьому залучена частина капіталу значно переважає над власним капіталом. Проведений аналіз ресурсної бази СК «ТАС» показав, що у структурі фінансових ресурсів переважну частку у активах становлять оборотні кошти, а у пасивах – довгострокові зобов'язання.

В рамках операційної діяльності СК «ТАС» забезпечується наповнення початковим капіталом страхової компанії та його подальший розподіл для

забезпечення проведення страхової діяльності. Для ефективного управління фінансовими ресурсами та зниження ризику необхідно визначити ефективну пропорцію розподілення капіталу за фондами страховика.

У зв'язку з тим, що для забезпечення своєї основної мети діяльності, страхова компанія повинна постійно тримати розмір своїх резервів на рівні, необхідному для забезпечення майбутніх витрат, виручка від страхових премій зменшується на суму коштів, які необхідно спрямувати до страхових резервів. Проте, доходи страхової компанії не формуються виключно із виручки від страхових премій. Отримані кошти компанія інвестує, таким чином отримуючи додатковий дохід. Крім агентської мережі, збут продуктів компанії відбувається за допомогою таких страхових брокерів як: ТОВ «АссісТАС Консалтинг», ТОВ «ТАС-Фінанс Консалтинг», ТОВ «Salve Finance», ТОВ «Євроброкер Україна». Причому, перших два страхових брокери є власними брокерами, тобто учасниками Фінансово-промислової групи «ТАС».

Ефективність збутової політики визначається динамікою кількості укладених договорів страхування.

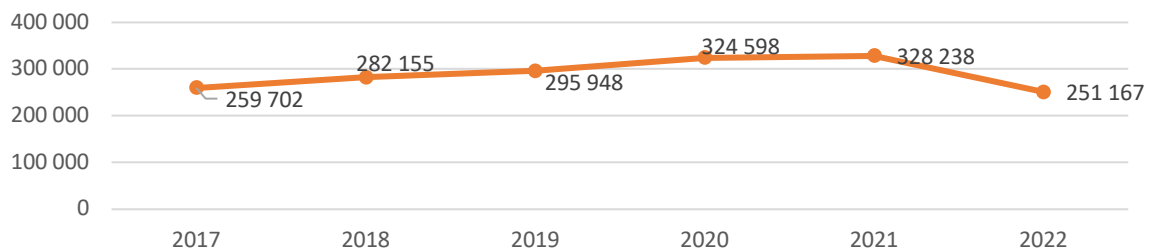


Рисунок - 2.2. Динаміка застрахованих СК «ТАС»

Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

Дані рисунку свідчать, що протягом останніх п'яти років кількість укладених договорів страхування збільшувалася. Такі темпи зростання свідчать про ефективність обраних каналів збуту, тому що дозволяють забезпечувати постійне зростання чисельності клієнтів СК «ТАС», а отже, і зароблених страхових премій. Проте військова агресія російської федерації мала сильний негативний вплив на клієнтський потрфель страховика. Для того, щоб підвищити ефективність збутової політики, потрібно і надалі розширювати власну агентську мережу, укладати договори з більшою кількістю страхових брокерів, розширювати банкострахування тощо.

Як відомо, ефективність діяльності страхових компаній характеризується системою економічних показників, умов і факторів. Одним із важливих в цій системі є показник ділової активності. Начення показника відповідає числу оборотів капіталу страхових компаній, які приносять прибуток або збиток [43, с. 75].

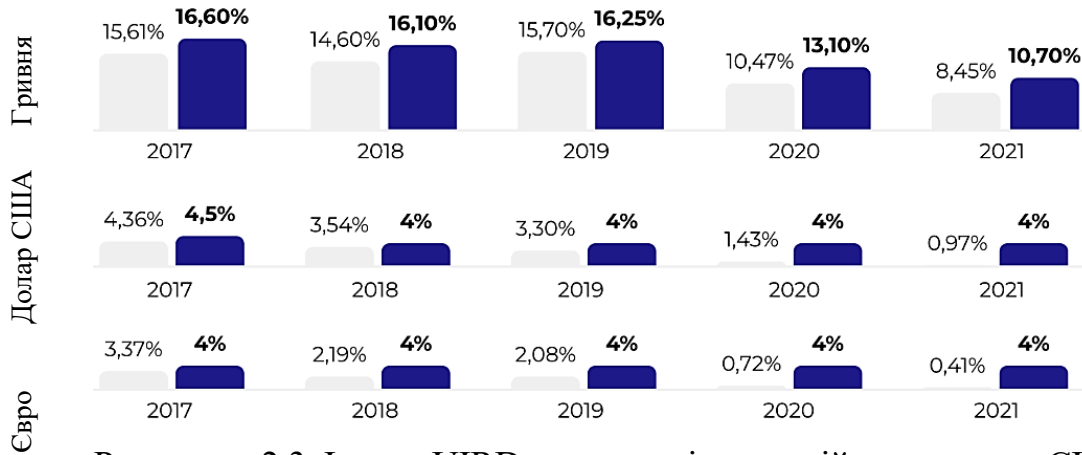


Рисунок - 2.3. Індекс UIRD та ставка інвестиційного доходу СК «ТАС» за накопичувальним страхуванням

Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

UIRD (Ukrainian Index of Retail Deposit Rates) український індекс ставок за депозитами фізичних осіб індикативна ставка, яка розраховується кожного дня в системі Thomson Reuters на базі мінімальних ставок за терміновими депозитами фізичних осіб у гривні в 20 найбільших українських банках.

Принципи інвестиційної діяльності TAS Life: принцип безпечності; принцип прибутковості; принцип ліквідності; принцип диверсифікації. Дохідність є пріоритетом роботи компанії, тому завдяки ефективній інвестиційній політиці забезпечуються високі ставки доходу.

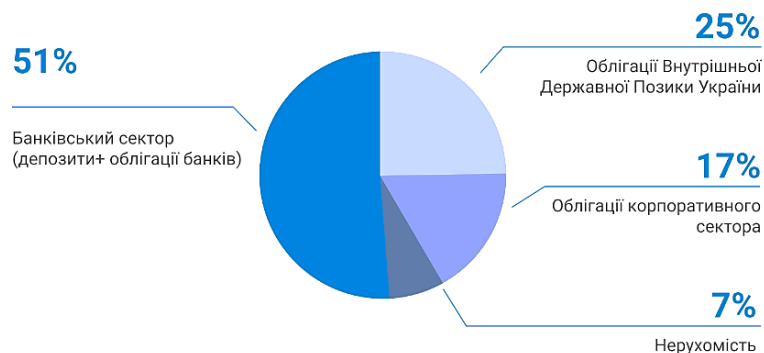


Рисунок - 2.4. Структура інвестицій СК «ТАС» на 2021 рік

Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

При розміщенні коштів (під управлінням у 2021 році знаходяться 3,62 млрд грн та 3,84 млрд грн у 2022 році) у певний вид активів враховуються такі фактори: при розміщенні депозитів в банках України, в першу чергу, аналізується поточний стан банку, його фінансову звітність, ключові показники діяльності, інвестиційну та кредитну політику, репутацію акціонерів, наявність кредитного рейтингу, і лише потім розглядаємо ставки запропонованої дохідності, які пропонує банк; при виборі цінних паперів береться до уваги стан та перспективи галузі, в якій працює емітент, фінансові показники діяльності, кредитні рейтинги.

Результат дохідності інвестиційних програм продовжує доводити перевагу позицій, який з огляду дохідності у перспективі 5-ти років залишається більш вигідним інструментом для накопичення порівняно із депозитом.

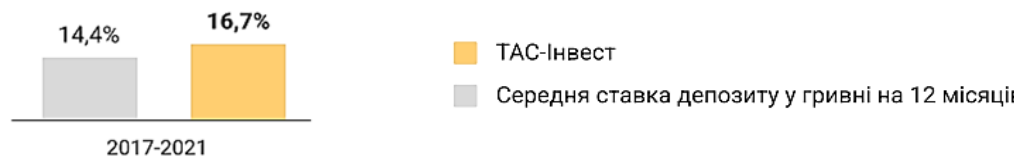


Рисунок - 2.5. Порівняння середньорічної ставки дохідності за 5 останніх повних років банківського депозиту та інвестиційної програми СК «ТАС»:

Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

Також, треба зазначити, що навіть у період пандемії та нестабільності розвитку економіки, довіра до інвестиційних продуктів програми СК «ТАС» з боку клієнтів зростає. Так, приріст портфелю протягом 2021 року склав 38%. Станом на 31.12.2021 року активи портфелю «ТАС Інвест» на 100% інвестовані у облігації внутрішньо-державної позики..



Рисунок - 2.6. Динаміка клієнтських ставок та загальної ставки інвестиційного доходу за накопичувальними та пенсійними договорами (нетто та брутто)

Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

Для портфеля договорів страхування, де теорія ймовірностей застосовується до ціноутворення і створення резервів, основним ризиком, з яким страхова компанія стикається по договорах страхування, є те, що фактичні претензії і виплати відшкодування перевищать балансову вартість страхових зобов'язань. Це може статися тому, що частота і тяжкість вимог і відшкодувань є більшими, ніж передбачалося. Страхові випадки є випадковими, і фактична кількість і сума претензії та відшкодувань будуть змінюватися з року в рік в порівнянні з рівнем, встановленим з використанням статистичних методів.

В той же час, за договорами страхування життя, як довгострокового так і короткострокового, оцінка зобов'язань може бути здійснена більш точно, ніж за іншими, ніж життя видами страхування, оскільки сума страхових вимог обумовлена договором, як у випадку виплати при настанні події "смерть або інвалідність", так і у випадку виплат в разі досягнення застрахованою особою пенсійного віку, що відображається у звітності обсягом сформованих страхових резервів. Зазначені ризики послаблюються завдяки диверсифікації портфеля договорів страхування та диверсифікації за географічними регіонами України.

Нижче наведена таблиця, яка показує рівень концентрації страхових резервів за страховими полісами у розрізі типів страхових продуктів Компанії станом на 31.12.2021 та 31.12.2020 рр. у тис.грн.:

Таблиця 2.1. Рівень концентрації страхових резервів за страховими полісами у розрізі типів страхових продуктів

Показники	Валові страхові резерви за страховими контрактами	Частка перестраховика у страхових резервах	Чисті страхові резерви за страховими контрактами	Валові страхові резерви за страховими контрактами	Частка перестраховика у страхових резервах	Чисті страхові резерви за страховими контрактами	Валові страхові резерви за страховими контрактами	Частка перестраховика у страхових резервах	Чисті страхові резерви за страховими контрактами
	2020			2021			Темп росту 2021/2020, у %		
За договорами страхування, якими передбачено досягнення застрах. особою визначеного договором пенсійного віку	208 071	-	208 071	263 223	-	263 223	126,51	-	126,51

За іншими договорами накопичувального страхування	2670012	3 692	2666320	2911989	4144	2907845	109,06	112,24	109,06
За договорами страхування життя лише на випадок смерті	429	-	429	484	-	484	112,82	-	112,82
За іншими договорами страхування життя	32 413	8 867	23 546	35 599	7201	28398	109,83	81,21	120,61
Всього	2910924	12559	2898366	3211295	11345	3199950	110,32	90,33	110,41

Примітка. Розраховано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

Для оцінювання адекватності страхових зобов'язань по довгострокових договорах страхування Страхова компанія використовує метод, який полягає в розрахунку дисконтованої вартості всіх грошових потоків, які пов'язані з групою полісів, що аналізується, на основі реалістичних актуарних припущень.

Страхова компанія застосувала для проведення оцінки адекватності страхових зобов'язань метод оцінки, який визначено вище. Провівши тест достатності зобов'язань Страхова компанія визначила, що сформовані нею страхові резерви, що відображені в даній звітності, є достатніми (адекватними), тобто балансова вартість страхових зобов'язань є більшою за чисту поточну вартість розрахункових майбутніх грошових потоків.

Отже, основні тенденції, що присутні за останні 5 років у СК «ТАС» говорять про зростання рівня основних економічних показників компанії, а отже, посилення її конкурентних позицій на ринку страхування життя України.

Страхові послуги TAS Life надає професійні послуги зі страхування життя і здоров'я: цільові накопичення; пенсійне страхування; страхування життя і здоров'я; інвестиційне страхування.

Для розуміння специфіки та якісного обслуговування клієнтів необхідно ознайомитись з основними напрямками по супроводженню договорів страхування:

Таблиця 2.2. Основні напрями роботи з клієнтським портфелем з недержавного пенсійного страхування:

Напрямок роботи	Зміст напрямку
Оформлення заяви на страхування	Пошук клієнтів, проведення першої та другої зустрічі. Оформлення комерційної пропозиції. Коригування пропозиції під побажання клієнта. Попередній андеррайтинг. Оформлення заяви на страхування, яке відбувається за алгоритмом наведеному на рисунку 2.7. Також наявна інтеграція із застосунком Дія ТА Дія.ПІДПИС відтепер можна укласти договір страхування життя за 10 хвилин
Повідомлення про страхову подію	Якщо з Клієнтом сталась страхова подія, то про неї обов'язково треба повідомити в Страхову компанію. Алгоритм дій 1. Повідомлення про страхову подію протягом 5-ти днів 2. Збір пакету документів протягом 15 днів 3. Період розгляду страхової події 4. Прийняття рішення по страховій події 5. Здійснення страхової виплати
Внесення змін у договори	Внесення змін в договори та індексація Впродовж дії договору страхування життя, Клієнт може вносити в нього зміни: - в клієнтські дані (зміна адреси проживання, зміна паспортних даних, зміна Страхувальника, зміна Вигодонабувача) - в умови дії договору (зміна періодичності, зміна розміру внеску та страхової суми, зміна валюти страхування, зміна строку дії договору, індексація, розстрочка, придбання дод. захисту)
Відновлення захисту	Впродовж дії договору страхування життя, клієнт може відновити захист. При цьому в повноваження консультанта входять роз'яснення як сплатити всі пропущені внески, надати Декларацію про стан здоров'я на Застраховану особу (якщо з дати прострочки платежу пройшло більше 120 днів), надати Декларацію про стан здоров'я на Страхувальника (якщо в Договорі є ризик «Звільнення Страхувальника від сплати страхових внесків»). В залежності від кількості сплачених років за договором, Клієнт може відновити договір страхування: без пропуску років та з пропуском років.
Податкова знижка та оподаткування внесків	Консультанти СК «ТАС» допомагають оформити податкову знижку – це право страхувальника повернути частину сплаченого податку з доходів фізичних осіб. Тобто, якщо страхувальник отримує дохід у вигляді заробітної плати та сплачує внески за договором довгострокового страхування життя, він має право повернути до 18% від суми сплачених страхових внесків за договором у вигляді податкової знижки. Для отримання податкової знижки разом із заповненою податковою декларацією про майновий стан і доходи необхідно працівника СК «ТАС» допомагають підготувати і надати у податкову інспекцію пакет документів. Також оформити повернення податкової знижки можливо через Персональний кабінет клієнта за допомогою нового сервісу «Повертай». Страхові виплати за договором страхування життя оподатковуються в передбачених законодавством випадках. Працівники СК «ТАС» мають роз'яснити особливості та розміри сплати податку з доходів фізичних осіб та військового збору із суми страхових внесків.

Примітка. Складено автором.

Пропонуючи сучасні фінансові рішення, адаптовані до потреб кожного клієнта, всі заяви на страхування оформлюються через фронт офіс ТАД. Завдяки

хорошому інтерфейсу, це досить прості, легкі і головне швидкі процеси. Після формування власного клієнтського портфелю, інформація по всім договорам страхування клієнтів потрапляє в «Кабінет агента».



Рисунок - 2.7. Етапи проходження заяви на страхування.

Примітка. Складено автором.

Важливим елементом недержавного пенсійного страхування також є індексація, яка являє собою механізм забезпечення захисту реальної вартості договору страхування, шляхом збільшення страхового внеску та відповідного збільшення страхової суми (страхової виплати). Умови застосування індексації:

- страхувальником за договором є фізична або юридична особа;
- термін дії Договору страхування не менше 5 років;
- валюта страхування за Договором – гривня, дол. США, євро;
- договір діє не менше одного року на момент проведення індексації;
- договір не повинен бути редукованим;
- вік Застрахованої особи на момент застосування індексації повинен бути меншим 65-ти років;
- до закінчення строку сплати внесків повинно залишатися більше 3-х років;
- за договором, за яким грошові зобов'язання визначені в іноземній валюті - ставка гарантованого інвестиційного доходу не повинна перевищувати 1 %;

– на момент проведення індексації у страховика не повинно бути заяви на здійснення страхової виплати за цим договором, по якій рішення щодо здійснення виплати ще не прийняте.

На сьогодні СК «ТАС» пропонує дві основних накопичувальних програми, які орієнтовані на майбутнє недержавне пенсійне забезпечення ТАС-лайф та ТАС-пенсія, проведемо їх порівняння. СК є абсолютним лідером ринку недержавного пенсійного страхування та має зростаючу динаміку як страхових премій так і страхових резервів.

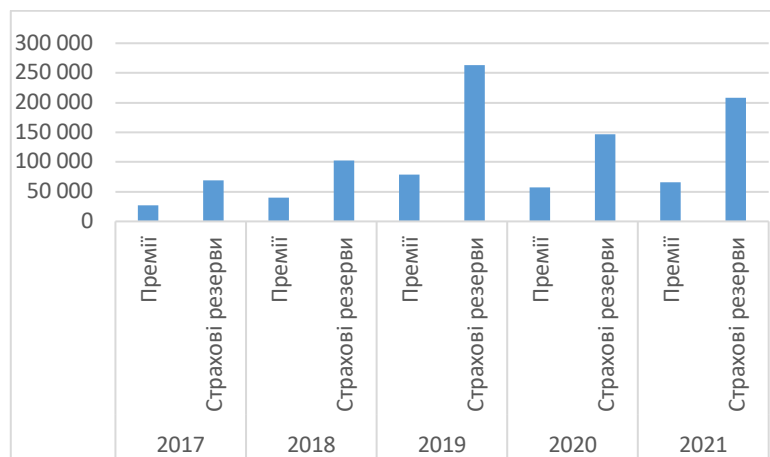


Рисунок - 2.8. Динаміка страхових премій та резервів СК «ТАС» у 2017-2021 рр
Примітка. Побудовано автором за даними фінансової звітності СК «ТАС»

Проте в реальній роботі з клієнтами важливу роль відіграють також певні фінансові параметри страхових програм, мінімальні та максимальні ліміти, які є вирішальними при укладенні страхових договорів (Додаток Д).

Для забезпечення ефективних комунікаційних та інформаційних зв'язків з клієнтами в СК «ТАС» необхідно забезпечити подальший розвиток автоматизованих call-центрів та автоматизованих інформаційно-аналітичних систем, які б забезпечували постійну оптимізацію виконання наступних завдань:

- надання детальної інформації про наявні страхові продукти, умови страхування, звітність про діяльність страхової компанії тощо;
- проведення маркетингових досліджень, спрямованих на вивчення попиту страхувальників на страхові продукти для розширення клієнтської бази;

- забезпечення постійного контакту з клієнтами через персональний кабінет та електронне спілкування (інформація про договір в режимі реального часу, розгляд заяв та звернень через інтернет тощо);
- підвищення операційної ефективності та, зменшення адміністративних витрат, скорочення часу на розгляд запитів та обслуговування, остаточне впровадження електронного документообігу, автоматизованих сервісів для оплати та виплат (сервіс оплати полісу он-лайн вже діє, зараз працівники компанії активно займаються впровадженням системи для здійснення виплат он-лайн);
- забезпечення віддаленого доступу для обробки заявок на страхування для агентської мережі, менеджерів та партнерів, з можливістю доступу із мобільних пристроїв.

2.2. Оцінка конкурентних позицій страхові компанії «ТАС» на ринку недержавного пенсійного страхування

Розпочнемо аналіз ринку пенсійного страхування оцінюючи рівень розвитку конкуренції на страховому ринку вцілому. Так, на ринку страхування життя Індекс Герфіндаля – Гіршмана склав 1 048,93 (за 9 місяців 2022 року – 1 017,68). Індекс Герфіндаля-Гіршмана 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.

Межі індексу Герфіндаля – Гіршмана для страхового ринку офіційно не встановлені. Втім, чим нижче його значення, тим вищий рівень конкуренції та менш монополізований страховий ринок. Якщо ННІ менший за 1000, то має місце низька монополізація та досить висока конкуренція, значення індексу від 1000 до 1800 вказує на помірну, а понад 1800 – високу монополізацію та незначну конкуренцію на страховому ринку. Наведені дані величини індексу свідчать про помірну монополізацію. Специфічним є прояв конкуренції в умовах наявності значної кількості задекларованих учасників, більшість з яких виробляє мізерну частку страхових послуг [6, с. 15].

У наступній таблиці розглянемо аналогічні страхові премії та виплати страхової компанії у лайфових страховиків.

Таблиця 2.3 - Рейтинг страховиків життя за преміями та виплатами у 2021 році

№	Страховик	Премії, тис.грн.	Страховик	Виплати, тис.грн.	Відношення виплат до премій, у %
1	МЕТЛАЙФ	2 107 239	МЕТЛАЙФ	312 073	14,81%
2	ТАС	766 214	ТАС	162 953	21,27%
3	РЗУ УКРАЇНА ЖИТТЯ	635 450	ГРАВЕ УКРАЇНА	144 516	27,75%
4	УНІКА ЖИТТЯ	525 552	РЗУ УКРАЇНА ЖИТТЯ	57 715	9,08%
5	ГРАВЕ УКРАЇНА	520 749	ARX LIFE	49 036	15,28%
6	АСКА-ЖИТТЯ	406 807	УНІКА ЖИТТЯ	38 031	7,24%
7	ARX LIFE	320 907	АСКА-ЖИТТЯ	13 166	3,24%
8	ФОРТЕ ЛАЙФ	170 084	ФОРТЕ ЛАЙФ	11 855	6,97%
9	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	93 556	КД-ЖИТТЯ	6 616	11,51%
10	КД-ЖИТТЯ	57 467	ГРІНВУД ЛАЙФ	4 109	4,39%
11	ВСЬОГО	5 604 025	ВСЬОГО	800 070	14,28%

Примітка. складено автором за даними [46].

Як бачимо СК «ТАС» займає друге місце за рівнем страхових виплат., Основними конкурентами з першої п'ятірки компаній зі страхування життя в Україні є такі страховики як: Метлайф, ПЗУ Страхування життя Україна, АСКА-життя, ГРАВЕ. Причому, відсоток викупних сум (викупні суми отримує застрахований у разі дострокового розірвання договору страхування життя) становить 48,59%, що набагато нижче основного конкурента – Метлайф.

Конкурентний аналіз страхового ринку шляхом оцінки дії на нього п'яти конкурентних сил М. Портера дозволяє розширити уявлення про характер і особливості конкуренції у цій галузі, виявити та згрупувати основні чинники, які впливають на СК «ТАС»: інтенсивність конкуренції. У нашому випадку це конкурентний ринок з переважно неціновими методами конкурентної боротьби; потенційні конкуренти (іноземні страховики); покупці (пасивний характер попиту, надання переваги надійності та якості обслуговування); постачальники (значна кількість брокерів, з високим рівнем комісійної винагороди); товари-замінники (швидкий розвиток НПФ, розвиток банківських ощадних продуктів).

Якщо уявити СК «ТАС» як підсистему загальнодержавної соціально-економічної системи (рис. 2.9), то найбільший вплив на стан страховика мають показники фінансового ринку, оскільки саме за рахунок них формується інвестиційний дохід.

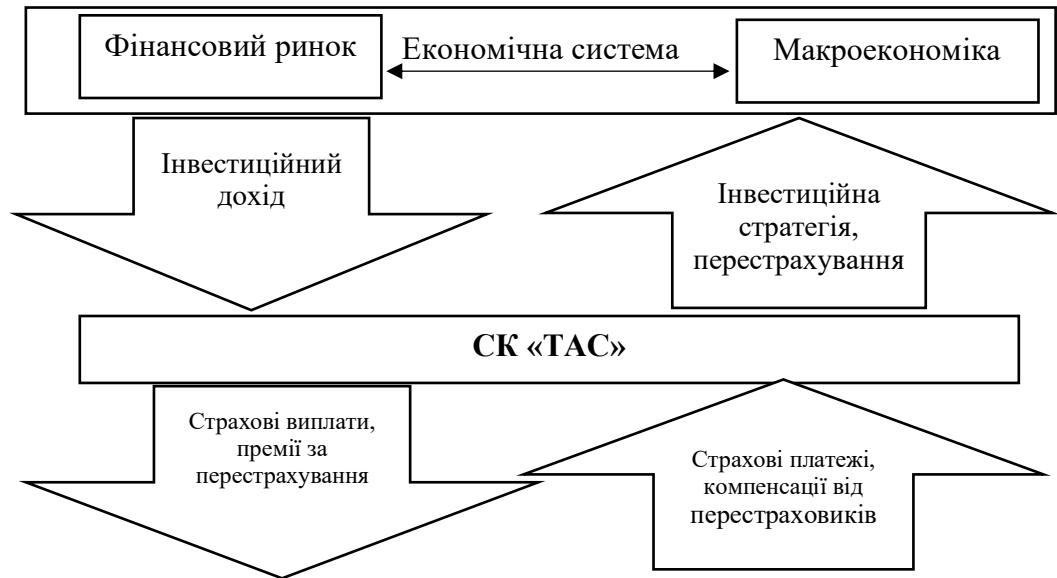


Рисунок - 2.9. Взаємозв'язок СК «ТАС» та економічного середовища

Примітка. Складено автором.

Розглядаючи економічну систему як єдину сукупність взаємопов'язаних складових варто відмітити, що ситуація у фінансовій сфері взаємопов'язана із макроекономічною ситуацією загалом. Тому в структурі економічної системи серед екзогенних по відношенню до страхової компанії чинників ми виділяємо макроекономічні та фінансові. На них компанія практично не може впливати, а може тільки намагатись передбачити та адаптуватись до їх дії. Натомість впливати можна тільки на ті чинники, що пов'язані з фінансово-господарською діяльністю страховика та формують його фінансові потоки.

Для того, щоб провести більш глибокий аналіз конкурентоспроможності страхової компанії, перш за все необхідно дослідити конкурентоздатність страхового ринку. Це дозволить краще зрозуміти суть проблеми та ґрунтовніше сформулювати основні стратегічні напрямки розвитку компанії у майбутньому.

Для визначення конкурентоспроможності страхового ринку України сформулюємо матрицю SWOT-аналізу страхового ринку України.

Таблиця 2.4. Матриця SWOT-аналізу ринку недержавного пенсійного страхування України

Зовнішнє середовище

	Можливості (шанси) 1. Розвиток страхування життя та пенсійного страхування; 2. Введення обов'язкового медичного страхування; 3. Збільшення ролі страхового посередництва; 4. Створення системи інвестування страхових резервів	Загрози Військовий стан, загроза окупації, загроза знищення активів, або об'єктів інвестування Економічна нестабільність; Високий рівень інфляції; Зростання цін на послуги; Конкуренція з боку іноземних страхових компаній	
Внутрішнє середовище	Сильні сторони 1. Динамічно зростаюча компанія; 2. Зростання рівня капіталізації; 3. Зростання обсягу та різновидів страхових операцій; 4. Зацікавленість іноземних інвесторів; 5. Кадровий та економічний потенціал для розвитку	Поле «СiМ»О 1. Розвиток соціально значущих видів страхування; 2. Введення нових фінансових інструментів для розміщення резервів страховиків; 3. Розвиток системи страхового посередництва; 4. Подальша інтеграція до світового ринку страхування	Поле «СiЗ» 1. Інфляційні перешкоди для розвитку довгострокового страхування; 2. Зниження інвестиційної привабливості; 3. Поступове витіснення з ринку національних страховиків
	Слабкі сторони 1. Недостатність фінансових інструментів для інвестування; 2. Низький рівень конкурентоспроможності національних страховиків; 3. Недостатній рівень інституціонального розвитку; 4. Інформаційна закритість; 5. Відсутність стратегії розвитку	Поле «СлМ» 1. Удосконалення та розвиток існуючої нормативно-правової бази страхування; 2. Створення висококонкурентного ринку; 3. Збільшення рівня капіталізації вітчизняних страхових компаній; 4. Розвиток страхування життя	Поле «СлЗ» 1. Втрата інтересу з боку інвесторів; 2. Зниження рівня фінансової безпеки; 3. Втрата платоспроможного попиту з боку страхувальників; 4. Збільшення частки «псевдострахування»; 5. Входження ринку у стан рецесії 6. Ризики пов'язані з війною: викупні суми, розірвані договори 7. Підвищені розміри виплат постраждалих внаслідок військових дій

Примітка. Складено автором.

За результатами SWOT-аналізу можна стверджувати, що існуючі загрози та слабкі сторони страхового ринку України не дають можливість в достатній мірі використати потенціал вітчизняних страховиків. Відсутність послідовної довгострокової політики держави щодо розвитку фінансовому ринку України негативно впливають на здійснення стратегічного управління страховими компаніям.

Провівши SWOT-аналіз страхового ринку України, можна сказати, що ильними сторонами є такі: зростання кількості страховиків; підвищення рівня капіталізації страхових компаній; зростання обсягу страхових операцій з усіх видів страхування; збільшення розмірів виплат страхових компаній; міжнародне визнання страхового ринку; активізація іноземних інвесторів; існування фінансових інститутів, які здійснюють контроль та аналіз страхової галузі.

Таблиця 2.5. Динаміка страхових премій та резервів лідерів ринку пенсійного страхування у 2017-2021 рр

№	СК	2017		2018		2019		2020		2021		Темп росту, %	
		Премії	Страхові резерви	Премії	Страхові резерви	Премії	Страхові резерви	Премії	Страхові резерви	Премії	Страхові резерви	Премії	Страхові резерви
1	ТАС	26961	69640	39630	102365	78314	263223	57779	146688	66395	208071	246,3	298,8
2	РЗУ УКРАЇНА ЖИТТЯ	2 949	4 379	4 853	7 205	15 515	30 975	6 743	11 963	9 411	19 333	319,1	441,5
3	АСКА- ЖИТТЯ	26	3 859	12	1 781	705	848	160	855	301	2 196	1157,7	56,9
4	ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	6	16	6	15	6	18	6	22	6	30	100,0	187,5
	ВСЬОГО	29942,5	74932,6	44501	111 366	94819	299474	64 688	159528	76 113	229 630	254,2	306,4

Примітка. Складено автором.

Слабкими сторонами є такі: відсутність механізму захисту інтересів страхувальника; недосконала нормативно - законодавча база; низький рівень інвестиційної політики компаній; відсутність довіри населення до страховиків; низька прибутковість окремих видів страхування; недостатність кваліфікованого персоналу; значна інформаційна закритість страхових ринків; завищена вартість страхових послуг; недостатній рівень державного регулювання; погано організована рекламна діяльність на національному страховому ринку; відсутність довгострокової стратегії розвитку страхових компаній.

Таким чином, СК «ТАС» займає провідне місце на ринку страхування життя України і щороку розширює коло своїх клієнтів та якість наданих послуг. В цьому їй допомагає мережа страхових брокерів, з яких двоє – входять до Фінансово-промислової групи «ТАС» (ТОВ «АссісТАСКонсалтінг», ТОВ «ТАС-Фінанс Консалтінг»), але відсутність послідовної довгострокової політики держави щодо розвитку фінансовому ринку України негативно впливають на здійснення стратегічного управління страховими компаніям.

Характеризуючи стратегії, які використовуються СК «ТАС» на ринку, то це, передусім, стратегія диференціації, яка реалізується шляхом широкого охоплення ринку та пропозицією комплексних програм страхування, які охоплюють різноманітні ризики. Тобто, СК «ТАС» пропонує клієнтам послуги

відмінні від тих, що пропонують конкуренти і має доволі широкий асортимент продукції. Zobrazimo місце стратегії СК «ТАС» у моделі стратегій М.Портера.

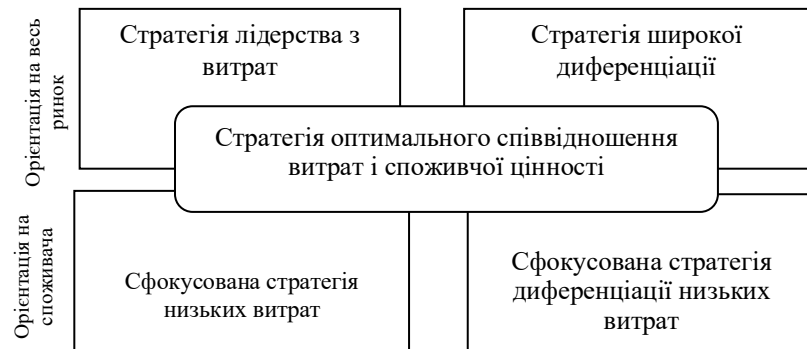


Рисунок - 2.10. Модель стратегій Портера

Примітка. Побудовано автором за [22, с.107].

Стратегія широкої диференціації передбачає використання елементів унікальності у наданні страхових опцій, які мають високу цінність для споживачів. Ця додаткова цінність, якої не мають продукти конкуруючих фірм, дозволяє фірмі-виробнику отримувати премію, яка являє собою різницю між ціною, що призначає виробник, і середньою ціною в галузі. Успіх стратегії диференціації вимагає певної відповідності між потребами споживачів у диференціації та можливостями компанії забезпечити цю диференціацію. Особливу увагу слід приділити стратегіям розподілу і просування страхових послуг. Стратегія, яка взята на озброєння протягом останніх років передбачає активний розвиток регіональної агентської мережі, що використовує лінійне фінансово-консультаційне спілкування із споживачем. Лінійне фінансово-консультаційне спілкування із споживачем передбачає пропозицію йому послуг із врахуванням його інтересів, платоспроможності клієнта та ін. Що стосується стратегії просування послуг, новизна полягає в тому, що, в основному, змінюється стратегія реклами, яка, перш за все, виявляється в здійсненні іміджевої реклами. Знаючи основні тенденції розвитку страхового ринку, проведемо SWOT-аналізу СК «ТАС».

Таблиця 2.6. Матриця SWOT-аналізу СК «ТАС»

		Зовнішнє середовище	
		Можливості (шанси) 1.Розвиток нових сегментів страхування; 2.Подальший розвиток агентської мережі; 3.Акцентування роботи на малорозвинених галузях; 4.Покращення наданих послуг співробітниками компанії; 5.Створення бонусної системи для постійних клієнтів; 6.Покращення кваліфікації персоналу компанії	Загрози 1. Вхід великої кількості іноземних компаній на український ринок 2. Загроза збільшення податкового навантаження; 3. Нестабільна економічна ситуація в країні, нестабільний курс іноземної валюти. 4. Війна 5. Велика кількість існуючих і поява нових конкурентів, у тому числі і в цільовому сегменті; 6. Посилюються вимоги ринку до якості послуг, що надаються;
Внутрішнє середовище	Сильні сторони 1. Учасник потужної фінансово-промислової групи «ТАС» 2. На базі СК «ТАС» реалізується ідея «фінансового супермаркету» 3. Найвища ставка інвестиційного доходу серед компаній зі страхування життя в Україні 4. Не є MLM-структурою 5. Компанія є членом фонду гарантування виплат вкладникам; 6. Прослідковується постійне зростання активів підприємства; 7. Налагоджений індивідуальний підхід до кожного клієнта	Поле «СiМ» 1. Оскільки портфель страхової компанії багато страхових продуктів, при цьому більша частина з них малорозвинена, але вони є досить перспективними зважаючи на можливість подальшого розвитку; 2. Впровадження спеціальних дисконтних карток з накопиченими бонусами та індивідуалізацією обслуговування	Поле «СiЗ» 1. Акцентувати увагу клієнта на те, що компанія, будучи в складі фонду, посилює надійність виплат порівняно з іншими; 2. Підвищення кваліфікації персоналу та створення спеціальних антикризових тренінгів співробітникам; 3. Боротьба за споживачів із потенційними конкурентами; 4. Поглинання конкурентів.
	Слабкі сторони 1. Недостатня інформованість цільової аудиторії; 2. Недостатньо розвинута система збуту послуг компанії	Поле «СлМ» 1. Посилити інформованість населення про пакет наданих послуг; 2. Посилити фінансування перспективних програм розвитку; 3. Продовжити розвиток власної агентської мережі.	Поле «СлЗ» 1. Покращення системи збуту послуг та інформованості про компанію, оскільки конкуренти можуть поступово посунути компанію з зайнятих позицій; 2. Провести програму лояльності серед клієнтів, щоб запобігти їх переходу до інших компаній

Примітка. Складено автором.

На основі складеного SWOT-аналізу можна прослідкувати тенденцію розвитку страхової компанії на ринку страхових послуг. Оцінивши можливості та сильні сторони, компанія може виділити для себе ряд пріоритетів, які будуть слугувати для подальшого успішного розвитку компанії. На їхній основі можна запропонувати нові стратегії виходу на ринок, не тільки на той, де страхова компанія займає сильні позиції, а й вийти на ринок, де компанія займає слабкі позиції.

Таким чином, на основі аналізу можна запропонувати нові напрями позиціонування страхової компанії на ринку з тих видів, які займають невелику частку в загальному обсягу послуг.

У результаті проведеного SWOT-аналізу СК «ТАС» можна сформулювати дві стратегії розвитку компанії:

1) стратегія адаптації до середовища (результат аналізу можливостей і за гроз);

2) стратегія формування середовища (аналіз сильних і слабких сторін).

Однак ці дві стратегії повинні реалізуватися одночасно, оскільки компанія є відкритою системою, що змінюється під дією навколишнього середовища, і водночас змінює його.

Ще однією із складових частин оцінювання конкурентоспроможності СК «ТАС» на ринку недержавного пенсійного страхування є оцінка конкурентоздатності продукту. Оскільки основним продуктом СК «ТАС» є цільова накопичувальна програма «ТАС»-лайф, яка включає в себе накопичення та медичний захист, проведемо дослідження конкурентоздатності даної програми з аналогічними програмами учасників першої трійки лайфових страхових компаній за показником страхових виплат за даними 2021 року, а саме: МетЛайф та ПЗУ Україна Страхування життя.

Розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності страхової послуги СК «ТАС» з точки зору страхувальника складається з декількох етапів.

Перший етап – це вибір найвагоміших факторів, які впливають на конкурентоспроможність страхової послуги. Виходячи з вищезазначеного слід виділити такі: оптимальність співвідношення ціна – якість, імідж та репутація страховика, фінансове положення та рейтинг страхової компанії, компетентність та професіоналізм персоналу, доброзичливість та культура обслуговування, менеджмент якості добросовісного виконання зобов'язань, повнота наданої інформації та її достовірність, умови страхування, місцезнаходження страхової компанії, можливість отримання повного пакету послуг, у який входять всі ризики, що цікавлять страхувальника [24, с. 90]. З цих параметрів формується класифікаційний ряд, за яким буде відбуватися оцінка.

На другому етапі кожному з параметрів присвоюються бали. Вони представляють собою 5-ти бальну шкалу при шести рівнях, де «1» – погано; «2» – незадовільно; «3» – задовільно; «4» – добре; «5» – відмінно. Саме за цією шкалою і відбувається оцінювання послуг. У нашому випадку бальну оцінку продуктів компаній на основі опитування 10 респондентів (потенційних страхувальників). На наступному етапі будується матриця-таблиця «Параметри / Рівні» і за нею оцінюється рівень конкурентоспроможності послуги кожної зі страхових компаній. А саме, кожен учасник фокус групи вказує свій порядковий номер на перетині рядків та стовпчиків відповідного параметра послуги та тієї оцінки, яку він вважає за потрібне присвоїти даній страховій компанії.

На четвертому етапі розраховується інтегральний показник конкурентоспроможності з урахуванням ступеня значущості кожного з показників. При цьому експертним шляхом було визначено ступені значущості кожного з параметрів, а саме:

Оптимальність при співвідношенні ціна (Осця) – якість – 0,15.

Імідж та репутація страховика (Ір) – 0,15.

Фінансове положення та рейтинг страхової компанії (Фр) – 0,2.

Компетентність та професіоналізм персоналу (Кп) – 0,1.

Доброчинність та культура обслуговування (Дк) – 0,05.

Менеджмент якості добросовісного виконання зобов'язань (Мяв) – 0,1.

Повнота наданої інформації та її достовірність (Під) – 0,05.

Умови страхування (Ус) – 0,05.

Місцезнаходження страхової компанії (Мск) – 0,05.

Можливість отримання повного пакету послуг, у який входять всі ризики, що цікавлять страхувальника (Мпп) – 0,1.

Інтегральний показник конкурентоспроможності продукту визначається за формулою [24, с. 90]:

$$I_p = 0,15 \times \text{Осця} + 0,15 \times \text{Ір} + 0,2 \times \text{Фр} + 0,1 \times \text{Кп} + 0,05 \times \text{Дк} + 0,1 \times \text{Мяв} + 0,05 \times \text{Під} + 0,05 \times \text{Ус} + 0,05 \times \text{Мск} + 0,1 \times \text{Мпп}, \quad (2.1)$$

П'ятий етап. За підсумковими показниками інтегрального показника конкурентоспроможності оцінюється конкурентоспроможність послуг у відповідності до інтервалів:

5,00 – 4,51: висока конкурентоспроможність страхової послуг;

4,50 – 3,51: середня конкурентоспроможність страхової послуги;

3,50 – 2,51 : низька конкурентоспроможність страхової послуги;

0,00 – 2,5 : відсутність конкурентоспроможності страхової послуги.

За результатами опитування респондентів, якими виявилися працівники різних сфер національної економіки різного віку, проведено розрахунок інтегральних показників конкурентоспроможності продуктів «ТАС-лайф» (СК «ТАС»), «Життя Плюс» (ПрАТ «МетЛайф») та «Гарантія» (СК «PZU Україна Страхування життя»). Розрахунки наведені у таблицях.

Таблиця 2.7. Матриця визначення конкурентоспроможності цільової накопичувальної програми «ТАС-лайф» (СК «ТАС»)

Параметр/Бали	Респонденти										Середній бал	Корегування	Скорогований бал
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Осця	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	4,7	0,15	0,705
Ір	5	5	5	4	5	4	5	5	5	4	4,7	0,15	0,705
Фр	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0,2	1
Кп	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0,1	0,5
Дк	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	4,8	0,05	0,24
Мяв	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0,1	0,5
Під	4	4	5	5	5	4	5	5	5	5	4,7	0,05	0,235
Ус	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	4,7	0,05	0,235
Мск	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	4,6	0,05	0,23
Мпп	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	0,1	0,5
Інтегральний показник конкурентоспроможності продукту													4,85

Примітка. Розраховано автором.

Як свідчать дані табл. 2.9, рівень інтегрального показника конкурентоздатності програми «ТАС-лайф» знаходиться на високому рівні.

Таблиця 2.8. Матриця визначення конкурентоспроможності цільової накопичувальної програми «Життя Плюс» (ПрАТ «МетЛайф»)

Параметр/Бали	Респонденти										Середній бал	Корегування	Скорегований бал
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Осця	4	4	4	4	5	4	4	3	4	4	4	0,15	0,6
Ір	5	5	5	5	4	4	5	5	4	5	4,7	0,15	0,705
Фр	5	4	4	5	4	5	5	4	5	5	4,6	0,2	0,92
Кп	4	4	4	4	4	5	4	5	4	5	4,3	0,1	0,43
Дк	4	4	4	5	4	4	5	4	5	4	4,3	0,05	0,215
Мяв	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4,5	0,1	0,45
Під	4	4	3	5	5	4	3	3	4	4	3,9	0,05	0,195
Ус	4	5	5	5	4	4	5	5	4	4	4,5	0,05	0,225
Мск	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	0,05	0,2
Мпп	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	0,1	0,4
Інтегральний показник конкурентоспроможності продукту													4,34

Примітка. Розраховано автором.

Як бачимо з даних табл. 2.10, конкурентоспроможність продукту «Життя Плюс» (ПрАТ «МетЛайф») на думку респондентів становить 4,34 (середній рівень), що викликане невисокою оцінкою опитуваними таких факторів як: повнота наданої інформації, місцезнаходження організації (компанія не має власної агентської мережі в Україні) тощо.

Таблиця 2.9. Матриця визначення конкурентоспроможності цільової накопичувальної програми «Гарантія» (СК «PZU Україна»)

Параметр/Бали	Респонденти										Середній бал	Корегування	Скорегований бал
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Осця	5	5	5	4	4	4	5	5	4	5	4,6	0,15	0,69
Ір	4	4	5	4	4	4	5	5	5	5	4,5	0,15	0,675
Фр	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	4,3	0,2	0,86
Кп	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	4,8	0,1	0,48
Дк	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	4,9	0,05	0,245
Мяв	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	4,8	0,1	0,48
Під	4	4	5	5	4	5	5	4	4	5	4,5	0,05	0,225
Ус	4	5	4	4	5	4	5	5	5	5	4,6	0,05	0,23
Мск	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	4,9	0,05	0,245
Мпп	5	4	4	5	4	4	5	4	4	5	4,4	0,1	0,44
Інтегральний показник конкурентоспроможності продукту													4,57

Примітка. Розраховано автором.

Розрахунки говорять про високий рівень (Іп = 4,57) конкурентоспроможності продукту «Гарантія» (СК «PZU Україна Страхування»)

життя»), проте даний показник нижчий від аналогічного показника продукту «ТАС-лайф» на 6%.

Таблиця 2.10. Порівняльна характеристика програм недержавного пенсійного страхування

Параметри	СК «ТАС»	СК «Метлайл»	СК «ПЗУ»	СК «КДлайф»
Ставка гарантованого доходу	2%	4%	2%	4%
Гарантована страхова сума, грн	87 231	80 936	75 024	79 360
Прогнозний середньорічний інвестиційний дохід	12%	9,2%	10%	10,3%
Сума сплачених внесків, грн	100 000	100 000	100 000	100 000
Початковий внесок, грн	7 951	10 000	10 000	10 000
Прогнозна страхова сума з урахуванням додаткового інвестиційного доходу	135 379	105 252	109 483	108 508
Приріст страхової суми відносно внесків	1,35	1,05	1,09	1,08
Середньорічний інвестиційний дохід за 2012-2021	17,71%	13,52%	14,75%	15,3%
Цільові накопичення	+	+	+	+
Страхування життя і здоров'я	+	+	+	+
Інвестиційні рішення	+	-	-	-
Лайфова медицина	+	-	-	-
Пенсійне страхування	+	+	+	+
Індексація: вбудована в основний договір 1 добровільна до основного договору 2 добровільна до додаткового договору 3	1,2	2,3	2	2
Вікові обмеження				
Максимальний вступний вік для страхування	70	65	65	69
Під страховим покриттям до вказаного віку	80	75	75	75
Валюта				
Гривня	+	+	+	+
Долар	+	-	+	-
Євро	+	-	-	-
Валютна пропозиція (оплата і виплата у валюті)	+	-	-	-

Примітка. Розраховано автором. Розрахунок проведено для чоловіка віком 35 років на термін 10 років.

Таким чином, проаналізувавши методом експертних оцінок інтегральні показники конкурентоспроможності основних продуктів першої трійки страхових компаній України за рівнем страхових виплат, можна дійти до висновку, що найвищу конкурентоздатність має продукт «ТАС-лайф» Стратегії, що використовуються компанією для ведення бізнесу зарекомендували себе з хорошої сторони.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО СТРАХУВАННЯ СТРАХОВОЮ КОМПАНІЄЮ «ТАС»

3.1. Удосконалення конкурентної стратегії з недержавного пенсійного страхування СК «ТАС»

Як ми уже неодноразово зазначали, на ринку недержавного пенсійного страхування провідну роль відіграє конкурентна позиція компанії. Багато науковців досліджують конкурентну стратегію підприємства та методи її оцінки, однак ще не сформовано загально прийнятої методики оцінки. У світі існує декілька підходів до оцінки конкурентної поведінки підприємства. Ми скористаємось одними із найпоширеніших методик портфельного аналізу: матрицею McKinsey – GeneralElectric та матрицею «направленої політики» - Shell/DPM.

Теоретичною базою портфельного аналізу є концепція життєвого циклу товару та крива досвіду. Основним прийомом, що використовується в моделях і методах портфельного аналізу, є побудова двовимірних матриць, за допомогою яких здійснюється порівняння бізнес-одиниць чи продуктів компанії за різноманітними критеріями.

В основі матриці McKinsey / GeneralElectric (GE) лежить два показника: привабливість ринку, на який хоче вступити або на якому вже існує компанія; і переваги в конкуренції або конкурентоспроможність товару компанії на даному ринку (табл. 3.1.). Від сили даних показників залежить портфельна стратегія компанії: 1) чим вище конкурентоспроможність товару, і чим вище привабливість ринку - тим вище потенціал досягнення успіхів в даному напрямку бізнесу; 2) чим слабкіший товар компанії щодо конкурентів, чим нижче привабливість галузі - тим нижче можливості для зростання бізнесу в даному напрямку.

Критерії привабливості і конкурентоспроможності впливають з аналізу зовнішнього середовища (ринку) і внутрішнього середовища (наявних ресурсів компанії).

Таблиця 3.1. Матриця Mckinsey / GeneralElectric

Привабливість сегменту	Висока (8-10 балів)	1	2	3
	Середня (4-7 балів)	4	5	6
	Низька (0-3 бали)	7	8	9
		Низька (0-3 бали)	Середня (4-7 балів)	Висока (8-10 балів)
		Конкурентоспроможність товару компанії у сегменті		

Примітка. Побудовано автором.

Не існує універсального переліку критеріїв привабливості та конкурентоспроможності. Під кожен конкретний аналіз складається окремий список на основі наявної інформації у компанії.

Рівень конкурентоспроможності товару СК «ТАС» - є першим ключовим параметром матриці McKinsey. Від того, наскільки стійке положення на ринку займає товар і наскільки впевнено він може конкурувати зі схожими товарами залежить маркетингова стратегія бізнесу. Критерії конкурентоспроможності включають в себе оцінку сили товару і бренду, ресурсних та інвестиційних можливостей компанії, а також оцінку рівня внутрішньогалузевої конкуренції.

Критерії конкурентоспроможності НПП СК «ТАС» та їх вагомість наведено у таблиці 3.2:

Таблиця 3.2. Критерії конкурентоспроможності НПП СК «ТАС»

Критерії конкурентоспроможності	Вага фактора
Послуги компанії мають унікальні властивості, порівняно з конкурентами	27%
Послуги компанії задовільняють потреби цільової аудиторії	20%
Сила бренду співвідносна або вища, ніж у основних конкурентів	15%
Компанія володіє достатніми ресурсами для діяльності на страховому ринку	12%
Компанія гнучка і здатна швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі	10%
Рівень конкуренції на ринку низький, конкуренти мало активні	8%
Повільна реакція на діяльність компанії зі сторони конкурентів	8%

Примітка. Складено автором.

Привабливість сегмента для бізнесу - другий ключовий параметр матриці McKinsey, що впливає на доцільність високих вкладень в розвиток товару на даному ринку. Для СК «ТАС» у якості оцінюваних сегментів ринку доцільно обрати сегмент довгострокового накопичувального страхування життя (сегмент 1) та сегмент виключно ризикового медичного страхування (сегмент 2). Критерії привабливості сегменту ринку для СК «ТАС» наведені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3. Критерії привабливості ринку для СК «ТАС»

Критерії привабливості сегмента	Вага фактора
Об'єми продажу сегмента високі	12%
Темпи росту сегменту високі	10%
Кількість гравців на сегменті невисока	9%
Інвестиції в рекламу в сегменті відсутні, або знаходяться на низькому рівні	10%
Існують можливості для розширення асортименту в сегменті	5%
Низький рівень розуміння у населення про необхідність сегменту	14%
Сила конкуруючих брендів така ж або нижча	12%
На ринку існують незадоволені або приховані потреби	15%
Прогнозується довгостроковий ріст сегменту	8%
Ризики впливу зовнішніх факторів існують	5%

Примітка. Складено автором.

Оцінка проводиться шляхом присвоєння кожному фактору балу від 1 до 10, де 1 - найнижчий бал, що означає, що даний фактор визначає низьку привабливість ринку і конкурентоспроможність компанії в сегменті. Оцінка проводилася на основі опитування експертів з числа працівників СК «ТАС». Подальший аналіз було проведено на основі середнього значення оцінок експертів. Після того, як кожному фактору присвоєно бал, необхідно розрахувати зведений бал фактору з урахуванням його ваги. Дана операція проводиться в окремому стовпці шляхом множення ваги фактору на присвоєний бал.

Таблиця 3.4. Оцінка конкурентоспроможності НПС СК «ТАС»

Критерії конкурентоспроможності	Вага фактора	Оцінка вираженості фактора від 1 до 10		Підсумкова оцінка 1	Підсумкова оцінка 2
	100%	Сегмент 1	Сегмент 2		
Послуги компанії мають унікальні властивості, порівняно з конкурентами, унікальну бізнес-модель, характеристики тощо	27%	8	3	2,16	0,81
Послуги компанії задовільняють потреби цільової аудиторії	20%	9	9	1,8	1,8
Сила бренду співвідносна або вища, ніж у основних конкурентів	15%	9	6	1,35	0,9
Компанія володіє достатніми ресурсами для діяльності на страховому ринку	12%	7	7	0,84	0,84
Компанія гнучка і здатна швидко адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі	10%	9	7	0,9	0,7
Рівень конкуренції на ринку низький, конкуренти малоактивні	8%	2	7	0,16	0,56
Повільна реакція на діяльність компанії зі сторони конкурентів	8%	8	3	0,64	0,24

Примітка. Розраховано автором.

Аналогічно було розраховано привабливість кожного сегменту для СК «ТАС» (див. табл. 3.5).

Таблиця 3.5. Оцінка привабливості сегментів НПС для СК «ТАС»

Критерії привабливості сегмента	Вага фактора	Оцінка вираженості фактора от 1 до 10		Підсумкова оцінка 1	Підсумкова оцінка 2
	100%	Сегмент 1	Сегмент 2		
Об'єми продажу сегмента високі	12%	9	9	1,08	1,08
Темпи росту сегменту високі	10%	9	9	0,9	0,9
Кількість гравців на сегменті невисока	9%	5	5	0,45	0,45
Інвестиції в рекламу в сегменті відсутні, або знаходяться на низькому рівні	10%	1	1	0,1	0,1
Існують можливості для розширення асортименту в сегменті	5%	3	9	0,15	0,45
Низький рівень розуміння у населення про необхідність сегменту	14%	8	5	1,12	0,7
Сила конкуруючих брендів така ж абонижча	12%	8	3	0,96	0,36
На ринку існують незадоволені або приховані потреби	15%	7	2	1,05	0,3
Прогнозується довгостроковий ріст сегменту	8%	10	10	0,8	0,8
Ризики впливу зовнішніх факторів віснують	5%	10	8	0,5	0,4

Примітка. Розраховано автором.

Після того, як за критерієм привабливості сегменту і критерієм конкурентоспроможності компанії в сегменті отримані підсумкові бали, переходимо безпосередньо до побудови матриці Mckinsey / GeneralElectric.

Таблиця 3.6. Матриця Mckinsey / GeneralElectric для СК «ТАС»

Привабливість сегменту	Висока (8-10 балів)		Сегмент 1	
	Середня (4-7 балів)		Сегмент 2	
	Низька (0-3 бали)			
		Низька (0-3 бали)	Середня (4-7 балів)	Висока (8-10 балів)
		Конкурентоспроможність товару компанії у сегменті		

Примітка. Складено автором.

Як бачимо з таблиці 3.6, сегмент 1 СК «ТАС» (довгострокові накопичувальні програми зі страхування життя) знаходиться у секторі №2, що говорить про Високу привабливість сегмента та середня конкурентоспроможність бізнесу в сегменті. При такій конкурентній позиції СК «ТАС» щодо розвитку сегменту 1 необхідно при формуванні конкурентних стратегій дотримуватися наступних рекомендацій:

– всі зусилля в просуванні (реклама, промо-акції і т. п.) концентрувати на конкурентних перевагах товару;

- чітко визначити джерела зростання в сегменті (з точки зору споживачів і конкурентів);
- вибудовувати виборчу чітку стратегію нападу тільки на тих конкурентів, проти яких у компанії є явна перевага;
- остерігатися прямої боротьби з лідерами ринку, що володіють високою конкурентоспроможністю.

Для сегмента 2 (ризикові приграми медичного страхування), який знаходиться у секторі №5 характерна середня привабливість та середня конкурентоспроможність бізнесу в сегменті.

Вхід в сегмент можливий в разі, якщо ринок має високий потенціал в майбутньому або компанія прогнозує посилення конкурентних переваг.

У сегменті 2 для СК «ТАС» рекомендується:

- детально розглянути можливість посилення конкурентних переваг у сегменті медичного страхування;
- чітко визначити джерела бізнесу в сегменті (у яких конкурентів планується забирати частку ринку), вибудовувати чітку стратегію проти них;
- помірні інвестиції для поступового зміцнення позицій на ринку;
- вибирати обмежені методи просування з максимальною віддачою.

Матриця Shell/DPM зовні схожа на матрицю GE/McKinsey і є своєрідним розвитком ідеї стратегічного позиціонування бізнесу. Матриця Shell/DPM, як і матриця GE/McKinsey, є двофакторною матрицею 3x3, що базується на множинних оцінках не тільки якісних, але й кількісних параметрів бізнесу. Більше того, багатопараметричний підхід, використаний для оцінки стратегічних позицій бізнесу в моделях GE/McKinsey і Shell/DPM схожий, що дозволяє спроектувати отримані результати дослідження по сегментах накопичувального довгострокового страхування життя та пенсійного страхування на матрицю Shell/DPM.

Таблиця 3.7. Матриця Shell/DPM для СК «ТАС»

Привабливість ринку недержавного пенсійного страхування	Висока (8-10 балів)	Подвоїти обсяг виробництва або згорнути бізнес	Стратегія посилення конкурентних переваг (для довгострокових накопичувальних програм життя)	Лідер у бізнесі
	Середня (4-7 балів)	Обережно продовжувати бізнес або частково згорнути діяльність	Обережно продовжувати бізнес (для програм пенсійного страхування)	Стратегія зростання
	Низька (0-3 бали)	Стратегія згортання бізнесу	Стратегія часткового згортання бізнесу	Стратегія генератора грошових коштів
		Низька (0-3 бали)	Середня (4-7 балів)	Висока (8-10 балів)
		Конкурентоспроможність СК «ТАС» на ринку недержавного пенсійного страхування		

Примітка. Складено автором.

З таблиці 3.7 випливає, що у моделі Shell/DPM порівняно з моделлю GE/McKinsey зроблено ще більший наголос на кількісних параметрах бізнесу.

Так, позиція «Стратегія посилення конкурентних переваг» для програм довгострокового накопичувального страхування життя СК «ТАС» показує, що компанія посідає середні позиції у привабливій галузі. Оскільки частка ринку, якість продукції, а також репутація компанії є достатньо високими (майже такими ж, як у лідера галузі), то компанія може перетворитися у лідера, якщо використає свої ресурси і можливості належним чином. Перед тим, як здійснювати будь-які витрати у даному випадку, необхідно ретельно проаналізувати залежність економічного ефекту від капіталовкладень у даній галузі. Можливі стратегії на даному етапі: інвестувати, якщо галузь є досить привабливою, здійснюючи при цьому детальний аналіз інвестицій; з метою перетворитися на лідера (інвестиції можуть бути значними); галузь розглядається як приваблива для інвестування, якщо вона може забезпечити посилення конкурентних переваг. Необхідні інвестиції будуть більшими, ніж очікуваний дохід, і тому можуть знадобитися додаткові капіталовкладення за рахунок інших секторів бізнесу для подальшої боротьби за свою частку ринку.

Позиція СК «ТАС» у пенсійному страхуванні «Обережно продовжувати бізнес». Компанія посідає середні позиції у галузі з середньою привабливістю. Жодних особливих сильних сторін або можливостей додаткового розвитку у

компанії немає; ринок зростає повільно; повільно знижується середньогалузева норма прибутку. Можливі стратегії: обережне інвестування і тільки тоді, коли є впевненість, що віддачу буде отримано – швидко; постійний аналіз свого економічного становища.

Отже, на основі проведеної оцінки обрано два шляхи удосконалення конкурентної стратегії СК «ТАС»: посилення конкурентних переваг для довгострокових накопичувальних програм та обережне продовження бізнесу для програм медичного страхування.

3.2. Шляхи розвитку корпоративного сегменту недержавного пенсійного страхування

В ході аналізу діяльності СК «ТАС» були виявлені проблеми, вирішення яких значно покращить процес функціонування компанії та її становище на ринку:

- загальноекономічні проблеми (низький рівень життя населення, економічна криза, військовий стан);
- проблеми створення сприятливого законодавчо- нормативного поля;
- проблеми мотивацій громадян та установ до участі в довгострокових накопичувальних програмах;
- проблеми організаційної та маркетингової ефективності діяльності.

Основними напрямками вдосконалення законодавчо-нормативного забезпечення діяльності страхових компаній:

а) створення умов для рівноправної конкуренції. Існує нагальна потреба в удосконаленні законодавчої бази недержавного пенсійного забезпечення, як одного із перспективних напрямків діяльності СК «ТАС»;

б) прийняття нової редакції Закону «Про страхування», в якому містяться багато новацій, що сприятимуть розвитку страхування життя в Україні, зокрема щодо забезпечення фінансової надійності та прозорості діяльності страховиків, запровадження інвестиційного страхування життя, регулювання діяльності страхових посередників, підвищення ролі саморегульованих організацій у розвитку ринку. Це допоможе витіснити з ринку значну кількість конкурентів.

в) внесення змін в податкове законодавство для підвищення привабливості недержавного пенсійного забезпечення, зокрема щодо збільшення податкового кредиту громадянам за сплачені ними пенсійні внески.

СК «ТАС» доцільно також проводити розробку нових страхових продуктів корпоративного накопичувального страхування на принципах співфінансування пенсійних внесків працівником та роботодавцем. Активізація корпоративного накопичувального страхування можлива при умові відміни (або суттєвого зменшення) нарахування єдиного соціального внеску (ЄСВ) при укладенні організаціями договорів накопичувального страхування життя, а це, знову ж так, залежить від державної політики в цій сфері. Для досягнення сталих позицій у корпоративному сегменті ринку недержавного пенсійного страхування, актуальним залишається розвиток власної агентської мережі. Попри високу вартість даного проекту, керівництво СК «ТАС» продовжує інвестувати у розвиток даного напрямку. В планах компанії досягнути показника 150 повноцінних агентств по усій Україні.

Новим альтернативним каналом продажу для продуктів накопичувального страхування мають стати електронні канали продаж (через Інтернет). Сьогодні в розвинутих країнах страхові премії, зібрані через Інтернет, становлять 30-40% від загальних обсягів. Запропоновані через Інтернет страхові продукти можна пропонувати покупцям за дещо нижчими цінами (на 10-15%), це допоможе розвинути цей перспективний напрямок. Окремим заданням є розвиток електронних каналів продажів корпоративних продуктів, яке є достатньо-складним та має довгий період реалізації.

СК «ТАС» слід також опрацювати можливість створення за участю провідних страхових компаній України спеціальних вищих шкіл та коледжів для навчання фахівців страхової справи у сфері страхування життя. Наприклад, в США навчання фахівців проходить як в очній, так і в заочній формі протягом 1-6 місяців у школах бізнесу. Навчанням займаються також ряд коледжів, які фінансуються страховими компаніями.

Крім того слід продовжувати розвиток ідеї реалізації на базі СК «ТАС» фінансового супермаркету. Переваги такої організаційної структури порівняно зі звичайними банківськими установами:

- можливість отримати комплекс фінансових послуг в одній структурі;
- забезпечення оперативності та якості обслуговування клієнтів;
- залучення до обслуговування клієнтів найкомпетентніших спеціалістів організацій - учасників фінансового супермаркету;
- оперативність у розв'язанні нестандартних ситуацій;
- підвищення персональної відповідальності консультантів фінансового супермаркету за якість, швидкість і безпечність обслуговування клієнтів.

Вважаємо, що для продовження успішної реалізації моделі фінансового супермаркету необхідно, по-перше, вести ефективну маркетингову політику (розробити зрозумілу і просту рекламу, адресовану широкому колу споживачів щодо пояснення суті фінансового супермаркета, а також послуг, які він пропонує). Ці рекомендації закладаються у стратегічні напрями удосконалення діяльності компанії. Адже, кожна пропозиція стосується удосконалення конкретного елемента системи функціонування компанії. На основі наведених пропозицій доцільно побудувати стратегічну карту, на якій відобразатимуться взаємозв'язки і залежності між окремими цілями, пояснення взаємних ефектів, що виникають у процесі досягнення цілей, значення окремих цілей та сприяння єдиному розумінню стратегії. Розроблена нами стратегічна карта для СК «ТАС» представлена на рисунку 3.1.

Але слід зауважити, що сьогодні, працедавець має вибір щодо його участі у недержавному пенсійному забезпеченні, створивши самостійно корпоративний НПФ, долучившись до існуючого НПФ, або уклавши договір із страховою компанією. Корпоративний НПФ цікавий лише крупному бізнесу, оскільки потребує значних капіталовкладень, але така інвестиція швидко окупиться, якщо використовувати акумульовані кошти для реінвестування власного бізнесу.

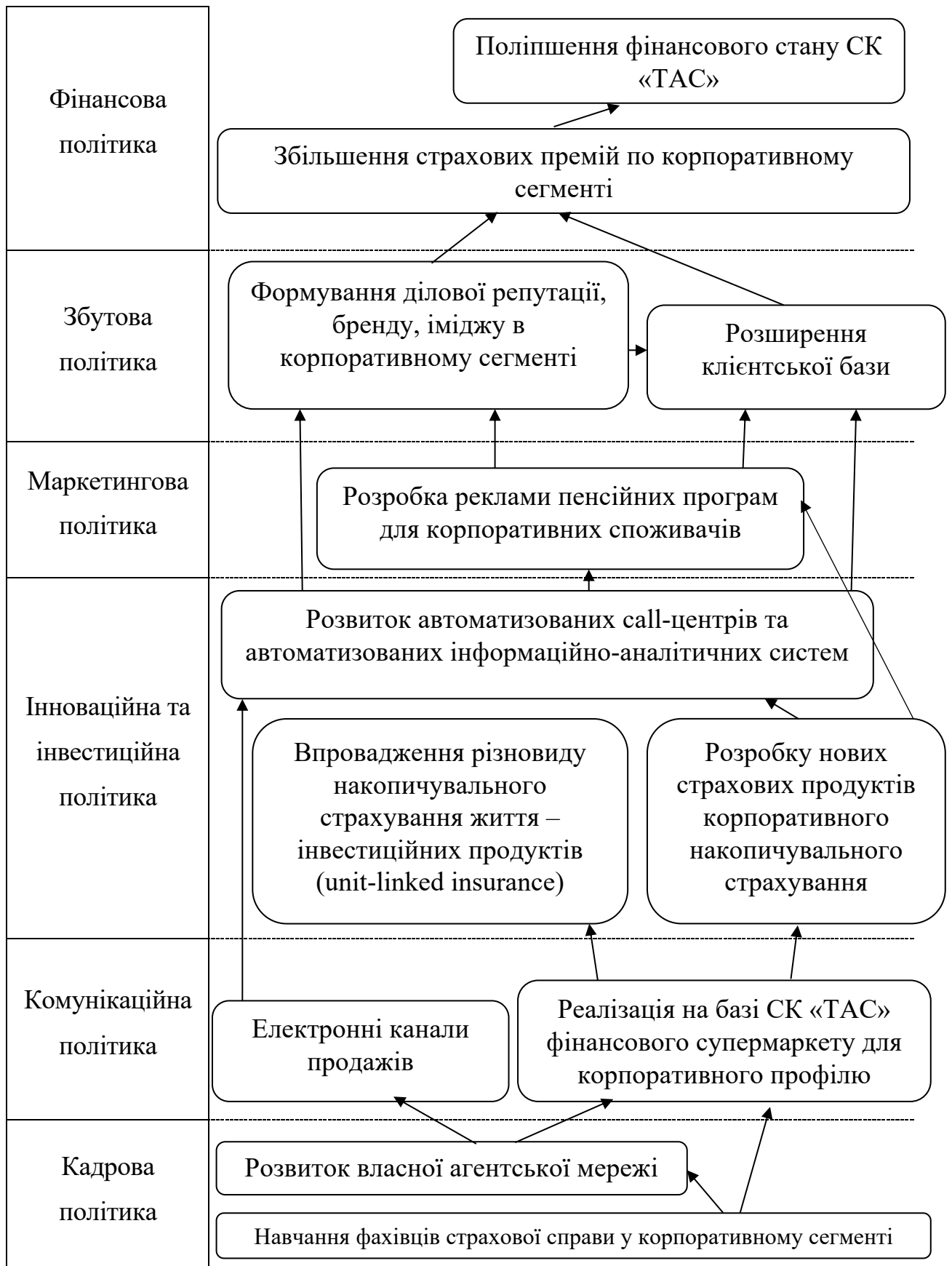


Рисунок - 3.2. Стратегічна карта розвитку корпоративного сегменту СК «ТАС» на ринку недержавного пенсійного страхування.

Примітка. Запропоновано автором.

Вагомою залишається та ще більше зростатиме в подальшому ніша компаній зі страхування життя на ринку пенсійних накопичень, у тому числі за рахунок гнучкості системи страхування, порівняно з інструментами, що розглядались раніше. До прикладу, у пенсійному договорі страхування можна передбачити перехід пенсійних накопичень у власність працівника лише після відпрацювання на підприємстві певного терміну, реалізації проєкту чи досягнення інших техніко-економічних показників. У протилежному випадку, відповідно до принципу «страхування робочого місця» кошти будуть перенаправлені на пенсійне забезпечення інших працівників. У недержавних пенсійних фондах законодавчо визначено, що кошти є власністю працівника, що є додатковим ризиком для роботодавця [20, с. 130]. Окрім цього, до аргументів за страхування відносять можливість включати інших вигодонабувачів, гарантувати мінімальну страхову суму пенсії, виплачувати довічну пенсію, «пенсію подружжя», обирати різні сценарії її виплати, а також додатково включати страховий захист за різними ризиковими опціями тощо.

На додаток, законодавством передбачено режим пільгового оподаткування для страхувальників-юридичних осіб та застрахованих осіб, тобто для підприємств, що роблять внески на рахунки своїх співробітників, вкладення НПФ є вигідним у зв'язку зі звільненням від сплати ЄСВ, що становить суму економії у 22 % [30].

Також, перевагою страхової системи пенсійного забезпечення є можливість вибору страхувальником як розміру, так і періодичності платежів. Цей аргумент у поєднанні з вищим рівнем дохідності, робить накопичувальне страхування дієвою альтернативою ДПФ та НПФ. Також можливі разові в платежі великими сумами (так звані «сингли»), а також можливість накопичувати пенсію у доларах США чи євро. Існує можливість не прив'язуватися до віку чи офіційного працевлаштування, а відкладати навіть з народження дитини впродовж 70 років, що робить пенсійні накопичення доступними для заробітчан, працюючих не офіційно, студентів тощо. Очевидно, що навіть відкладаючи невеликі суми впродовж 50–60 років можна сформувані суттєвий капітал та створити дійсно гідне пенсійне забезпечення.

Для порівняння проведемо розрахунок пенсійних виплат за умови накопичення у страхових компаніях, при цьому за основу візьмемо мінімальний розмір ЄСВ на початок 2021 року — 1 320 грн щомісячного платежу. Обчислення проведені для жінки у віці 30 років, яка впродовж 30 років сплачуватиме внесок аналогічній сумі ЄСВ (з індексацією у розмірі 5 %).

Таблиця 3.7. Розрахунок пенсії в страховій компанії «ТАС»

Показник	Сума, грн
Щомісячний внесок (з наступною індексацією)	1 320,00
Ставка доходності	10%
Середній розмір пенсії в Україні (станом на жовтень 2021 року)	3 019,62
Мінімальний розмір пенсії в Україні (станом на жовтень 2021 року)	1 854
Сплачено за період 30 років	1 052 391,34
Втрата життя	повернення внесків
Варіанти отримання виплати: щомісячно, щоквартально, раз у півроку, щорічно	
Варіант отримання ануїтетної виплати впродовж 10 років	
Дожиття з щомісячною виплатою ануїтету (ануїтет за період 10 років)	10 050,25
Дожиття з щомісячною виплатою ануїтету (ануїтет за період 10 років) з урахуванням капіталізації	28 385,13
Отримано за період 15 років	3 670 738,80
Варіант отримання ануїтетної виплати впродовж 15 років	
Дожиття з щомісячною виплатою ануїтету (ануїтет за період 15 років)	6 966,10
Дожиття з щомісячною виплатою ануїтету (ануїтет за період 15 років) з урахуванням капіталізації	19 674,59
Отримано за період 15 років	3 816 450,00
Варіант отримання ануїтетної виплати впродовж 20 років	
Дожиття з щомісячною виплатою ануїтету (ануїтет за період 20 років)	5 404,90
Дожиття з щомісячною виплатою ануїтету (ануїтет за період 20 років) з урахуванням капіталізації	15 265,21
Отримано за період 20 років	3 948 165,60
Варіант отримання ануїтетної виплати довічно (перпетуїтет)	
Дожиття з щомісячною виплатою довічного ануїтету	3 421,23
Дожиття з щомісячною виплатою (перпетуїтету) з урахуванням капіталізації	9 662,73
Отримано за період (сума варіюється залежно від тривалості життя). При залишку коштів на персоналізованому пенсійному рахунку на момент смерті застрахованого, несплачені кошти спадкуються вигодонабувачами зазначеноми у договорі накопичувального пенсійного страхування	1 874 363,40

Примітка: розраховано авторами.

Отже, ми бачимо, що можливості в накопиченні пенсійного капіталу за допомогою недержавного пенсійного страхування при будь-якому сценарії виплат є значно перспективнішими ніж солідарний рівень пенсійної системи. Насамперед через можливість спадкування коштів та можливість додаткового страхування життя на період її договору. Суттєвим бонусом є нарахування

інвестиційного доходу, при цьому в основу розрахунків покладено ставку 10 %, сьогодні страхові компанії пропонують біля 15 % річних. Не оминаємо увагою і можливість індексувати нагромаджені кошти на рівень інфляції та використовувати захист заощаджень від знецінення. Щодо гарантій отримання виплат, то надійність повернення грошей клієнтів забезпечуються завдяки наявності перестраховиків та систематичного фінансового моніторингу НБУ. Страхові компанії як і НПФ, підпадають під законодавчі норми про заборону вкладати високоризикові інвестиції (ф'ючерси, опціони, ринок Форекс).

Однак слід зазначити, що для українського ринку пенсійних послуг характерні певні ризики, які обмежують поширення практик недержавного пенсійного забезпечення та корпоративного пенсійного страхування. Так, Н. Приказюк вважає, що одними з причин недостатнього розвитку є низький рівень страхової культури та відносно молодий ринок недержавного пенсійного страхування [38, с. 116]. Для подолання перешкод розвитку третього рівня пенсійної системи та забезпечення її стабільних виплат потрібно забезпечити макроекономічну стійкість та ініціювати нові інструменти активізації фінансового сектору. Серед проблемних аспектів слід виділити недостатність або відсутність інформації про недержавні пенсійні фонди, що утруднює їх вибір. В цьому разі експерти пропонують враховувати показник відкритості. Щодо страхових компаній, то інформація є прозорою, громадяни можуть самостійно обирати страховиків, довіряючи свої пенсійні заощадження не навмання, а керуючись рейтингами, фінансовою звітністю, перевагами конкретної страхової програми, відсутністю виключень зі страхового покриття тощо. Така модель повинна створити конкуренцію на страховому ринку, де страховики змагатимуться, пропонуючи різні плани інвестування коштів, вищі інвестиційні доходи.

Серед дієвих напрямів державної підтримки третього рівня пенсійної системи є пільги з ЄСВ та можливість щорічного повернення податку на доходи фізичних осіб власниками полісу накопичувального страхування. Ці податкові преференції є мало відомі пересічному українцю і, на нашу думку, їх слід активно популярувати серед населення разом із важливістю формування на українському

ринку довгострокового інвестиційного ресурсу, який закриває проблеми як держави, так і громадянина. Накопичувальне страхування крім того має позитивний вплив на економічні процеси в Україні. Шляхом надання додаткових виплат воно знижує рівень соціальної напруги, а завдяки покриттю ризиків (втрата життя годувальника, сирітство, інвалідність, непрацездатність, хвороби, нещасні випадки і т.п.) опосередковано сприяє скороченню бюджетних виплат соціально вразливим категоріям населення.

Підсумовуючи усе вищезазначене, ми можемо стверджувати, що чинна в Україні солідарна пенсійна система є пережитком минулого, має низку недоліків, серед яких пенсійне забезпечення, що не відповідає трудовому внеску, недостатній розмір пенсій та їх невідповідність сплаченим пенсійним внескам, тому вона не здатна забезпечити гідний рівень життя при досягненні пенсійного віку. Демографічна криза, що розгортається в Україні, уже в найближчий час призведе до структурної деформації існуючої системи та неможливості повноцінного відтворення людських ресурсів. Найефективнішим шляхом вирішення такої проблеми є розширення третього рівня пенсійного забезпечення через популяризацію накопичувальної системи.

Отже, рекомендації по удосконаленню діяльності компанії являють собою стратегічні напрями розвитку компанії. Їх впровадження забезпечить компанії розширення клієнтської бази, що призведе до збільшення страхових премій.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи усе вищезазначене, ми можемо виокремити наступні положення:

1. Чинна в Україні солідарна пенсійна система є пережитком минулого, має низку недоліків, серед яких пенсійне забезпечення, що не відповідає трудовому внеску, недостатній розмір пенсій та їх невідповідність сплаченим пенсійним внескам, тому вона не здатна забезпечити гідний рівень життя при досягненні пенсійного віку. Демографічна криза, що розгортається в Україні, уже в найближчий час призведе до структурної деформації існуючої системи та неможливості повноцінного відтворення людських ресурсів. Сучасна архітектура вітчизняної пенсійної системи не забезпечує міжнародних стандартів рівня пенсійного забезпечення, зберігає ризики збільшення залежності від коштів державного бюджету, ризики нестабільності рівня матеріального становища як реальних, і майбутніх пенсіонерів, що створює передумови для активізації розвитку недержавного пенсійного забезпечення.

2. Недержавне пенсійне забезпечення передбачає формування недержавних пенсій у межах договорів із недержавними пенсійними фондами та страховими компаніями, які фінансуються за рахунок сплачуваних роботодавцями та працівниками на свою користь страхових внесків та доходу від їхнього інвестування. Їх соціальна функція є основною в тих країнах, де державне пенсійне страхування відсутнє або його роль надто низька. Інвестиційна функція може бути важливою для всіх країн, оскільки страхові компанії здатні акумулювати значні фінансові ресурси та забезпечувати інвестиції. Страхові компанії опосередковано вирішують ряд інших проблем, згладжуючи соціальні диспропорції породжені страховими випадками.

3. СК «ТАС» є лідером на ринку пенсійного страхування. У структурі активів балансу більшу частину займають оборотні активи. Зафіксована позитивна тенденція до зростання вартості необоротних активів за рахунок збільшення довгострокових фінансових інвестицій та основних засобів і нематеріальних активів та інвестиційної нерухомості. Коефіцієнт рентабельності інвестиційної діяльності, який характеризує ефективність розміщення страхових

резервів та розраховується шляхом співвідношення отриманого від інвестиційної діяльності прибутку та розміру сформованих страхових резервів. Позитивним є стабільність даного показника на рівні 10,5% протягом останніх років. Обсяги зростання валюти балансу були в 1,057 разів вищими порівняно з темпами зростання обсягу страхових платежів, що зумовило зниження показника ділової активності з 0,192 у 2019 році до 0,182 у 2021 році

4. СК «ТАС» з займає перше місце за рівнем страхових виплат, які становлять 50668 тис. грн. Основними конкурентами з першої п'ятірки компаній зі страхування життя в Україні є такі страховики як: Метлайф, ПЗУ Страхування життя Україна, АСКА-життя. Проаналізувавши методом експертних оцінок інтегральні показники конкурентоспроможності основних продуктів першої трійки страхових компаній України за рівнем страхових виплат, можна дійти до висновку, що найвищу конкурентоздатність має продукт «ТАС-лайф». Проведений SWOT-аналіз страхового ринку України демонструє серйозні загрози ринку пов'язані з війною. Основну частку валових страхових премій – 99,4% акумулюють 15 СК «Life». Індекс Герфіндаля – Гіршмана склав 1 048,93, тобто, СК «ТАС» функціонує на ринку з помірною монополізацією. Стан ринку можна охарактеризувати як слабо розвинутий, якому притаманні пріоритети пропозиції над попитом, де попит формують та спонукають страховики. За рейтингами по рівню страхових виплат за останні роки СК «ТАС» займає перше місце, випередивши МетЛайф та ПЗУ Страхування життя Україна.

5. На даному етапі розвитку СК «ТАС», на нашу думку, перебуває на стадії зрілості, відбувається формування іміджу компанії, збалансоване зростання, підтримка рівня прибутковості на оптимальному рівні. Характеризуючи стратегії, які використовуються СК «ТАС» на ринку, то це, передусім, стратегія диференціації. Порівняння аналогічних цільових накопичувальних програм першої трійки лайфових компаній України показало вищу конкурентоспроможність продукту СК «ТАС».

6. За допомогою матриць Shell/DPM та GE/McKinsey виділено два сегменти діяльності СК «ТАС». Сегмент 1 (довгострокові накопичувальні програми зі страхування життя) говорить про високу привабливість сегмента та

середня конкурентоспроможність бізнесу в сегменті. Сегменту 2 (програми пенсійного страхування) характерна середня привабливість та середня конкурентоспроможність бізнесу в сегменті. Тому обрано стратегію посилення конкурентних переваг пенсійних їх програм зі страхування життя. Оскільки СК «ТАС» має конкурентні переваги щодо цього страхового продукту навіть перед лідером ринку із лайф-страхування.

7. Визначено, що посилення конкурентних переваг СК «ТАС» можна досягнути за двома підходами. Перший передбачає орієнтацію на споживачів та реалізується шляхом диференціації страхової послуги, а також позиціонування страхової компанії з точки зору надійності та фінансової вигоди. Другий - орієнтований на конкурентів та реалізується шляхом активної боротьби на ринку (розвиток агентської мережі, поглинання інших страхових компаній). Поєднання цих двох підходів у єдиній стратегії посилення конкурентних переваг забезпечить компанії повноцінний перехід у зону лідерства на ринку за матрицею McKinsey. А дозволять зміцнити конкурентну позицію компанії, рекомендації, що лежать в основі стратегічних напрямів розвитку забезпечать компанії розширення клієнтської бази, що призведе до збільшення страхових премій.

8. Доцільно посилити мотивацію бізнесу на включення до соціальних пакетів підприємств корпоративних пенсійних програм спрямуванням страхових внесків за додатковими тарифами для працюючих у шкідливих та небезпечних умовах праці до корпоративних програм дострокового недержавного пенсійного забезпечення, переведенням преміальних виплат у добровільні програми недержавного пенсійного забезпечення, розвивати індивідуальні програми для самозайнятого населення. Можливості в накопиченні пенсійного капіталу за допомогою недержавного пенсійного страхування при будь-якому сценарії виплат є значно перспективнішими ніж солідарний рівень пенсійної системи. Насамперед через можливості спадкування коштів, додаткового страхування життя та нарахування інвестиційного доходу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Global Age Watch Index 2018. HelpAge International. URL : <http://www.helpage.org/global-agewatch/populationageing-data/global-rankings-table>.
2. Аранчій В. І. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств. Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. 2012. № 2(5). Т.3. С.3-7.
3. Балабанова Л. В. SWOT- аналіз – основа формування маркетингових стратегій. Навчальний посібник. Київ: Знання. 2005. 301 с.
4. Балабанова Л. В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід. Монографія. Донецьк: ДонДУЕТ ім. М.Туган-Барановського. 2006. 294 с.
5. Бельтюков Є. А. Конкурентна стратегія підприємства: сутність та формування на основі оцінки рівня конкурентоспроможності. Економіка: реалії часу. 2014. № 2. С. 6-13.
6. Білак О. С. Державне регулювання діяльності страхових компаній України. Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. 2014. № 27. С. 13–19.
7. Білоус А. Конкурентні стратегії зовнішньоекономічної діяльності фінансових компаній. Актуальні проблеми міжнародних відносин. 2011. № 95(2). С. 97-98.
8. Божидай І. І. Дефініція поняття "конкурентна стратегія" та її місце в управлінській ієрархії стратегій. Траектория науки. 2016. Т. 2. № 1. С. 2.1-2.8.
9. Бондаренко В. М. Конкурентна стратегія страхових компаній на ринку фінансових послуг. Науковий вісник Полісся. 2015. № 3. С. 19-27.
10. Галасюк О. В. Теоретичні засади та структура формування фінансових ресурсів страхової компанії. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. 2009. № 11. С. 219–224.
11. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія. Київ: КНЕУ. 2009. 283 с.

12. Горбунова О. А. Реформування системи пенсійного забезпечення: зарубіжний досвід та можливості використання в Україні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2018. № 3. С. 118–125.
13. Городецька А.Є. Недержавне пенсійне страхування в Україні: перспективи та виклики сьогодення. Практичні та теоретичні питання розвитку науки та освіти (частина III): матеріали Міжнародної науково-практичної конференції м. Львів, 25 - 26 травня 2020 року. Львів : Львівський науковий форум, 2020. С. 23-25.
14. Дергачова В. В. Формування конкурентних переваг підприємств в умовах різновекторної інтеграційної спрямованості. Економічний вісник Національного технічного університету України "Київський політехнічний інститут". 2013. № 10. С. 81-86.
15. Дубініна В. В. Конкурентна стратегія в управлінні бізнес-процесами підприємства. Вісник Маріупольського державного університету. Серія: Економіка. 2015. № 9. С. 65-75.
16. Звіт про роботу Пенсійного фонду у 2017 році. Пенсійний фонд України. URL : <https://www.pfu.gov.ua/32629-zvit-pro-rohttps-www-pfu-gov-ua-33226-zvit-golovy-pravlinnya-pensijnogo-fondu-ukrayiny-oleksiya-zarudnogo-pro-robotu-u-2017-rotsi-botu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2017-rotsi-byudzhet-priorityety-diyaln>.
17. Звіт про роботу Пенсійного фонду у 2018 році. Пенсійний фонд України. URL : <https://www.pfu.gov.ua/1534465-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2018-rotsi>.
18. Звіт про роботу Пенсійного фонду у 2019 році. Пенсійний фонд України. URL : <https://www.pfu.gov.ua/2121276-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2019-rotsi-3>.
19. Звіт про роботу Пенсійного фонду у 2020 році. Пенсійний фонд України. URL : <https://www.pfu.gov.ua/2130467-zvit-pro-robotu-ta-vykonannya-byudzhetu-pensijnogo-fondu-ukrayiny-u-2020-rotsi>.
20. Зеленко Н. М. Аналіз ринку недержавного пенсійного страхування в Україні: соціально-економічний вимір. Management and entrepreneurship in Ukraine: the stages of formation and problems of development. 2019. Vol. 1, Numb. 2. С. 126–134.

21. Іонін М. Є. Параметри оцінки конкурентної позиції страхової компанії. *Фінанси, учет, банки*. 2014. №1. С.136–143.
22. Кіндрацька Г. І. Аналітичне забезпечення формування конкурентної стратегії організації. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Проблеми економіки та управління*. 2013. № 754. С. 106-114.
23. Кнейслер О. В. Практичні засади управління активами страхової компанії. *Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія: Економіка*. 2009. № 12. С. 224–235.
24. Кравчук Г. В. Підходи до оцінки конкурентоспроможності страхової послуги як елементу комплексної оцінки страхової фірми. *Механізм регулювання економіки*. 2010. №3. Т.2. С. 87–91.
25. Куцик П. О. Джерела і стратегії розвитку та забезпечення конкурентного лідерства сучасних корпорацій у глобальній економіці. *Економіка України*. 2015. № 7. С. 72-86.
26. Леонов Д. Недержавні пенсійні фонди в Україні: стан та проблеми формування активів та розвитку інвестиційної діяльності НПФ. *Ринок цінних паперів України*. 2007. № 1–2. С. 79–91.
27. Лепейко Т. І. Механізм формування конкурентної стратегії підприємства. *Академічний огляд*. 2014. № 2. С. 64-69.
28. Лужинська К. А. Конкурентна стратегія: сутність і основні характеристики. *Управління розвитком*. 2013. № 20. С. 158-161.
29. Мельник Т. С. Удосконалення теоретико-методичних засад управління конкурентоспроможністю підприємства та оцінки його конкурентного статусу. *Збірник наукових праць Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. Проблеми економіки транспорту*. 2015. № 9. С. 19-29.
30. Недержавні пенсійні фонди — конкуренти страхових компаній або їх помічники? Незалежна асоціація банків України. URL : http://www.finosvita.com.ua/ua/useful_info/Molod-ta-smyam/Nederzhavne-pensyne-zabezpechennya/Nederzhavnpensyn-fondi-konkurenti-strahovih-kompany-abo-h-pomchniki.htm.

31. Недержавні пенсійні фонди. Портал електронних послуг «Пенсійний консультант». URL : <https://pensia.ua/ua/dovidniki-2/nederzhavni-pensijni-fondi-ukrajini>.
32. Нефедова О. Г. Механізм вибору конкурентної стратегії підприємства. Вісник економічної науки України. 2008. № 2. С. 117-120., с. 118
33. Отенко В. І. Конкурентні переваги підприємницької діяльності. Бізнес Інформації. 2014. № 4. С. 290-295.
34. Офіційний сайт Держстату України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>
35. Панченко О. В. Процес розробки та реалізації конкурентної стратегії підприємства. Технології та дизайн. 2014. №3. С. 12-18.
36. Підсумки розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення станом на 31.12.2020 р. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. URL : <https://www.nssmc.gov.ua/news/insights/#tab-5>.
37. Порожня В. М. Стратегічне управління. Навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури. 2012. 224 с.
38. Приказюк Н. Корпоративне пенсійне страхування як складова мотиваційного пакету підприємств України. Соціально-трудова відносина: теорія та практика. 2013. № 2. С. 116–122.
39. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування. Закон України від 09.07.2003 р. № 1058–IV. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
40. Про недержавне пенсійне забезпечення. Закон України від 09.07.2003 р. № 1057–IV. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/en/1057-15>.
41. Про страхування. Закон України від 7.03.1996 р. № 85/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 18.
42. Проценко В. М. Конкурентна стратегія машинобудівних підприємств: підходи до формування та реалізації. Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. 2014. № 33. С. 140-143.

43. Ромащенко О. Коефіцієнт ділової активності в аналізі діяльності страхових компаній. Ринок цінних паперів України. Вісник Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. 2010. № 5-6. С. 75–80.
44. Роменська А. С. Структура ефективного управління страховою компанією. Наукові записки Національного університету "Острозька академія". Серія: Економіка. 2011. № 16. С. 536–542.
45. Рудь І. Ю. Аналіз страхового ринку України. Глобальні та національні проблеми економіки. 2016. № 10. С. 857–859.
46. Сайт Інтернет-журналу про страхування «Forinsurer». URL: <http://forinsurer.com>
47. Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів (за даними Пенсійного фонду). URL : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/sz/sz_u/srp_07rik_u.html
48. Середня заробітна плата в Україні. URL : https://uk.wikipedia.org/wiki/Середня_заробітна_плата_в_Україні
49. Серікова О. М. Накопичувальна пенсійна система як напрям корпоративної соціальної відповідальності підприємства. Вчені записки Таврівського національного університету імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління. 2019. № 2. С. 210–214.
50. Система недержавного пенсійного забезпечення. Роз'яснення Міністерство юстиції України від 03.06.2012 р. Верховна Рада України. Законодавство України. URL : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/n0022323-12?lang=en>.
51. Співаковська Т. В. Конкурентні стратегії компаній: класифікація стратегічних альтернатив та інструментів формування. Маркетинг в Україні. 2011. № 1. С. 40-45.
52. Ступак І. О. Конкурентна стратегія як управлінська категорія. Вісник національного університету «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». 2010. № 684. С. 249-254.
53. Тернопільська міська рада URL : <https://ternopilcity.gov.ua/dergavni-strukturi/ternopilske-informue/do-vidoma-platnikiv/20362.html>.

54. Ткаченко А. Андеррайтинг як умова реалізації конкурентної стратегії страхової організації. Економічний аналіз. 2013. Т. 12(2). С. 337-340.
55. Халавчук А.Є. Страхові компанії, як суб'єкти недержавного пенсійного страхування. Матеріали II Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених пам'яті видатного українського вченого-економіста Сергія Юрія «Розвиток фінансів, аудиту, бухгалтерського обліку та оподаткування: реалії часу», м. Кам'янець-Подільський, 01 лютого 2023 р (знаходяться в друці).
56. Хлибова Т. О., Черненко К. П. Розвиток недержавних пенсійних фондів в Україні. Молодий вчений. 2017. № 7. С. 486–489.
57. Хто, скільки та куди відкладатиме на старість? Уряд нарешті показав модель пенсійної реформи. URL : <https://www.epravda.com.ua/publications/2021/11/4/679394>.
58. Яворська Т. В. Державне регулювання страхового підприємництва в Україні. Монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка. 2012. 420 с.
59. Яворська Т. В. Стратегія державного регулювання страхового підприємництва в Україні – відповідь на сучасні виклики та загрози. Бізнес Інформ. 2015. № 9. С. 296-301.

ДОДАТОК А

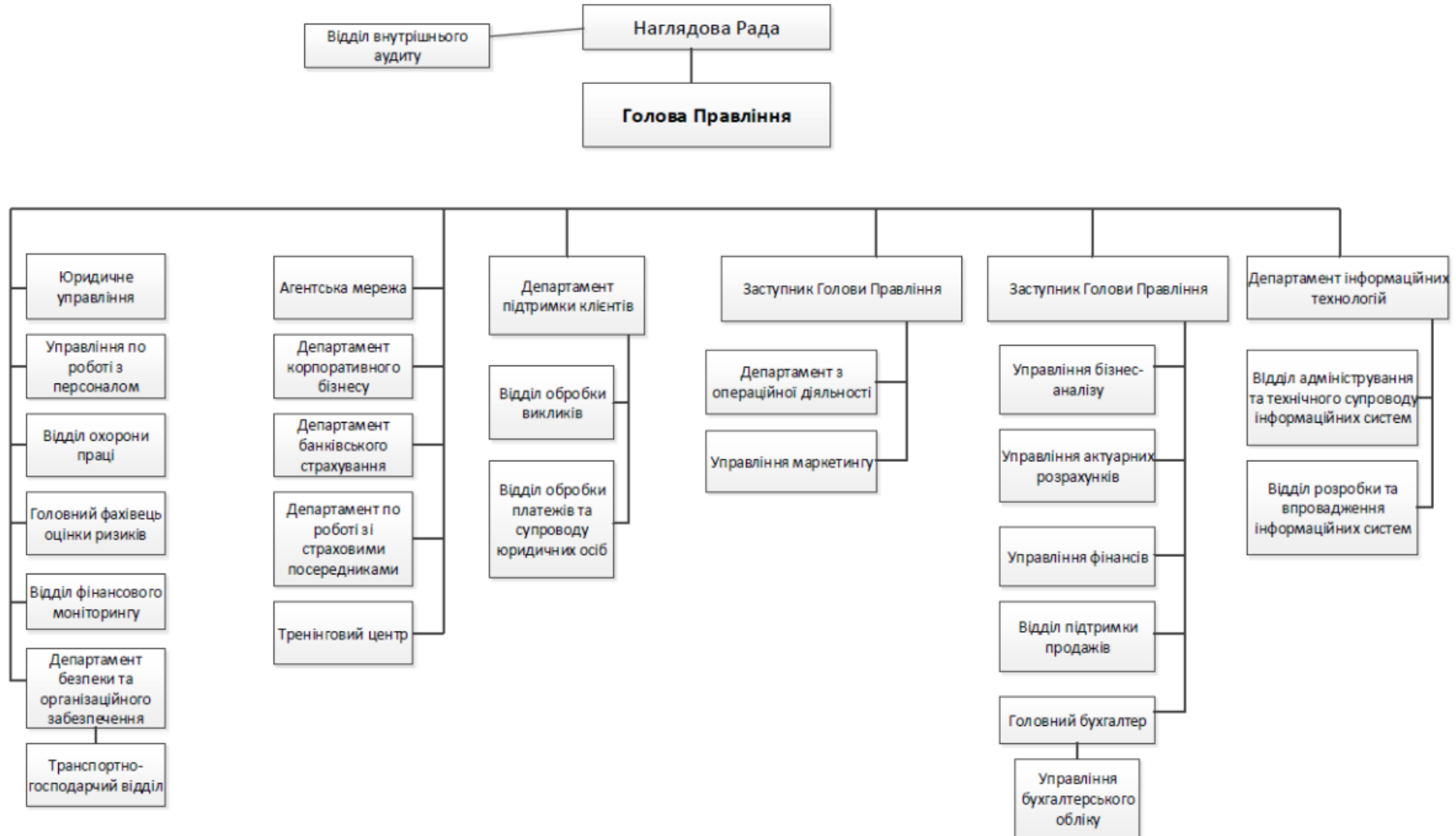


Рисунок-1А. Організаційна структура СК «ТАС»

ДОДАТОК Б

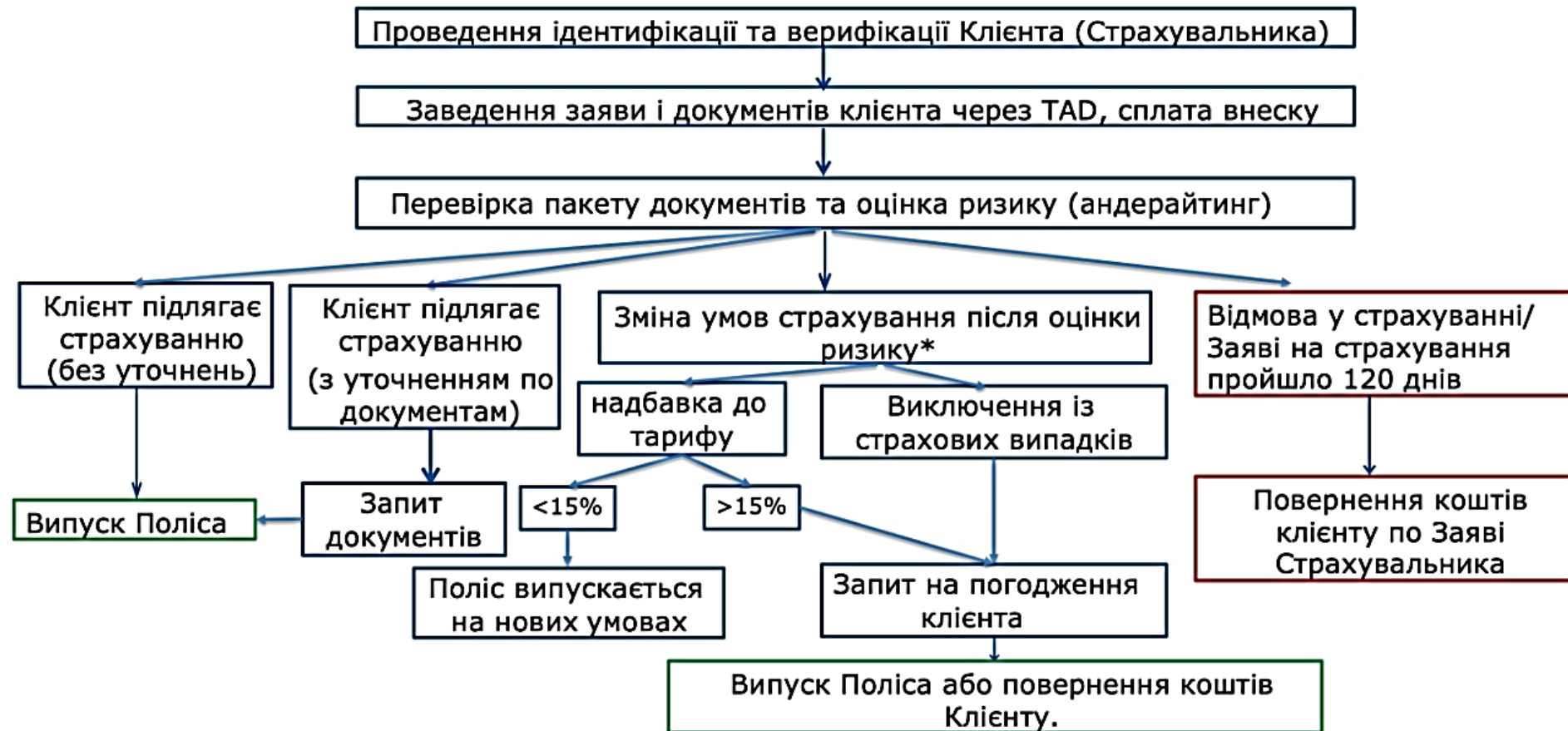


Рисунок – 1Б. Алгоритм випуску накопичувального полісу страхування

Примітка. Складено автором.

Таблиця В1. Характеристика ринку страхування життя за 2022 рік, млн.грн

№.	Показник	Сума
1.	Страхові платежі (премії, внески)	3 475,0
2.	Зароблені страхові платежі зі страхування життя	1 924,0
3.	Суми, що повертаються з резервів із страхування життя	1 745,6
4.	Фінансові доходи	1 311,2
5.	доходи за облігаціями	805,0
6.	доходи від депозитів	503,4
7.	Інші доходи	736,7
8.	Страхові виплати та страхові відшкодування	616,3
9.	у тому числі, що здійснюються за договорами страхування, термін дії яких на дату прийняття рішення про здійснення страхової виплати/страхового відшкодування закінчився	199,0
10.	Виплати викупних сум	188,4
11.	Відрахування у резерви із страхування життя	3 682,8
12.	Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати)	1 388,6
13.	у тому числі на агентські винагороди	1 362,1
14.	Результат основної діяльності	-1 416,7
15.	Результат фінансових операцій	1 291,8
16.	Податок на прибуток від звичайної діяльності	183,7
17.	Податок на валові доходи від діяльності із страхування життя	135,8
18.	Чистий Прибуток	480,6
19.	Чистий Збиток	146,9

Таблиця Г1. Фінансові результати СК «ТАС», млн.г

Показник	2019	2020	2021	Темп росту, %
Чисті зароблені страхові премії	554	672	751	135,56
Зміна страхових резервів	-263	-345	-346	131,56
Чисті зароблені страхові премії	291	327	405	139,18
Інвестиційні доходи	301	320	295	98,01
Інші операційні доходи	29	27	26	89,66
Чисті доходи	620	674	726	117,10
Страхові виплати	-144	-135	-163	113,19
Витрати по розірванню договорів страхування	-33	-28	-27	81,82
Аквізиційні витрати	-249	-308	-347	139,36
Витрати на управління	-55	-69	-89	161,82
Інші операційні витрати та витрати на збут	-88	-73	-53	60,23
Витрати	-570	-613	-679	119,12
Результат від операційної діяльності	51	61	47	92,16
Витрати за податком на прибуток	-17	-20	-20	117,65
Чистий прибуток	33	41	27	81,82
Інші сукупні доходи	29	-4	-6	-20,69
Переоцінка /(Уцінка) цінних паперів, наявних для продажу, за вирахуванням відповідного відстроченого податку	25	-15	0	0,00
Рекласифікація іншого сукупного доходу при вибутті цінних паперів, наявних для продажу	0	8	-2	-
Переоцінка/(Уцінка) основних засобів	3	3	-1	-33,33
Сукупний дохід	62	37	21	33,87

ДОДАТОК Д

Таблиця Д1. Порівняльна характеристика накопичувальних програм СК «ТАС»

Параметри програми	ТАС-лайф	ТАС-пенсія
Мета програми	Фінансовий захист у разі настання непередбачуваних подій із одночасним накопиченням капіталу.	Накопичення коштів для забезпечення власної пенсії
Учасники договору (дієздатні особи)	Страховальник – від 18 років Застрахована особа – від 14 до 80 років (75 років за додатковим страхуванням)	Страховальник – від 18 років. Застрахована особа – від 18 до 79 років, 80 – на момент початку виплат анuitетів
Вигодонабувачі за страховими випадками (ризиками)	Іншими, ніж «Втрата життя» - Застрахована особа, «Втрата життя» - будь-яка особа, визначена Страховальником за згодою із Застрахованою особою.	Іншими, ніж «Втрата життя» - Застрахована особа, «Втрата життя» - будь-яка особа, визначена Страховальником за згодою із Застрахованою особою.
Валюта страхування	Гривня	Долар США
Періодичність сплати страхових внесків	Щорічно Раз у пів року	Щоквартально Одноразово
Обов'язкова індексація страхових внесків	2% - валюта долар США та євро 5% - гривня	застосовується лише до Договору основного страхування
Строк дії договору	Від 5 (10) до 30 років Строк дії = строку сплати внесків (на момент закінчення договору страхування вік Застрахованої особи не повинен перевищувати 80 років)	Складається із трьох етапів: – внесення платежів: min 1 рік; max 35 років. – очікування страхової виплати: min 0 днів; max 62 роки* – виплата анuitетів: min 10/15/20 років; max довічно. – *крок – 1 рік Строк дії додаткового страхування = строку сплати внесків за основним страхуванням, але припиняє свою дію при досягненні Застрахованою особою 65-річного віку.
Страхові випадки	СТРАХУВАЛЬНИК: – Опція звільнення від сплати внесків на вибір ЗАСТРАХОВАНА ОСОБА: – Основні страхові випадки – Накопичення (Дожиття до певного віку) – Втрата життя з будь-якої причини/НВ/на транспорті* – Додаткові страхові випадки – Настання критичного захворювання (11) або Настання критичного захворювання (31) – Інвалідність 1-2 БП або Інвалідність 1-3 НВ або Стійка втрата працездатності (важкі травми) НВ – Настання захворювання – Хірургічне втручання або Хірургічне втручання НВ	Основні страхові випадки Накопичення (дожиття до певного (пенсійного) віку) – Втрата життя з будь-якої причини – Додаткові страхові випадки – Втрата життя НВ – Втрата життя на транспорті – Травматизм – Втрата життя НВ, Втрата життя на транспорті, Травматизм - завжди пропонуються разом. Додаткове страхування (фіксований розмір): – Щорічно – 1500 грн/ 53 дол.США/45 євро – Раз у пів року – 775 грн/ 27 дол.США/23 євро – Щоквартально – 400 грн/ 14 дол.США/12 євро

	– Оплата періоду непрацездатності або Оплата періоду непрацездатності НВ – Травматизм	При одноразовій сплаті внесків за основним страхуванням; Періодичність за додатковим страхуванням щорічна
Форма та періодичність виплати	Виплата завжди (при настанні випадку «Втрата життя БП»). Якщо надана недостовірна інформація або вступив в дію пункт щодо відмови у страховій виплаті, Страховик здійснює виплату у розмірі 10 000 гривень (або еквівалент у валюті) до 3-х років дії Договору, та у розмірі викупної суми після 3-х років (одноразова виплата або річний чи піврічний ануїтет)	Страховий ануїтет з гарантованим періодом Для довічної пенсії – 15 років Для пенсії на строк – 10/15/20 років Періодичність виплат – щомісячна – щоквартальна – піврічна – річна
Виплата викупної суми	після 3-х років дії договору При одноразовому внеску викупна сума з'являється після першого року.	здійснюється в період отримання ануїтетів на строк, при довічній пенсії – викупна сума в період виплат ануїтетів не виплачується.
Опція «Звільнення від сплати страхових внесків»	Діє у випадку: Інвалідності Страхувальника І групи; Втрати життя з БП. Вік Страхувальника за опцією не може перевищувати 60 років на початок страхування та 70 – на момент завершення дії договору.	відсутня
Андерайтинг	Фінансовий ; Медичний	Процедура медичного андерайтингу не застосовується.
Особливості врегулювання	Якщо основним страховим випадком обрано «Втрата життя БП» із СС повернення сплачених внесків, тоді основним покриттям вважається СС за ризиком «Втрата життя внаслідок НВ». В такому випадку можлива комбінація ризиків лише внаслідок НВ. СС по Додаткових страхових випадках не повинна перевищувати СС по Основних страхових випадках	Найвищий гарантований період – період, протягом якого у разі смерті ЗО Страхувальнику (його спадкоємцям) гарантовано здійснюється одноразова страхова виплата у розмірі недоотриманих ануїтетів.

Примітка. Складено автором на основі аналізу договорів страхування.

Таблиця Д2. Фінансові параметри програм недержавного пенсійного страхування СК «ТАС»

Страховий випадок	Страхова виплата	Період очікування	Ліміт
ТАС-лайф			
Дожиття	100% СС** + бонуси	відсутній	Фінансовий андеррайтинг
Втрата життя БП	100% СС+ бонуси або повернення сплачених внесків + бонуси	180 днів (по хворобі)	Фінансовий андеррайтинг
Втрата життя НВ	200% СС + бонуси	відсутній	250 000 євро (з 14 до 17 років - 5 000 євро)
Втрата життя на транспорті	300% СС + бонуси	відсутній	
Настання критичного захворювання (11) або (31)	100% СС	90 днів, період «виживання» – 30 днів	125 000 євро
Інвалідність 1-2 БП и 1-3 НВ/ Інвалідність дитини НВ	1 група (на строк > 5 років) – 100% СС; група (на строк від 2 до 5 років) – 70%; СС 3 група (на строк < 2 років) – 50% СС	БП – 180 днів, НВ – 3 дні	100 000 євро
Стойка втрата працездатності	% від СС відповідно до СВ	3 дні	
Настання захворювання	% від СС відповідно до Таблиці СВ	Від 7 до 180 днів, для кожного конкретного захворювання	3 000 євро
Хірургічне втручання	% від СС відповідно до Таблиці СВ	БП – 90 днів, НВ – 3 дні	25 000 євро – для дорослих. 15 000 євро – для дітей
Оплата періоду непрацездатності/ Оплата періоду непрацездатності НВ	0,5 % СС за день госпіталізації (більше 3-х днів); 1% СС за день в реанімації; 3% СС за один виклик швидкої допомоги; 0,25% СС за день амбулаторного лікування після стаціонару	БП – 90 днів, НВ – 3 дні	25 000 євро – для дорослих 15 000 євро – для дітей
Травматизм	% від СС відповідно до Таблиці СВ	НВ – 3 дні	25 000 євро – для дорослих; 15 000 євро – для дітей
ТАС-пенсія			
Дожиття	Виплата анuitету відповідно до періодичності, обраної клієнтом	Обирається Клієнтом, min=1 день	Фінансовий андеррайтинг – Щорічно – 4000. Раз у пів року – 2000 – Щоквартально – 1000. Одноразово – 30000 (мінімальні значення)
Втрата життя БП (на етапі «Внесення платежів» та «Очікування СВ»)	Повернення внесків + бонуси	12 міс. (при періодичності сплати внесків щорічна/раз в пів року)	Фінансовий андеррайтинг
Втрата життя БП (на етапі «Виплата анuitетів»)	Виплата недоотриманих анuitетів	В перші 12 місяців з моменту укладення Договору страхування, якщо смерть ЗО настала внаслідок захворювання: при одноразовій періодичності сплати внесків - страхова виплата не здійснюється, а повертається 90% від сплаченого страхового внеску; при іншій періодичності - страхова виплата не здійснюється та страхові внески не повертаються. При одноразовому внеску викупна сума з'являється після першого року.	
Втрата життя внаслідок НВ	100% СС (100 000 грн/3 500 дол. США/3 000 євро)	3 дні	Фінансовий андеррайтинг
Втрата життя на транспорті	100% СС (100 000 грн/3 500 дол. США/3 000 євро)		
Травматизм	у % від СС відповідно до Таблиці СВ		25 000 євро

Примітка. Складено автором на основі аналізу договорів страхування.

ДОДАТОК Е

Таблиця Е1. Анкета для опитування респондентів щодо послуг страхових компаній

Анкета-опитувальник				
Шановний респонденте! Просимо Вас пройти опитування щодо якості послуг, які надаються страховими компаніями «ТАС», «МетЛайф» та «PZU Україна». Якщо Ви знайомі із послугами названих компаній, просимо Вас відповісти на декілька запитань.				
1. Вкажіть, будь ласка, Ваше ім'я:				
2. Зазначте Вашу стать:				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Чоловіча ▪ Жіноча 				
3. Оберіть Ваш вік із вказаних діапазонів:				
<ul style="list-style-type: none"> ▪ До 18 років ▪ Від 18 до 29 років ▪ Від 30 до 40 ▪ Від 41 до 50 ▪ Від 51 до 60 ▪ Від 61 до 70 ▪ Більше 70 років 				
4. Вкажіть сферу Вашої діяльності:				
5. Оцініть послуги страхових компаній за вказаними у таблиці параметрами за 5-бальною шкалою («1» – погано; «2» – незадовільно; «3» – задовільно; «4» – добре; «5» – відмінно):				
№	Параметри оцінювання	Назва страхової компанії		
		«ТАС»	«МетЛайф»	«PZU Україна»
1	Оптимальність при співвідношенні ціна – якість			
2	Імідж та репутація страховика			
3	Фінансове положення та рейтинг страхової компанії			
4	Компетентність та професіоналізм персоналу			
5	Добррозичливість та культура обслуговування			
6	Менеджмент якості добросовісного виконання зобов'язань			
7	Повнота наданої інформації та її достовірність			
8	Умови страхування			
9	Місцезнаходження страхової компанії			
10	Можливість отримання повного пакету послуг, у який входять всі ризики, що цікавлять страхувальника			
Дякуємо за участь в опитуванні! Ваша думка важлива для нас!				

Примітка. Розроблено автором.

Таблиця Е2. Анкета для опитування експертів СК «ТАС» щодо конкурентоспроможності

Шановний експерте СК «ТАС»!

У рамках дослідження конкурентоспроможності страхових продуктів СК «ТАС» на страховому ринку України просимо Вас пройти опитування щодо визначення конкурентоспроможності та привабливості сегментів для:

1- довгострокового накопичувального страхування життя;
2- пенсійного страхування.

Оцініть, будь ласка, зазначені послуги страхової компанії за наведеними у таблиці критеріями по 10-бальній шкалі.

№	Критерії конкурентоспроможності:	1	2
1	Послуги компанії мають унікальні властивості, порівняно з конкурентами		
2	Послуги компанії задовільняють потреби цільової аудиторії		
3	Сила бренду співвідносна або вища, ніж у основних конкурентів		
4	Компанія володіє достатніми ресурсами для діяльності на страховому ринку		
5	Компанія гнучка і здатна швидко адаптуватися до змін у макросередовищі		
6	Рівень конкуренції на ринку низький, конкуренти мало активні		
7	Повільна реакція на діяльність компанії зі сторони конкурентів		
№	Критерії привабливості сегмента:	1	2
1	Об'єми продажу сегмента високі		
2	Темпи росту сегменту високі		
3	Кількість гравців на сегменті невисока		
4	Інвестиції в рекламу в сегменті відсутні, або знаходяться на низькому рівні		
5	Існують можливості для розширення асортименту в сегменті		
6	Низький рівень розуміння у населення про необхідність сегменту (а значить, можливість росту)		
7	Сила конкуруючих брендів така ж або нижча		
8	На ринку існують незадоволені або приховані потреби		
9	Прогнозується довгостроковий ріст сегменту		
10	Ризики впливу зовнішніх факторів існують		

Дякуємо за участь в опитуванні! Ваша думка важлива для нас!

Примітка. Розроблено автором.

Виконала студентка
магістратури за спеціальністю
072 Фінанси, банківська справа
та страхування
«28» січня 2023 р.

Підпис

А.Є. Халавчук

Ініціали, прізвище

Науковий керівник
доцентка кафедри,
к.е.н., доцентка
«29» січня 2023 р.

Підпис

А. В. Крушинська

Ініціали, прізвище

Робота допущена до захисту:
завідувачка кафедри,
к.е.н., доцентка
«30» січня 2023 р.

Підпис

Н. П. Захаркевич

Ініціали, прізвище