

УДК 368

DOI: <https://doi.org/10.32840/2522-4263/2021-2-32>**Стещенко О.Д.***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління державними і корпоративними фінансами
Українського державного університету залізничного транспорту***Шестакова Н.В.***студентка
Українського державного університету залізничного транспорту***Steshenko Olena***Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management of State and Corporate Finances
Ukrainian State University of Railway Transport***Shestakova Natalii***Student
Ukrainian State University of Railway Transport*

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ЗАСІБ УПРАВЛІННЯ ОСОБИСТИМИ ФІНАНСАМИ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

LIFE INSURANCE AS A MEANS OF PERSONAL FINANCIAL MANAGEMENT IN THE CONDITIONS OF PANDEMIC

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто важливість страхування життя як для забезпечення соціальних потреб страхувальників, так і для економічного розвитку країни. Обґрунтовано важливість поглибленого дослідження особливостей формування ринку страхування життя як засобу управління особистими фінансами в умовах пандемії. Розглянуто основні тенденції і проблеми балансу грошових доходів та витрат населення. Підкреслено особливу актуальність впливу пандемії на ринок страхування. Запропоновано виділити основні ризики життя та додатковий. Виділено основні проблемні аспекти з управління особистими фінансами населення. Для повноцінного функціонування страхування життя в Україні запропоновано необхідні заходи, реалізація яких дасть поштовх розвитку фондового ринку й економіки, з одного боку, і підвищить соціальну захищеність громадян – з іншого.

Ключові слова: особисті фінанси, ризики життя, пандемія, страхування.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена важность страхования жизни как с целью обеспечения социальных потребностей страхователей, так и для экономического развития страны. Обоснована важность углубленного исследования особенностей формирования рынка страхования жизни как средства управления личными финансами в условиях пандемии. Рассмотрены основные тенденции и проблемы баланса денежных доходов и расходов населения. Подчеркнута особая актуальность влияния пандемии на рынок страхования. Предложено выделить основные риски жизни и дополнительный. Выделены основные проблемные аспекты по управлению личными финансами населения. Для полноценного функционирования страхования жизни в Украине предложены необходимые меры, реализация которых даст толчок развитию фондового рынка и экономики, с одной стороны, и повысит социальную защищенность граждан – с другой.

Ключевые слова: личные финансы, риски жизни, пандемия, страхование.

ANNOTATION

The article considers the importance of implementing life insurance programmes both to meet the social needs of policyholders

and for the economic development of the country. The main trends and issues of the balance of money incomes and expenditures of the population are singled out. The main problematic aspects of personal financial management are highlighted. The importance of the in-depth study of the peculiarities of the formation of the life insurance market as a means of managing personal finances in a pandemic is substantiated. The economic content of life insurance and the peculiarities of this type of insurance in the conditions of the pandemic are highlighted. There are studied the main definitions of the concept of "life insurance", in particular as a type of personal insurance, as a sub-branch of insurance, in Ukrainian legislation and the works of leading Ukrainian and foreign scientists. The conclusion on the essence of the concept of "life insurance" is made. The emphasis is placed on the special relevance of the pandemic impact on the insurance market. The article proposes to identify the main and additional life risks. There is justified the importance of mixed life insurance in connection with the gradual deterioration of the demographic situation, the reduction of the working population and the increase in the number of retirees. The main problems and factors hindering the development of this area of insurance are analysed. The state of the life insurance market of economically developed countries of the world is determined. The analysis of the European countries revealed the main factors that affect the size of insurance premiums. The influence of population dynamics and structure, level of financial literacy, level of trust in public bodies and private insurance companies, level of social protection, personal financial consulting and other factors on the formation of the life insurance market is also analysed. It is determined that more detailed insurance services by categories of clients are needed to ensure their specialization according to the needs of each market segment. For the full functioning of life insurance in Ukraine, the necessary measures are proposed, the implementation of which, on the one hand, will give impetus to the development of both the stock market and the economy and on the other hand, increase the social security of citizens.

Key words: personal finance, life risks, pandemic, insurance.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим елементом економічного розвитку для держави є добробут її громадян. Для економіки розвинутих країн

характерні високий рівень розвитку сфери послуг, упровадження новітніх технологій у виробництво, постійне підвищення макроекономічних показників, високий рівень соціального захисту населення та постійне підвищення добробуту громадян. За умов постійного стабільного економічного розвитку в державі громадяни мають можливості для здійснення довгострокового фінансового планування, що надає впевненість у завтрашньому дні та підтримує високий рівень соціального стану громадян.

Страховання життя виступає одним із головних механізмів у забезпеченні соціальної стабільності в державі. І це можна пояснити декількома причинами. По-перше, страхування життя дає змогу мінімізувати ризики, пов'язані з утратою доходу внаслідок втрати працездатності або смерті годувальника сім'ї, а також забезпечує гідний рівень життя після виходу на пенсію. По-друге, ринок страхування життя є потужним джерелом довгострокових інвестицій в економіку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Розглядаючи економічну сутність страхування життя, слід відзначити її особливість, яка полягає у поєднанні властивостей страхового захисту та заощаджен-

ня коштів. Для більш глибокого теоретичного вивчення поняття «страхування життя» авторами досліджено основні визначення провідних українських та зарубіжних науковців (табл. 1).

Отже, на основі викладених вище визначень можна зробити висновок, що страхування життя – це важливий інструмент для вливання довгострокових інвестицій в економіку, за допомогою якого можливе зростання добробуту населення у цілому.

Однак основна увага вітчизняних науковців та практиків приділялася дослідженню теоретичних основ загального страхування, тоді як ціла низка особливостей страхування життя в умовах пандемії висвітлена недостатньо і потребує поглибленого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є поглиблене дослідження особливостей формування ринку страхування життя як засобу управління особистими фінансами в умовах пандемії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Особисті фінанси характеризуються, перш за все, балансом грошових доходів і витрат населення. Управління особистими фінансами населення України представлено, перш за все, отриманням доходів від підпри-

Таблиця 1

Основні визначення поняття «страхування життя»

Автори	Визначення
Як вид особистого страхування	
Закон України «Про страхування» [1]	Передбачає обов'язок страховика здійснити страхову виплату за договором страхування у разі смерті застрахованої особи; у разі дожиття застрахованої особи до закінчення строку дії договору страхування та/або досягнення застрахованою особою визначеного договором віку
В.А. Борисова [2]	Страхова організація зобов'язується виплатити тверду суму у разі дожиття страховальника до певного віку чи його смерті впродовж дії договору страхування і має низку деяких особливостей, не властивих видам загального страхування
Т.М. Артюх [3]	Об'єктом страхування виступає життя людини
Підгалузь особистого страхування	
В.О. Орлова [4]	Об'єктом страхових відносин можуть бути майнові інтереси, що не суперечать законодавству України, пов'язані з дожиттям застрахованого до певного віку або строку, а також настання інших подій у житті застрахованого. Такі страхові відносини здійснюються на підставі добровільно укладеного договору між страховиком і страховальником
О.С. Журавка [5]	Є формою захисту від ризиків, що загрожують життю, здоров'ю. Страхування життя відноситься до накопичувального страхування, при цьому тимчасово вільні кошти акумулюються у страховому фонді та стають важливим джерелом інвестицій в економіку держави
Інші	
В.А. Відлацький [6]	У класичному розумінні передбачає захист майнових інтересів на випадок смерті застрахованого. Головною особливістю цього виду страхування є те, що людське життя не має вартісної (грошової) оцінки. Це означає, що за цим видом страхування неможливо визначити величину збитку, зумовленого настанням страхового випадку
Н.А. Тарасова [7]	Передбачає відповідальність страхової компанії у разі смерті страховальника (застрахованого) під час дії договору страхування або дожиття до певного обумовленого в договорі строку. Окрім того, у договорі страхування додатково може бути обумовлена відповідальність страховика і за дожиття застрахованої особи до певної події, наприклад одруження, народження дитини, а також у разі втрати нею здоров'я від нещасного випадку
С.Л. Ярошенко [8]	Надання страховиком в обмін на сплату страхових премій гарантії виплатити певну суму грошей (страхову суму) страховальнику або вказаній ним третій стороні в разі смерті застрахованої особи чи його дожиття до певного терміну

емницької діяльності, оплатою праці, соціальними трансфертами, доходами від власності та ін. При цьому важливо звернути увагу, що на протязі останніх років частка підприємницьких доходів знижувалася, а значимість соціальних виплат міцнішала. Це є негативною тенденцією, оскільки свідчить про зниження фінансової самостійності населення та збільшення його залежності від державної допомоги. Також слід звернути увагу на те, що в 2020–2021 рр. відзначається дефіцит фінансових ресурсів населення, що пов'язано з негативними економічними явищами в Україні внаслідок світової рецесії та введення в Україні обмежувальних заходів під час боротьби з пандемією гострої респіраторної хвороби COVID-19.

Пандемія вплинула і на ринок страхування: компанії по всьому світу запустили в продаж поліси «страхування від COVID-19». Але ж коронавірус сам по собі не є винятком із покриття за звичайними договорами добровільного медичного страхування або зі страхування життя з опцією захисту від критичних захворювань. Достовірних даних про обсяги продажів нового продукту доки немає. Але говорити про зростання попиту не доводиться: поліси і програми страхування, створені на хвилі невизначеності та панічного настрою, традиційно дорогі.

Слід зауважити, що коли пандемія піде на спад, разом із нею значно зменшиться й інтерес до вузько спрямованого продукту. Зате коронакриза стала передумовою значного попиту на послуги страхування життя. Хоча не можна виключати, що зростання інтересу скоректує загальне зниження доходів потенційних клієнтів. Зараз у країні зростає безробіття, яке до пандемії (березень 2020 р.) дорівнювало близько 4,5%, а тепер, за песимістичними прогнозами, може досягти і 15%. При цьому для ринкової економіки нормальним є рівень безробіття не вище 6%. Услід за зниженням зайнятості, вочевидь, упадуть і доходи населення (за розрахунками, приблизно на 11%). Але ж побоювання з приводу кризи і занепокоєння за власне майбутнє призведуть до усвідомленого, помірного вжитку і зростання схильності до формування заощаджень.

Сьогодні поліси страхування життя переважно купують люди віком 50 років і старше. Саме у цієї категорії наших співвітчизників зосереджено значну частину заощаджень. Так само виглядає портрет основного клієнта в банківських депозитах. Клієнти до 30 років становлять менше відсотка потенційних страхувальників. Для зростання частки таких клієнтів необхідна системна робота з підвищення фінансової грамотності громадян. Це найважливіше завдання державного масштабу, вирішення якого дасть поштовх розвитку і фондового ринку, і економіки, з одного боку, та підвищить соціальну захищеність громадян – з іншого.

Важливо звернути увагу на те, що серед соціальних трансфертів доволі суттєво знизилася

частка страхових компенсацій у структурі доходів населення, що зумовлено, перш за все, процесами становлення та розвитку українського страхового ринку і низького рівня попиту населення на страхові послуги. При цьому відстежується зростання такого дохідного джерела, як виплати вигодонабувачам померлих застрахованих осіб, що свідчить про збільшення потенціалу і значимості такого страхового продукту, як страхування «ризиків життя».

Ризики життя – це ризики, пов'язані з тривалістю життя та працездатністю особи, настання яких може призвести до негативних фінансових наслідків у вигляді втрати теперішнього чи майбутнього доходу або відсутності необхідних грошових коштів як для самої особи, так і для інших фізичних чи юридичних осіб.

Усю сукупність «ризиків життя» можна поділити на два види.

Перший із них пов'язаний з імовірністю передчасної смерті особи, що може призвести до негативних фінансових наслідків для людей, які знаходилися у неї на утриманні (літніх батьків, малолітніх дітей, непрацездатних членів сім'ї), або фізичних чи юридичних осіб, перед якими вона мала фінансові зобов'язання.

Другий ризик життя пов'язаний з імовірністю дожити особою до певного віку або події та не мати засобів для існування або реалізації намічених планів. Додатковим ризиком життя є ризик набуття застрахованою особою тимчасової або постійної, часткової або повної непрацездатності внаслідок хвороби чи нещасного випадку (рис. 1).

Необхідно відзначити, що історично першою формою особистого страхування вважається страхування життя на випадок смерті застрахованої особи, проте з часом коло видів страхування життя розширювалося, а сьогодні воно охоплює широкий спектр форм і видів.

Одним із найпопулярніших видів особистого страхування є змішане страхування життя. Змішане страхування життя дає змогу поєднувати в одному договорі й на одну особу страхування на випадок дожиття і на випадок смерті.

Змішане страхування життя поєднує у собі два ризики, які суперечать один одному: з одного боку, дожиття до певної дати або події, а з іншого – смерть. Проте фактично присутній лише один ризик: людина або доживе до кінця дії договору, або ні. Страхувальник, який укладає договір змішаного страхування життя, не тільки забезпечує, а й створює накопичення. Він має впевненість у тому, що в будь-якому разі не втратить своїх внесків. Як правило, у змішаному страхуванні життя страхувальник, який сплачує внески, і застрахований є однією й тією самою особою.

Населення Європи віддає перевагу накопичувальному страхуванню, вважаючи його більш вигідним, ніж банківські депозити, адже європейський уряд дає змогу страховим



Рис. 1. Класифікація ризиків життя

компаніям інвестувати залучені кошти в акції великих підприємств, що дає можливість населенню нарощувати капітал в більшому обсязі, ніж за депозитним відсотком. Довіра населення підкріплюється ще й тим, що відповідальність за інвестовані кошти покладена на страхову компанію, яка також має гарантію міжнародної компанії-перестраховика. Уряди Франції, Бельгії та Німеччини наголошують на тому, що працюючі громадяни повинні самі забезпечити собі пенсійний капітал шляхом довгострокового страхування.

На рис. 2 наведено досвід провідних країн світу у сфері страхування в динаміці вхідних премій зі страхування життя.

Наведені дані дійсно підтверджують прогресивний розвиток таких країн, як США (зростання в 2017 р. на 2,3%), Великобританія (3,8%), Японія (3,7%), Франція (2,5%), Італія (2,3%), проте темп зростання більшості країн має тенденцію до зменшення, що спричинено загальною нестабільністю економічного життя всього населення. Найбільш стабільний показник росту мають Японія, Італія, Канада, Великобританія.

Слід зауважити, що у цих країнах аудиторія страхування життя набагато молодша. Там клієнти з юних років розуміють, що повинні самі забезпечити пенсію, а не сподіватися на державу. Ця свідомість вироблялася десятиліттями.

Страховання життя, як правило, – лише один із пулу інструментів пенсійних накопичень, якими користується середній іноземний громадянин. Більше половини американців має хоча б один поліс страхування життя, а частка сімей, де хоча би один із подружжя купив такий поліс, – ще вище. Велику частину становлять саме довгострокові поліси в рамках планів пенсійних накопичень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, можна виділити основні проблемні аспекти з управління особистими фінансами населення:

- низька фінансова грамотність (необізнаність більшої частини населення про інвестиційні можливості своїх ресурсів);
- недостатність фінансових ресурсів (відсутність грошових коштів для формування «фінансової подушки безпеки»);
- недостатнє використання інструментів страхування для захисту фінансів (низький рівень залучення населення на національний страховий ринок, слаба зацікавленість населення в страхових продуктах);
- досить значне обов'язкове навантаження на фінанси (високий рівень податкових та інших аналогічних зобов'язань, збільшення боргового навантаження).

Для вирішення виявлених проблем перудсім необхідне:

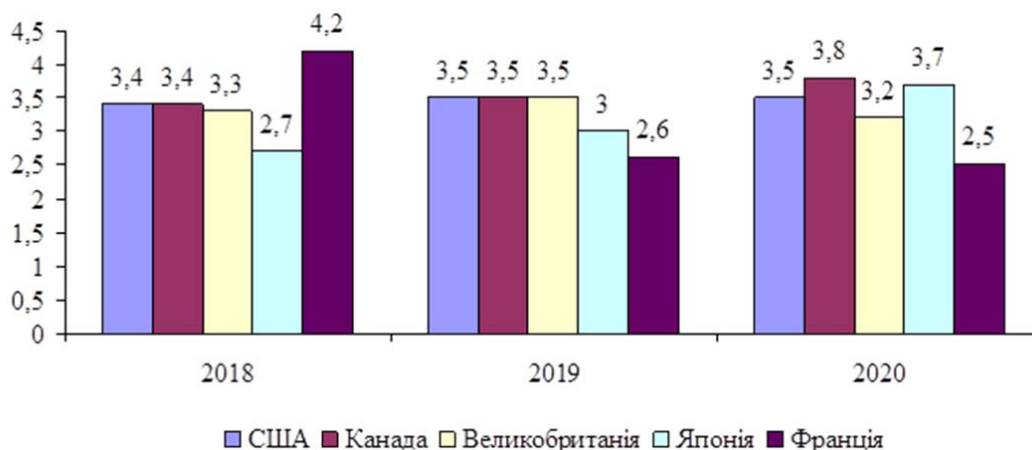


Рис. 2. Динаміка росту вхідних премій зі страхування життя у країнах світу, %

– удосконалення нормативної правої бази у фінансовій сфері населення;

– підвищення фінансової грамотності населення різними способами (фінансові консультації, лекції, тренінги, майстер-класи і т. ін.);

– оптимізація податкових зобов'язань та боргового навантаження населення (за рахунок розширення податкових пільг, зниження кредитних ставок і т. ін.);

– підвищення інвестиційної привабливості страхових продуктів (за рахунок зміни тарифної політики, пропонування нових комплексних продуктів, заходів, спрямованих на стимулювання придбання полюсів добровільного характеру, посилення адміністрування продажу страхових продуктів через банківський сектор і т. ін.).

Особливу увагу необхідно приділяти підвищенню інвестиційної привабливості страхових послуг для населення, а саме за рахунок упровадження нових страхових продуктів у сфері страхування життя. Це дасть змогу захистити не лише інтереси громадян, а й максимально зміцнити їх фінансовий захист. У кризові періоди, зокрема в умовах пандемії, саме інструменти страхування дають змогу максимально нівелювати всі негативні наслідки. Також важливо зазначити, що страхування дає змогу знизити навантаження на державний бюджет, оскільки збитки від катаклізмів і катастроф відшкодовують страхові компанії.

Таким чином, фінанси населення служать надійною основою для стійкого соціально-економічного розвитку національної економіки. На прикладі розвинених зарубіжних країн ми бачимо, що страхування дає змогу залучати в економіку значні інвестиції. На державному рівні важливо стимулювати розвиток інструментів забезпечення, підтримки та укріплення фінансів населення, передусім страхування життя.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про страхування» № 85/96 ВР від 07.03.1996. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96вр/page3> (дата звернення: 01.03.2021).

2. Борисова В.А. Страхування життя як інструмент підвищення рівня життя населення. *Економіка і менеджмент культури*. 2016. № 2. С. 31–38.
3. Артюх Т.М. Страхування життя в умовах сучасного страхового ринку України. *Фінанси, облік і аудит*. 2017. № 18. С. 9–15.
4. Орлова О.В. Організація та перспективи розвитку страхування життя в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2013. Вип. 1. С. 384–390.
5. Журавка О.С. Аналіз сучасного стану страхового ринку України. *Ефективна економіка*. 2017. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5493> (дата звернення: 15.03.2021).
6. Відлацький В.А., Приступа Л.А. Тенденції та проблеми розвитку страхування життя в Україні. *Економіка – погляд у майбутнє. Тенденції інноваційного розвитку економіки*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Дніпро: Перспектива, 2016. С. 27–30.
7. Тарасова Н.А. Аналіз розвитку ринку страхування життя в Україні. URL: <http://docs.google.com/gview?a=v&q=cache:ek6Doh0YHJYJ:www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp73/knp73> (дата звернення: 21.03.2021).
8. Ярошенко С.Л., Куделя Л.В. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні: економічні проблеми розвитку галузей та видів економічної діяльності. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2015. № 4. С. 42–51.

REFERENCES:

1. Law of Ukraine: «On insurance»: No. 85/96 BP dated 07 March 1996. Available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96вр/page3> (accessed 01 March 2021).
2. Borisova V.A. (2016) Strakhuvannya zhyttya yak instrument pidvyshchennya rivnya zhyttya naselennya [Life insurance yak instrument for adjustment of life of the population]. *Economics and management of culture*, no. 2, pp. 31–38.
3. Artyukh T.M. (2017) Strakhuvannya zhyttya v umovakh suchasnoho strakhovoho rynku Ukrayiny [Life insurance in the conditions of the modern insurance market of Ukraine]. *Finance, accounting and auditing*, no. 18, pp. 9–15.
4. Orlova O.V. (2013) Orhanizatsiya ta perspektyvy rozvytku strakhuvannya zhyttya v Ukrayini [Organization and perspective of development of life insurance in Ukraine]. *Bulletin of social and economic education*, vol. 1, pp 384–390.

5. Zhuravka O.S. (2017) Analiz suchasnoho stanu strakhovoho rynku Ukrainy [Analysis of the current state of the insurance market of Ukraine] (Electronic journal). *Effective economy*, no. 3. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5493> (accessed 15 March 2021).
6. Vidlatsky V.A., Pristupa L.A. (2016) Tendentsiyi ta problemy rozvytku strakhuvannya zhyttya v Ukraini [Trends and problems in the development of life insurance in Ukraine]. Proceedings of the Economics "Look at the Maybut. Trends in innovative development of the economy": materials of the international scientific-practical conference (Ukraine, Dnipropetrovsk, NO "Perspective", pp. 27–30.
7. Tarasova N.A. Analiz rozvytku rynku strakhuvannya zhyttya v Ukraini [Analysis of the development of the insurance market in Ukraine]. (Electronic resource). Available at: <http://docs.google.com/gview?a=v&qDoh0YHJYJ:www.nbuv.gov.ua/Articles/Kultnar/knp73> (accessed 21 March 2021).
8. Yaroshenko S.L., Kudelya L.V. (2015) Problemy stanovlennya ta rozvytku strakhovoho rynku zhyttya v Ukraini: Ekonomichni problemy rozvytku haluzey ta vydiv ekonomichnoyi diyal'nosti. Formuvannya rynkovykh vidnosyn v Ukraini [Problems of the formation and development of the insurance market of life in Ukraine: Economic problems of the development of halls and types of economic activity]. *Formation of market prices in Ukraine*. no. 4, pp. 42–51.