

Самко Н. Г.
АТ “СК Свісс Класік Лайф”

СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПО-ШВЕЙЦАРСЬКИ

Автор статті досліджує сучасний стан ринку страхування життя у Швейцарії, основні тенденції його розвитку. Особлива увага приділяється вивченню страхових продуктів лідерів ринку страхування життя, аналізу новітніх підходів швейцарських страховиків до здійснення операцій зі страхування життя населення. Теоретичний матеріал підкріплюється прикладами із сучасної страхової практики.

Ключові слова: страхування життя; інвестиційний дохід; класичні (традиційні) страхові продукти; нові ризикові (інноваційні) страхові продукти; страховий ануїтет; приватне (індивідуальне) страхування.

Мета статті – дослідити сучасний стан швейцарського ринку страхування життя, визначити основні тенденції його розвитку, розглянути особливості популярних у Швейцарії страхових продуктів як індивідуального, так і професійного (корпоративного) страхування життя, а також проаналізувати шляхи реалізації ефективної продуктової політики швейцарських страховиків.

Завдяки давнім фінансовим традиціям та високій надійності банків та страхових компаній, Швейцарія міцно займає передові позиції як основний експортер страхових програм та послуг не тільки у Європі, а й в усьому світі. Швейцарські програми страхування, які стали своєрідною “класикою” у сфері страхування життя, дозволяють страхувальникам забезпечити накопичення довгострокових заощаджень та гарантують високий інвестиційний дохід.

Щоб зберегти для себе звичні стандарти життя після виходу на пенсію, швейцарці покладаються як на державну систему пенсійного забезпечення, так і на приватні форми страхування. Практично всі основні види страхування, включаючи страхування від нещасного випадку, є обов’язковими. Страхові поліси – одна із найбільших статей витрат сімейного бюджету швейцарців. Витрати на оплату усіх видів страхових полісів становлять щомісячно близько 22% бюджету середньостатистичної швейцарської сім’ї, у тому числі витрати на приватні форми страхування – 5% [1].

Швейцарія займає перше місце у світі за обсягами страхових премій на душу населення, а також є лідером за обсягом інвестованих коштів у приватні (індивідуальні) форми страхування. Індивідуальне страхування життя є довгостроковим і відповідно до законодавства Швейцарії має певні податкові пільги. Ринок даного виду страхування дуже різноманітний, тому швейцарці мають можливість обрати для себе оптимальний страховий продукт. Доходи від продажів полісів індивідуального страхування складають близько 40% валових страхових премій всередині країни, що є найважливішою основою для активної інвестиційної діяльності швейцарських страхових компаній.

За своїми інвестиційними можливостями страхування життя має дві унікальні ознаки, які дозволяють страховим компаніям, що спеціалізуються виключно на страхуванні життя, мати конкурентні переваги порівняно з іншими інституційними інвесторами. По-перше, компанії страхування життя на відміну від інших фінансових

компаній мають можливість залучати вільні кошти населення під менший відсоток, оскільки таке залучення здійснюється на підставі забезпечення страхового захисту. По-друге, договори страхування життя є довгостроковими, отже, зобов'язання за виплатами віддалені у часі та є можливість їх прогнозування із певною ймовірністю. Таким чином, компанії страхування життя здатні задовольнити потреби економіки у довгостроковому капіталі, випереджаючи інші фінансові інститути за обсягами залучених інвестиційних ресурсів.

Ринок страхування життя в Швейцарії традиційно поділяють між собою шість страховиків – лідерів ринку, сумарна частка на ринку яких у 2010 році становила 83% (табл. 1). Решта 17% ринку ділять між собою 19 невеликих компаній страхування життя [2, с. 13; 3, с. 13].

Таблиця 1

Найбільші компанії страхування життя у Швейцарії

Назва компанії	Частка компанії на ринку страхування життя, %		
	2008 рік	2009 рік	2010 рік
AXA Leben	27,2	26,2	26,7
Swiss Life	28,0	25,8	24,9
Helvetia Leben	8,2	9,2	9,4
Basler Leben	8,7	9,0	9,4
Allianz Suisse Leben	6,3	6,8	6,9
Zürich Leben	6,9	6,4	5,7

Після випробування на міцність у 2008 році, швейцарські компанії страхування життя протягом наступних років стабільно демонстрували позитивний фінансовий результат. У 2010 році загальний обсяг чистого прибутку страховиків становив 1,2 млрд швейцарських франків, у тому числі 608,8 млн швейцарських франків – чистий операційний дохід від колективного (групового) професійного пенсійного страхування життя.

Загальна валюта балансу компаній страхування життя у 2010 році становила 291,3 млрд швейцарських франків, а загальна величина капіталу страховиків життя (до розподілу прибутку) досягла 10,1 млрд швейцарських франків. Власні інвестиції (без урахування інвестиційних вкладень за страховими продуктами юніт-лінк) склали 263,7 млрд швейцарських франків, з яких 59% – частка інвестицій у цінні папери з фіксованим доходом [2, с. 10].

У 2010 році середній показник доходності інвестицій швейцарських компаній страхування життя склав 3,02% (у 2009 р. – 3,22%). Загальна сума резервів компаній страхування життя у 2010 році збільшилася на 7,7 млрд швейцарських франків, 92,1% від цієї суми (при законодавчо встановленій нормі 90%) були розподілені серед 2,2 млн страхувальників у вигляді бонусів та участі в інвестиційному доході.

Загальна сума страхових премій, отриманих страховиками, що займаються страхуванням життя, в 2010 році склала 32,6 млрд швейцарських франків, що на 1,5% вище аналогічного показнику за 2009 рік (табл. 2).

Таблиця 2

**Страхові премії, отримані компаніями
страхування життя у Швейцарії у 2009–2010 рр.**

Вид страхування життя	Обсяг отриманих премій, млн швейц. франков		Частка у загальному обсязі отриманих премій (2010 р.), %	Зміна, %
	2009	2010		
Колективне (групове) професійне пенсійне страхування	19 747,8	20 745,3	63,5	5,1
Класичне індивідуальне капітальне страхування	4 911,3	4 576,7	14,0	- 6,8
Класичне індивідуальне ануїтетне страхування	1 253,8	870,9	2,7	- 30,5
Страхові продукти юніт-лінк	2 729,5	1 754,2	5,4	- 35,7
Страхування ризиків (здоров'я, нещасний випадок)	8,9	8,1	0,0	- 9,6
Інші види страхування	3 528,4	4 695,6	14,38	33,1
Всього	32 179,7	32 650,8	100,0	1,5

Найбільше зростання премій (997 млн швейцарських франків або 5,1%) показав сегмент професійного пенсійного страхування життя, що підкреслює безумовну важливість даного рівня системи соціального страхування. У Швейцарії професійне пенсійне страхування життя здійснюється за колективним страховим договором за участю роботодавця та є обов'язковим згідно законодавства. Розмір страхової премії за договором може встановлюватися як середній для всього колективу, а може диференціюватися для окремих груп застрахованих з урахуванням віку, професії, умов праці тощо.

Продукти страхування життя швейцарських компаній можна поділити на дві групи – класичні (традиційні) та нові ризикові (інноваційні) продукти.

1. Класичні (традиційні) продукти містять у собі характерні ознаки довгострокового страхування життя та за умови високої надійності страховика є практично безризиковими для страхувальників. Відповідальність страховика за такими договорами настає або в разі смерті застрахованої особи, або в разі дожиття нею до заздалегідь обумовленої договором події, тобто внесені у вигляді страхових платежів кошти із нарахованим на них інвестиційним доходом обов'язково повертаються застрахованій особі або її правонаступникам. При цьому страховик несе відповідальність за управління коштами страхувальників та має забезпечити низький ризик інвестування коштів резервів.

Одним із класичних індивідуальних видів страхування, поширеним у Швейцарії, є ануїтетне страхування. Страховий ануїтет – це договір страхування, згідно умов якого страхувальник одноразово або в розстрочку вносить до компанії страхування життя певну суму коштів, а згодом протягом декількох років або довічно має отримувати регулярний дохід. Тобто страховик, по суті, бере на себе зобов'язання фінансово утримувати клієнта протягом всього його життя. Наприклад, якщо житель

Швейцарії до виходу на пенсію зібрав певні кошти в накопичувальному пенсійному фонді, то він отримає пенсію в обсязі цих коштів, з урахуванням інфляції. Існує ризик, що він “переживе” свої накопичення. Але він може до моменту виходу на пенсію забрати накопичені кошти з пенсійного фонду і перевести їх у страхову компанію шляхом купівлі ануїтету, після чого він буде отримувати пенсію (ренту) протягом всього життя. Крім того, у зв'язку з тим, що ануїтет – це довгостроковий договір страхування (терміном 20 років і більше), кошти, сплачені клієнтами, інвестуються страховиком. Це дозволяє страхувальникам регулярно отримувати певний інвестиційний дохід.

Страховий ануїтет у Швейцарії – це своєрідна форма страхового вкладу (внеску), що приносить застрахованій особі фіксований довічний дохід, який на відміну від відсотків за банківським депозитом не оподатковується. Крім того, страховики не зобов'язані надавати інформацію щодо ануїтетів своїх клієнтів ні податковій службі Швейцарії, ні аналогічним відомствам інших країн.

Згідно швейцарського законодавства страхові ануїтети знаходяться поза вимог кредиторів. Вони є недоторканими і у разі банкрутства клієнта, навіть якщо це громадянин іноземної держави. Важливою передумовою отримання страховим полісом так званої гарантії недоторканості є вимога щодо фізичного розміщення оригіналу полісу безпосередньо на території Швейцарії (наприклад, у банку або у адвоката) протягом не менше одного року (у деяких випадках навіть п'яти років) до початку колекторських процедур або ініціювання банкрутства [4].

У страхових компаніях Швейцарії всі клієнтські кошти строго відокремлені від операційних активів. Крім того, дуже високими є вимоги до резервів страхових компаній, їх інвестиційних вкладень та показників ліквідності. За оцінками фахівців, страхові ануїтети провідних швейцарських страхових компаній є однією з найбезпечніших форм інвестицій [5].

2. Нові ризикові (інноваційні) продукти враховують основні принципи страхування життя, містять компонент забезпечення на випадок смерті, але при цьому мають відносно високі показники як ризику, так і доходності, та дозволяють страхувальнику отримати більш високий дохід, а страховику частково перенести інвестиційний ризик на страхувальника, оскільки страхувальник має самостійно обирати фонди для інвестування сплачених ним премій за договором страхування життя.

Цікавим прикладом ризикового (інноваційного) продукту страхування життя є інвестиційні поліси, що дозволяють пов'язати розміри страхових виплат безпосередньо із інвестиційною прибутковістю, яку фактично забезпечує страхова компанія. Інвестиційні поліси відносяться до страхових продуктів, оскільки містять компонент забезпечення на випадок смерті незалежно від того, чи встигне страхувальник за час дії договору накопичити необхідну страхову суму чи ні. Величина страхової суми виражається не грошовими одиницями, а кількістю умовних одиниць (units), одиничних паїв або встановлюється за допомогою інших інструментів фондового ринку. Впровадження цих нових страхових продуктів дозволило компаніям страхування життя скласти серйозну конкуренцію на фінансовому ринку іншим інституційним інвесторам.

Характерною ознакою інвестиційних полісів є те, що при їх використанні використовується диверсифікований підхід, коли прибутковість кожного конкретного договору страхування життя визначається за конкретними результатами розвитку того чи іншого інструменту фондового ринку.

На даний час в Швейцарії найбільш розповсюдженими є інвестиційні поліси, пов'язані з паями (units) у пайових інвестиційних фондах, – так звані страхові продукти юніт-лінк. Проте зменшення страхових премій за цим видом страхування життя на 35,7% у 2010 році порівняно з 2009 роком свідчить про невпевненість населення у стабільності фінансового ринку.

Швейцарський ринок страхування життя відрізняється високим рівнем конкуренції. Головним інструментом страхових компаній у конкурентній боротьбі є пропозиція нових страхових продуктів, які відповідають сучасним потребам клієнтів. Зокрема, страховики пропонують продукти страхування життя, що дозволяють клієнтам приймати на себе більш високий рівень ризику в обмін на більш високий потенційний дохід.

Згідно прогнозів провідної швейцарської компанії страхування життя Swiss Life, питома вага нових ризикових (інноваційних) продуктів у структурі портфеля приватного (індивідуального) страхування життя компанії в 2012 році становитиме 68%. У той же час у портфелі продуктів корпоративного страхування життя в найближчі роки збережуть свою перевагу (не менше 76% в 2012 році) перевірені часом класичні (традиційні) страхові продукти [6, с. 9].

Поступове збільшення частки нових ризикових продуктів у портфелі приватного (індивідуального) страхування життя компанії Swiss Life вказує на збільшення попиту на страхові продукти із різними комбінаціями ризиків. Серед нових страхових продуктів, поширених у Швейцарії, можна виділити:

1) Комплексний накопичувальний продукт іпотечного страхування життя. Відмінністю продукту є його комплексність, тобто використання страховою компанією маркетингової стратегії просування на ринок декількох страхових програм в одній оболонці (у даному випадку продукт поєднує накопичувальне та іпотечне страхування життя). Накопичувальне страхування життя успішно розвивається в Швейцарії завдяки трьом основним факторам: надійності фінансової системи країни, податковим пільгам, а також можливостям страхових компаній забезпечити прибутковість полісів накопичувального страхування на рівні доходності банківських депозитів. У комплексі з іпотечним страхуванням життя, що є своєрідною формою страхування довгострокової позики на випадок смерті чи втрати працездатності позичальника, клієнти мають змогу отримати унікальний страховий продукт, а для страховика збільшується обсяг “страхового поля”, що призводить до збільшення числа укладених договорів.

2) Інвестиційний страховий поліс з елементами транширування. Величина страхової суми інвестиційних полісів встановлюється за допомогою інструментів фондового ринку, а доходність кожного інвестиційного поліса визначається конкретними результатами розвитку того чи іншого інвестиційного напрямку. Транширування дозволяє покупцям інвестиційних полісів отримати рівень ризику у відповідності до їх запитів щодо параметру “ризик-доходність”, тому що властиві

інструментам фондового ринку ризику можуть перерозподілятися між страхувальниками за рахунок розміщення їх коштів у різні транші (класи) цінних паперів. Старші транші мають низький ризик і забезпечують низьку доходність, молодші транші – відповідно високий ризик і високу доходність.

3) On-line покупка полісів строкового страхування життя. В обмін на сплату страхових премій компанія страхування життя зобов'язується виплатити зазначену в договорі страхову суму у випадку смерті застрахованого протягом терміну дії договору. При укладанні договорів строкового страхування життя через Інтернет використовується, як правило, одноразова премія. На даний час у Швейцарії спостерігається стійке зростання обсягу одноразових премій. Їх питома вага у загальному обсязі премій зі страхування життя перевищує 55%.

Строкове страхування життя є найбільш доходним для страховиків з точки зору співвідношення страхових премій та виплат. Останнім часом можна спостерігати як більшість компаній страхування життя віддають перевагу стратегії розвитку, орієнтованої на збільшення обсягів страхових премій. За збільшення частки ринку страхування життя конкурують між собою лише великі страховики.

Висновки. На прикладі ринку страхування життя Швейцарії можна ще раз переконатися у важливому взаємозв'язку стабільності економічної системи з рівнем добробуту населення. Галузь страхування життя є не тільки своєрідним індикатором стану економіки, а й суттєвим важелем її розвитку. Швейцарський ринок страхування життя приваблює клієнтів майже з усього світу, перш за все, фінансовими традиціями, високим рівнем страхової культури, якістю страхових послуг, надійністю страхових компаній, державним наглядом та контролем за платоспроможністю страхових організацій.

Ринок страхування життя є динамічною системою. Ця система не є замкнутою, оскільки найбільш суттєва складова зовнішнього середовища – світовий ринок – за своїм потенціалом практично необмежений. Сучасні тенденції на європейському та світовому фінансових ринках, поява інноваційних страхових продуктів безумовно сприятимуть й розвитку довгострокового страхування життя в Україні.

Використані джерела:

1. Швейцарія. Економіка. Рівень життя та доходи. http://www.swissworld.org/ru/ehkonomika/uroven_zhizni_i_dokhody
2. Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA. Insurance Market Report 2010 // www.finma.ch
3. Swiss Financial Market Supervisory Authority FINMA. Report on the insurance market in 2009 // www.finma.ch
4. Marco Gantenbein. Why Swiss Annuities? // www.swissannuities.com
5. Страхование жизни в Швейцарии // www.swiss-cl.com
6. Ivo Furrer. Swiss Life Switzerland: Delivering on targets // Investors' Day 2010. – Zurich, 24.11.2010.

Самко Н. Г. Страхование жизни по-швейцарски.

Автор статті досліджує сучасне становище ринку страхування життя в Швейцарії, основні тенденції його розвитку. Особливу увагу приділяється вивченню страхових продуктів лідерів ринку страхування життя, аналізу новітніх підходів швейцарських страховиків к

осуществлению операций по страхованию жизни населения. Теоретический материал подкрепляется примерами из современной страховой практики.

Ключевые слова: страхование жизни; инвестиционный доход; классические (традиционные) страховые продукты, новые рисковые (инновационные) страховые продукты; страховой аннуитет; частное (индивидуальное) страхование.

Nataliia G. Samko Life Insurance in Swiss.

The author examines the current state of the life insurance market in Switzerland, the main trends of its development. Particular attention is paid to investigation of the products of life insurance market leaders, the analysis of the innovative approaches of Swiss insurers to life insurance operations. The theoretical material is supported by examples from the modern insurance practices.

Key words: life insurance, investment income, the classical (traditional) insurance products, new risk (innovative) insurance products, insurance annuities, private (individual) insurance.

Мамонов К. А., Боровик О. А.
Харківська національна академія міського господарства

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНУ

Обґрунтовано поняття “організаційно-економічний механізм управління”, запропоновані напрями удосконалення організаційно-економічного механізму управління заборгованістю на регіональному рівні, розроблено організаційно-економічний механізм управління заборгованістю в житлово-комунальному секторі регіону.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм управління, заборгованість, житлово-комунальний комплекс.

В надзвичайних економічних умовах підприємства житлово-комунального сектору регіону потребують переосмислення підходів до організаційно-економічного механізму управління заборгованістю, його удосконалення на рівні регіонів для подолання кризових явищ і забезпечення розвитку на основі оптимізації розрахунків, зменшення заборгованості й формування траєкторій розвитку житлово-комунального комплексу.

Саме тому, в працях вчених О. Ю. Амосова, П. Т. Бубенко, М. Я. Дядюк, О. Кендюхова, М. Д. Корінько, В. М. Лужковського, Т. В. Момот, В. С. Пономаренко, Е. Н. Ястремської та ін. багато уваги приділено організаційно-економічним механізмам управління.

Мета – удосконалення напрямів організаційно-економічного механізму управління заборгованістю на підприємствах житлово-комунального комплексу. Завдання: обґрунтування поняття організаційно-економічного механізму управління; визначення напрямів та моделі удосконалення організаційно-економічного механізму управління заборгованістю;

Узагальнюючи науково-методологічні підходи [1-8] до визначення організаційно-економічного механізму управління, сформовано теоретичний базис цього поняття, виявлені особливості його функціонування й впровадження. Зокрема,