

Тимчак М.В.

## РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ СТРАХОВИХ РИНКІВ УКРАЇНИ У ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

*В статті акцентовано увагу на питанні актуальних тенденцій розвитку регіональних страхових ринків України. Проаналізовано основні показники, що характеризують стан розвитку страхових ринків у регіонах: кількість структурних підрозділів, сума зібраних премій, валові страхові виплати, рівень страхових виплат, продуктивність структурних підрозділів. Зроблено висновок про відновлення позитивних тенденцій на регіональних страхових ринках у посткризовий період, що є результатом здійснення оптимізації у структурі управління страховими компаніями та диверсифікації каналів продажу.*

**Ключові слова:** страхові компанії, страховий ринок, регіон, структурні підрозділи страховиків, Нацкомфінпослуг.

**Постановка проблеми.** Новітні виклики, що постали перед страховими підприємствами внаслідок дії негативних чинників фінансової кризи 2008-2009 рр., привели до переосмислення ведення їх мережевої політики. Зміни стосувалися, перш за все, взаємозв'язку між центральними офісами страховиків та їх структурними підрозділами. Перетворення більшості з них на точки продажу дозволило не тільки зберегти персонал та рівень збору премій на місцях, але й позитивно вплинуло на страхові відносини між страхувальником та страховиком, сприяло певному розширенню страхового поля, збору премій на рівні, що відповідає докризовому, і навіть перевершити його.

Саме тому питання оцінки розвитку регіональних страхових ринків України є вкрай актуальним та своєчасним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у розвиток страхової науки зробили як вітчизняні, так і закордонні вчені: А.Манес, К.Воблий, С.Коломін, С.Осадець, О.Залетов, В.Базилевич, Н.Внукова, М.Фурман тощо.

Питанням розвитку страхової сфери в регіонах України присвячені роботи Н.Внукової, В.Базилевича, М.Фурмана, О.Залетова, О.Гаманкової, С.Осадця, Н.Пойди-Носик та Р.Бачо.

Однак огляд робіт названих вище науковців свідчить про недостатню глибину дослідження ними питань розвитку регіональних страхових ринків України.

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є оцінка розвитку регіональних страхових ринків України у посткризовий період. Предметом дослідження виступають відносини, що виникають при купівлі-продажу страхового продукту. Завдання дослідження полягає в розкритті особливостей розвитку страхових ринків у регіонах України та вивченні сучасних підходів страхових компаній до управління мережевою структурою компаній.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Особливістю розвитку страхового ринку України у посткризовий період є зміна моделі управління страховими компаніями в регіонах. До настання кризових явищ на страховому ринку України страхові компанії надавали перевагу проведенню діяльності через їх структурні підрозділи у регіонах, надаючи їм самостійність, дозволяючи формувати власний баланс, звітність, резерви і портфель страхових договорів, проводячи власну ризикову політику [5]. Криза вказала на недоліки здійснення такої моделі ведення бізнесу. У посткризовий період страховики обрали шлях централізації основних функцій, скорочуючи регіональну мережу, тобто закриваючи структурні підрозділи (табл. 1).

Таблиця 1. Динаміка кількості структурних підрозділів страховиків у регіонах України у 2009–2013 рр.\*

№	Місце знаходження (області, міста)	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Вінницька	100	97	94	86	85	-15	-15,0
2	Волинська	86	82	78	75	68	-18	-20,9
3	Дніпропетровська	180	192	175	149	113	-67	-37,2
4	Донецька	173	192	183	159	143	-30	-17,3
5	Житомирська	81	82	79	74	71	-10	-12,3
6	Закарпатська	75	80	74	72	72	-3	-4,0
7	Запорізька	130	136	120	105	98	-32	-24,6
8	Івано-Франківська	80	84	73	75	69	-11	-13,8
9	Київська	88	92	94	90	90	2	2,3
10	Кіровоградська	70	72	67	66	64	-6	-8,6
11	м. Київ	171	172	175	178	171	0	0,0
12	Луганська	145	142	134	100	92	-53	-36,6

Продовження табл. 1								
13	Львівська	161	152	150	127	118	-43	-26,7
14	Миколаївська	87	80	74	74	69	-18	-20,7
15	Одеська	147	150	148	148	138	-9	-6,1
16	Полтавська	111	106	96	100	93	-18	-16,2
17	Рівненська	79	79	75	72	69	-10	-12,7
18	Сумська	75	79	71	73	70	-5	-6,7
19	Тернопільська	72	74	72	67	65	-7	-9,7
20	Харківська	125	116	113	115	115	-10	-8,0
21	Херсонська	85	83	79	76	72	-13	-15,3
22	Хмельницька	92	90	88	88	86	-6	-6,5
23	Черкаська	86	87	84	84	79	-7	-8,1
24	Чернівецька	53	53	53	48	47	-6	-11,3
25	Чернігівська	99	117	90	87	86	-13	-13,1
26	Автономна Респ.Крим	130	118	125	134	89	-41	-31,5
27	в т.ч. м. Севастополь	27	29	34	23	20	-7	-25,9
	<b>Всього</b>	<b>2781</b>	<b>2807</b>	<b>2664</b>	<b>2522</b>	<b>2332</b>	<b>-449</b>	<b>-16,1</b>

\* Розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1].

Так, у перші роки фінансової кризи зафіксоване зростання кількості структурних підрозділів страховиків з 2781 од. у 2009 р. до 2807 од. у 2010 р. В подальшому спостерігається щорічна тенденція суттєвого скорочення структурних підрозділів – за 3 роки їх кількість скоротилася на 475 одиниць, а в цілому за весь посткризовий п'ятирічний період філіальна мережа компаній звузилася на 16,1%. Серед регіонів України незмінною лишилася кількість структурних підрозділів у м. Києві, і лише у Київській області їх кількість зросла з 88 од. у 2009 р. до 90 у 2013, причому у 2011 році було зареєстровано 94 балансових відділень страховиків.

Найбільш суттєво скоротилося представництво страховиків на страховому ринку Дніпропетровської області – 67 од. (-37,2%), Луганської області – 53 од. (-36,6%) та АР Крим – на 41 од. (-31,5%). У світлі останніх подій, що відбувалися в Україні, страхові компанії України повністю ліквідують всі свої балансові структурні підрозділи на півострові.

Водночас за аналізований період спостерігається збільшення зібраних премій у регіонах України на 21,6% – з 1484,6 млн грн у 2009 р. до 5090,2 млн грн у 2013 р. (табл. 2).

**Таблиця 2. Зібрані страхові премії структурними підрозділами страховиків у регіонах України у 2009–2013 рр.\***

№	Місцезнаходження (область, місто)	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Вінницька	79,4	79,5	94,8	98,8	99,5	20,1	25,3
2	Волинська	63,6	61,7	70,6	67,6	77,6	13,9	21,9
3	Дніпропетровська	279,0	265,5	288,3	284,9	272,7	-6,4	-2,3
4	Донецька	300,4	506,8	612,2	675,3	758,9	458,5	152,6
5	Житомирська	52,3	54,4	56,5	54,9	57,6	5,4	10,3
6	Закарпатська	81,2	70,6	56,8	71,8	76,9	-4,2	-5,2
7	Запорізька	181,0	204,1	215,2	221,2	149,5	-31,5	-17,4
8	Івано-Франківська	60,0	58,1	63,7	64,7	82,3	22,4	37,3
9	Київська	89,3	102,2	130,2	171,7	99,2	9,9	11,1
10	Кіровоградська	43,9	43,9	55,0	62,8	56,9	13,1	29,8
11	м. Київ	1470,9	1518,6	1406,6	1556,7	1650,4	179,4	12,2
12	Луганська	138,4	153,8	174,4	188,2	192,7	54,3	39,2
13	Львівська	207,6	196,6	193,0	185,1	200,5	-7,1	-3,4
14	Миколаївська	69,0	70,7	59,7	55,9	58,6	-10,4	-15,0

Продовження табл. 2

15	Одеська	234,4	224,6	216,8	239,5	357,8	123,5	52,7
16	Полтавська	78,2	75,0	81,5	83,7	90,3	12,0	15,4
17	Рівненська	61,2	58,8	65,6	66,8	66,5	5,3	8,7
18	Сумська	47,6	52,1	57,3	59,7	53,4	5,8	12,2
19	Тернопільська	47,2	46,5	55,5	56,0	59,2	12,0	25,4
20	Харківська	178,5	165,1	156,3	189,7	170,6	-7,9	-4,4
21	Херсонська	57,4	51,6	61,4	62,4	56,4	-1,1	-1,9
22	Хмельницька	53,6	55,4	62,2	64,9	72,0	18,5	34,5
23	Черкаська	63,4	64,0	69,1	69,9	72,1	8,7	13,8
24	Чернівецька	37,6	39,4	39,8	39,6	40,8	3,2	8,5
25	Чернігівська	55,3	58,7	65,2	67,6	65,6	10,3	18,6
26	Автономна Респ.Крим	154,3	141,8	151,4	150,9	152,2	-2,2	-1,4
	в т.ч. м. Севастополь	43,1	45,3	26,0	32,1	27,7	-15,4	-35,8
	<b>Всього</b>	<b>4184,6</b>	<b>4419,5</b>	<b>4559,0</b>	<b>4910,1</b>	<b>5090,2</b>	<b>905,6</b>	<b>21,6</b>

\* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1].

Найбільшим чином розширився страховий ринок Донецької області (+458,5 млн грн), м. Києва (+179,4 млн грн) та Одеської області (+123,5 млн грн). Суттєве зменшення збору премій структурними підрозділами страховиків відмічається у м. Севастополь (-35,8%), Запорізькій (-17,4%) та Миколаївській областях (-15%). У Дніпропетровській, Закарпатській,

Львівській, Харківській та Херсонській областях та АР Крим скорочення коливається на рівні 1-5%.

У цілому страховикам стає все складніше залучати премії через їх регіональні підрозділи. Незважаючи на поступове зростання продажів страхових продуктів відокремленими підрозділами, спостерігається скорочення частки премій у сукупних надходженнях страхових премій (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка надходження премій від структурних підрозділів та агентських виплат страховиків України у 2009–2013 рр.\*

№	Показники	Роки					Зміна 2009/2013	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Всього зібрані премії, млн грн	19614,7	22175,2	21347,1	21508,3	26185,2	6570,4	33,5
2	Премії, зібрані структурними підрозділами, млн грн	4184,6	4419,5	4559,0	4910,1	5090,2	905,6	21,6
3	Частка премій, зібраних структурними підрозділами у загальній сумі премій, %	21,3	19,9	21,4	22,8	19,4	-1,9	-

\* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1].

Частка премій, що надходять від структурних підрозділів страховиків показує тенденцію до зменшення, у 2013 році – порівняно з попереднім 2012 роком вона скоротилася на 3,4%, з 22,8% до 19,4%, що є найнижчим показником за останні п'ять років.

Більшість страховиків здійснюють постійний моніторинг ефективності роботи кожного відокремленого підрозділу, і якщо протягом певного проміжку часу не відбувається поліпшення ефективності роботи, то приймаються рішення про закриття нерентабельних філій та відділень. Водночас для універсальних страховиків присутність в регіонах є необхідною умовою ведення справи: споживачам простіше сприймати та отримувати послугу, якщо існують офіси страхових компаній. Проводити страхову діяльність без філійної

мережі можуть лише невеликі компанії, що беруть на страхування лише обмежене коло ризиків у невеликого кола страхувальників. Водночас необхідною умовою отримання ліцензії з обов'язкового страхування відповідальності наземних транспортних засобів є присутність страховика у більшості регіонів України.

Оптимізація управлінської структури страхових компаній шляхом скорочення структурних підрозділів та зменшення штатних працівників на місцях дозволила поліпшити продуктивність роботи існуючих філій. За період 2009–2013 рр. відмічається зростання кількості премій, зібраних структурним підрозділом страховиків у регіонах України з 1,5 млн грн у 2009 р. до 2,18 млн грн у 2013 р., таким чином продуктивність підрозділів зросла на 45,1%.

Таблиця 4. Продуктивність структурних підрозділів страховиків у регіонах України у 2009–2013 рр.\*

№ з/п	Місцезнаходження (області, міста)	Роки					Зміна 2013/2009	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Вінницька	0,79	0,82	1,01	1,15	1,17	0,38	47,4
2	Волинська	0,74	0,75	0,90	0,90	1,14	0,40	54,1
3	Дніпропетровська	1,55	1,38	1,65	1,91	2,41	0,86	55,7
4	Донецька	1,74	2,64	3,35	4,25	5,31	3,57	205,6
5	Житомирська	0,65	0,66	0,72	0,74	0,81	0,17	25,9
6	Закарпатська	1,08	0,88	0,77	1,00	1,07	-0,01	-1,2
7	Запорізька	1,39	1,50	1,79	2,11	1,53	0,13	9,6
8	Івано-Франківська	0,75	0,69	0,87	0,86	1,19	0,44	59,2
9	Київська	1,02	1,11	1,39	1,91	1,10	0,09	8,6
10	Кіровоградська	0,63	0,61	0,82	0,95	0,89	0,26	42,0
11	м. Київ	8,60	8,83	8,04	8,75	9,65	1,05	12,2
12	Луганська	0,95	1,08	1,30	1,88	2,10	1,14	119,4
13	Львівська	1,29	1,29	1,29	1,46	1,70	0,41	31,8
14	Миколаївська	0,79	0,88	0,81	0,76	0,85	0,06	7,1
15	Одеська	1,59	1,50	1,46	1,62	2,59	1,00	62,6
16	Полтавська	0,70	0,71	0,85	0,84	0,97	0,27	37,7
17	Рівненська	0,77	0,74	0,88	0,93	0,96	0,19	24,5
18	Сумська	0,63	0,66	0,81	0,82	0,76	0,13	20,2
19	Тернопільська	0,66	0,63	0,77	0,84	0,91	0,25	38,9
20	Харківська	1,43	1,42	1,38	1,65	1,48	0,06	3,9
21	Херсонська	0,68	0,62	0,78	0,82	0,78	0,11	15,9
22	Хмельницька	0,58	0,62	0,71	0,74	0,84	0,26	43,9
23	Черкаська	0,74	0,74	0,82	0,83	0,91	0,18	23,8
24	Чернівецька	0,71	0,74	0,75	0,83	0,87	0,16	22,4
25	Чернігівська	0,56	0,50	0,72	0,78	0,76	0,20	36,5
26	Автономна Респ. Крим	1,19	1,20	1,21	1,13	1,71	0,52	44,0
27	в т.ч. м. Севастополь	1,60	1,56	0,76	1,40	1,38	-0,21	-13,3
	<b>Всього</b>	<b>1,50</b>	<b>1,57</b>	<b>1,71</b>	<b>1,95</b>	<b>2,18</b>	<b>0,68</b>	<b>45,1</b>

\* Складено та розраховано автором

Серед регіонів України найвищий показник збору премій структурним підрозділом відмічено у м. Києві, де у 2013 р. однією філією страховика зібрано 9,65 млн грн премій, що на 1,05 млн грн (12,2%) більше значення 2009 року. Істотне зростання продуктивності філій відмічається у Донецькій області, де за аналізований період темп росту становив 205,6% і у 2013 році одним структурним підрозділом зібрано 5,31 млн грн. За цим показником Донецька область знаходиться на другому місці. Замикає трійку лідерів за показником середнього збору премій Одеська область в якій у 2013 році цей показник становив 2,59 млн грн, що на 62,6% більше значення 2009 р. Аутсайдером за даним показником є Закарпатська область, в якій продуктивність структурних підрозділів знизилась на 1,2%, причому відмічалось його зниження у 2009-2011 рр. і лише у 2012-2013 рр. спостерігається поліпшення роботи структурних підрозділів страховиків у регіоні.

Принагідно страховим компаніям вигідніше формувати власний контингент агентів, ніж утримува-

ти персонал (аварійних комісарів, бухгалтерів, керівний та інший обслуговуючий персонал) та численні регіональні структурні підрозділи – дирекції, філії, представництва та відділення. Причому оплата страхових агентів безпосередньо прив'язана до обсягу зібраних ними премій.

Підтвердженням цього є поступове збільшення збору премій за участі страхових посередників, особливо шляхом залучення широкого спектру агентів. Учасники страхового ринку відзначають щорічне зростання даного показника – кількість фахівців, зайнятих у даній сфері у 2012–2013 рр. зросла на 4%.

З даних табл. 5 можна зробити висновок про поступове зростання частки агентської винагороди у зібраних преміях. Так, даний показник зріс з 6,8% у 2010 р. до 13,4% у 2013 р. Несуттєве скорочення спостерігалось у 2010 р. порівняно з попереднім роком, що пояснюється негативним впливом фінансової кризи 2008–2009 рр.

Таблиця 5. Основні показники діяльності страхових агентів в Україні у 2009–2013 рр.\*

№	Показники	Роки					Зміна 2009/2013	
		2009	2010	2011	2012	2013	Абс.	%
1	Всього зібрані премії, млн грн	19614,7	22175,2	21347,1	21508,3	26185,2	6570,4	33,5
2	Сплачено агентської винагороди, млн грн	1377,0	1510,0	1542,3	2680,7	3504,3	2127,2	154,5
3	Частка агентської винагороди у зібраних преміях, %	7,0	6,8	7,2	12,5	13,4	6,4	-

\* Складено та розраховано автором на основі даних Нацкомфінпослуг [1].

Незважаючи на певне скорочення надходжень премій у 2011 р. порівняно з 2010 р., за весь період дослідження констатується невпинне зростання винагороди, сплаченої страховиками агентам.

Внаслідок високих витрат на утримання структурних підрозділів страховиків власниками все частіше приймаються рішення, внаслідок яких скорочуються витрати, однак негативно не впливаючи на залучення премій структурними підрозділами. Багатьом компаніям довелося провести оптимізацію діяльності філій, внаслідок чого скоротилися витрати, кількість точок продажу не змінилась, однак всі типові функції структурних підрозділів консолідувалися у центральних офісах компаній. У посткризовий період регіональні підрозділи у багатьох компаніях фактично перетворилися на точки продажів, у той час, як відділи врегулювання збитків залишилися лише у головних офісах страхових підприємств [6].

Внаслідок наведених вище змін відбулася зміна міграції продажів: основним джерелом надходження страхових премій стали кредитні установи (в т.ч. банки), а також нефінансові посередники (торгові мережі): на їх частку у 2013 р. припадало близько 26% та 16,6% відповідно. При чому центральними офісами страховиків зібрано 35% премій.

Водночас масовий продаж містить два недоліки: існує високий рівень аквізиційних витрат, що є найвищим у партнерських продажах. Страховики для нарощування частки ринку в даних умовах повинні погоджуватися на підвищені вимоги партнерів, які дозволять збільшити страховий портфель компаній, однак одночасно і потенційні збитки від діяльності. Страхова практика в Україні відмічає випадки, коли торгові мережі вимагають від страховиків близько 80% від обсягу премій, а банківські установи – 60%. Такий шлях розвитку є екстенсивним і веде до колапсу

діяльності страховиків, що погоджуються на такі умови. Іншим недоліком є відсутність лояльності торгових партнерів до страховиків, адже поява конкурента, що здатен платити більші відсотки призведе до втрати господарських зв'язків між торговою фірмою та страховиком [5].

Однак, не зважаючи на тенденцію звуження ролі структурних підрозділів у залученні страхових премій, страхові компанії продовжуватимуть нарощувати свою присутність на регіональних ринках у інших формах. Адже для стійкості розвитку бізнесу страховики повинні розвивати всі канали продажу з метою забезпечення диверсифікованості надходження премій. Переважна більшість страховиків обирає стратегію мультиканального розвитку з метою доповнення та балансування один одного. Таким чином захищаючи себе від надмірних просідань з певних каналів. Основними каналами продажу є банки, автодилери, агенти, прямі продажі корпоративним клієнтам, брокери, інтернет-продажі та мережа регіональних представництв.

В подальшому страховики розширятимуть співпрацю з брокерами, адже цей канал є найбільш продуктивним – нарівні з внутрішньою мережею. Продаж через брокерів є провідним каналом у корпоративному бізнесі, у той час, як у роздрібному більш ефективним є прямий продаж штатними працівниками [6].

**Висновки та перспективи подальших досліджень.** Таким чином, оптимізація мережі структурних підрозділів страховиків позитивно вплинула на розвиток регіональних страхових ринків, сприяла розширенню страхового поля через диверсифікацію продажів страхових продуктів, зростанню продажів через агентську мережу. Подальші дослідження повинні спрямуватися на оцінку безпеки розвитку регіональних страхових ринків.

#### ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/strahoviy-rinok.html>.
2. Пойда-Носик Н.Н. Страхове підприємництво регіону: сучасний стан і перспективи розвитку: монографія / Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо. – Ужгород: Мистецька лінія, 2010. – 232 с.
3. Тимчак М.В. Регіональні особливості розвитку страхового підприємництва регіону / І.М.Мешко, М.В.Тимчак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». – Спецвипуск 33. – Ч.ІІІ. – 2011. – С. 121-124.
4. Тимчак М.В. Регулювання та безпека розвитку страхового підприємництва в регіоні: монографія / Н.Н. Пойда-Носик, Р.Й. Бачо, М.В. Тимчак. – Ужгород: Мистецька лінія, 2012. – 256 с.
5. Регіональні офіси страхових компаній не дають бажаного ефекту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insurance.lviv.ua/?q=taxonomy/term/1333>
6. Українські страхові компанії закривають відділення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.insurance.lviv.ua/?q=node/675>

Одержано 15.09.2014 р.