

## Специфіка і перспективи формування ринкового попиту на страхування для незаможного населення України

*Проведено опитування населення з різним рівнем статку і проаналізовано відповіді на ключові питання анкети для перевірки дії закону ринкового попиту на страхування для малозаможних верств населення. Опитування виявило як позитивні, так і негативні результати. Висунуто і перевірено три гіпотези щодо наявності кореляції між рівнем статку, бажаною страховою премією і бажаним страховим відшкодуванням. Доведено, що для випадку страхування незаможних людей кореляція між бажаною премією і бажаним відшкодуванням є такою, що описується експоненціальним законом. Ключові слова: ринковий попит на страхування, мікрострахування, гіпотеза, ціна, страхова премія, страхове відшкодування, експоненціальний закон.*

Відсутність закономірностей і статистичної інформації у страховій галузі, за допомогою чого розраховують вірогідність шкоди і розміри страхових премій, зазвичай ускладнюють визначення ціни страхового договору. Величина останнього суттєво впливає на ринковий попит. Це особливо актуально для нової страхової послуги, що тільки починає зароджуватися на ринку України, а саме для мікрострахування.

Мікрострахування має справу з захистом майнових інтересів осіб з низькими доходами в обмін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, спрощеної системи страхування, високої частки страхових відшкодувань і невисокого прибутку страховика [1].

Сьогодні умовний поділ страхового сектору України за рівнем сплати страхових премій є таким, що виявляє не охопленим цінове поле у межах до 80-90 грн. за договір страхування, що відповідає області страхування незаможних верств населення. Питання формування ринкового попиту на страхування для незаможного населення є новим для України, тому одиничні дослідження авторів не дають можливості отримати обґрунтовані висновки щодо поведінки незаможної людини, яка хотіла б скористатися страховим захистом [2]. Саме тому актуальними є проведення і аналіз результатів опитування незаможного населення України щодо можливостей впровадження мікрострахування.

Метою статті є виявлення специфіки формування ринкового попиту на страхування населення України, перевірка дії закону ринкового попиту на страхування для малозаможних верств населення і надання практичних рекомендацій щодо впровадження мікрострахування.

Автор статті розробив типову анкету, яка включає 28 питань, що висвітлюють ставлення населення до страхування і досвід спілкування людей зі страховими компаніями за різні роки. Анкетування було проведено у 2011 р. у Черкаській області й охопило близько 3000 осіб усіх рівнів статку віком від 18 до 70 років і різних соціальних статусів: вчителі, лікарі, науковці (вчені), підприємці, службовці, робочі, пенсіонери, наймані працівники. Загальні результати засвідчили, що:

- 70% не мають конкретних знань про страхування;
- 27% не назвали жодної страхової компанії України;
- 50% не мають можливості заощаджувати гроші на випадок ускладнень у житті;
- 65% не хочуть страхуватися взагалі;
- 25% має досвід страхування за останні п'ять років;

- 30% втрачали когось з членів сім'ї за останні п'ять років;
- 68% не довіряють вітчизняним страховикам;
- 36% готові обрати західного страховика замість вітчизняної компанії;
- 52% хотіли б страхуватися у державній страховій компанії;
- 37% довіряють вітчизняним страховим компаніям лише на певний термін (28% на короткій строк, 9% на довгий строк);
- 29% не вірять, що можна отримати страхову суму (страхове відшкодування) за страховкою;
- 66% вважають, що вирішальним при виборі страхової компанії є репутація страховика.

Отже, результати показують, що рівень страхової культури населення є досить низьким. Ризик втрати клієнтів вітчизняними страховиками в зв'язку з уподобаннями населення України щодо іноземних страховиків є досить великим. Відповіді респондентів дають змогу припустити потенційну можливість суттєвих змін на ринку страхових послуг України – створення державних страхових компаній, що матимуть найбільший рівень довіри населення.

**Опитування неможливого населення України.** Незаможними громадянами в нашому дослідженні ми вважали людей віком від 18 до 65 років, що мають рівень доходу в межах двох мінімальних заробітних плат в Україні: від 800 грн. до 2000 грн. [3]. Ми виділили для статистичного аналізу анкети людей, які взагалі не мають можливості заощаджувати кошти на випадок ускладнень, та тих, хто має можливість заощаджувати не більше 300 грн. в місяць. Далі ми виокремили тих, для яких втрата особистого доходу була критичною для бюджету родини, адже неможна родина має лімітовані джерела доходу. Із статистичного аналізу також було виокремлено такі категорії громадян, для яких ми мали невелику статистику, та такі, що охоплені державним соціальним захистом або не мають особистого доходу: студенти, домогосподарки, інваліди, безробітні та тимчасово не працюючі (вагітні, у декретній відпустці тощо). Відповідне опитування охопило 520 неможлих осіб трьох соціальних статусів: службовці – 174, робітники – 238, пенсіонери – 108.

В останній роботі автор запропонував визначити розмір мікрострахової премії, виходячи з умов мінімального страхового внеску потенційного клієнта за двома критеріями [4]. За першим критерієм страхова премія дорівнює біля 50 грн. за рік за один договір (за місяць – біля 5 грн.). За другим критерієм страхова премія визначається як певний відсоток страхової суми договору страхування, що визначають страхувальник і страховик разом. Розглянемо названі можливості щодо розмірів страхового внеску і страхового відшкодування: висунемо і перевіримо три гіпотези.

**Гіпотеза 1.** Під час дослідження ми намагалися перевірити гіпотезу щодо прямо пропорційної залежності між бажанням платити за страховку певну суму і розміром доходу неможливої людини. Ми запропонували в анкетах різні вартості страховок від 10 грн. до 2000 грн. за рік. Статистичний аналіз результатів показав наявність розподілу обсягів ринкового попиту (табл. 1) за розмірами місячного доходу неможливої людини. Так, наприклад, для бажаної страхової премії розміром 10-30 грн. розподіл має максимум 45,7%, що відповідає категорії людей з місячним доходом від 800 до 1000 грн. Для ціни страхового договору 30-50 грн. максимум знову спостерігається для людей з таким самим місячним доходом. Далі спостерігаємо зміщення точки максимуму в бік категорії людей з більшим розміром місячного доходу. Так, при бажанні отримати одну страховку вартістю 50-70 грн. максимум відповідає двом категоріям неможлих: з місячним доходом 1000-1200 грн. і з доходом 1400-1600 грн. Ціна страховки 70-90 грн. максимально задовольняє населен-

ня з доходом 1600-1800 грн., а страховка за ціною 90-110 грн. – неможливі з доходом 1800-2000 грн. Отже, бачимо майже прямо пропорційну залежність між бажанням платити за страховку і розміром доходу неможливої людини: чим більшим є дохід, тим з вищою ціною страховки погоджуються потенційні страхувальники.

Перейдемо до розгляду потенційного охоплення населення мікрострахуванням. Кожна неможлива людина намагатиметься скоротити витрати за страхування, а отже, платити якомога меншу страхову премію. Тому, якщо встановити верхню межу ціни за страховий договір (наприклад, 50 грн.), то це означає, що така ціна задовольнить тих, хто погодився платити і 60 грн., і 70 грн., і 90 грн., і 100 грн. і більше. Це означає, що для підрахунку кількості бажаючих купити страховку за умов фіксованої вартості однієї страховки необхідно додати всі попередні відсотки у рядку для кожного доходу табл. 1, які більші за обрану фіксовану вартість страхування (табл. 2 – результат додавання за строками табл. 1).

Надалі будемо вважати річну ціну за договір мікрострахування такою, що задовольняє потребу в страхуванні, якщо вона охоплює понад 50% опитаних за кожною групою з певним доходом. Аналіз показує, що страхова премія 90 грн. (табл. 2) не задовольняє неможливі з мінімальною заробітною платою 800-1000 грн. (27,6% бажаючих) і таких, що мають дохід 1000-1200 грн. (40,0% бажаючих) і 1400-1600 грн. (42,2% бажаючих) і т. д. страхова премія 70 грн. (табл. 2) не задовольняє неможливі з мінімальною заробітною платою 800-1000 грн. (30,5% бажаючих) і т. д. Страховий платіж 50 грн. задовольнить більшу частку опитаного неможливого населення, однак не задовольнить бажання страхуватися неможливі з мінімальною заробітною платою 800-1000 грн. (36,2% бажаючих). Страховка за ціною 30 грн. задовольнить більшість у такій залежності:

- 54,4% опитаних із щомісячним доходом в інтервалі 800-1000 грн.;
- 73,9% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1000-1200 грн.;
- 76,2% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1200-1400 грн.;
- 70,8% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1400-1600 грн.;
- 78,1% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1600-1800 грн.;
- 75,0% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1800-2000 грн.

Таким чином, ми отримали перший важливий результат нашого дослідження: страховка за ціною 30 грн. задовольнить потребу в страхуванні більшості неможливого населення України.

Таблиця 1

Результат відповідей неможливі на запитання: «Яку суму грошей Вам не шкода було б сплачувати за страховку за один рік?» (відсоток від загальної кількості опитаних з певною заробітною платою)\*

Місячний дохід особи (гривень)	Вартість однієї страховки (грн.)						
	Мікрострахування				Традиційне страхування		
	10-30	30-50	50-70	70-90	90-110	110-150	150-2000
800-1000	<b>45,7%</b>	<b>18,1%</b>	5,8%	2,9%	18,8%	1,5%	7,2%
1001-1200	26,2%	15,4%	<b>15,4%</b>	3,1%	13,9%	10,8%	15,4%
1201-1400	23,8%	9,5%	4,8%	2,4%	2,1%	23,8%	14,3%
1401-1600	29,2%	10,6%	<b>15,0%</b>	2,7%	15,0%	13,3%	14,1%
1601-1800	22,0%	17,1%	7,3%	9,8%	14,6%	14,6%	14,6%
1801-2000	25,0%	10,0%	5,8%	2,5%	<b>30,0%</b>	11,7%	15,0%

\* Розрахунок автора за результатами проведеного опитування.

Потенційне охоплення мікрострахуванням незаможного населення за різних цін за один договір страхування (відсоток від загальної кількості опитаних з певною заробітною платою)\*

Місячний дохід особи (гривень)	Гранична вартість однієї мікростраховки (грн.)				
	10	30	50	70	90
800-1000	100%	54,4%	36,2%	30,5%	27,6%
1001-1200	100%	73,9%	<b>58,5%</b>	43,1%	40,0%
1201-1400	100%	76,2%	66,7%	62,0%	<b>59,5%</b>
1401-1600	100%	70,8%	<b>60,2%</b>	45,1%	42,2%
1601-1800	100%	78,1%	61,0%	53,7%	43,9%
1801-2000	100%	75,0%	65,0%	59,2%	<b>56,7%</b>

\* Розрахунок автора за результатами проведеного опитування.

**Гіпотеза 2.** Розглянемо детальніше ставлення людей до розміру страхової суми і страхового відшкодування. Ми намагалися перевірити гіпотезу щодо прямого зв'язку між бажанням отримати певний розмір відшкодування і розміром доходу незаможної людини. Для цього ми запропонували незаможним обрати різні розміри відшкодувань (страхової суми) за один договір страхування (табл. 3). Бачимо, що існує розподіл кількості бажаючих отримати страхове відшкодування, що залежить від розміру доходу. Так, наприклад, для бажаного відшкодування розміром до 1000 грн. розподіл має максимум (35,9% опитаних з доходом 800-1000 грн.), що відповідає категорії людей з місячним доходом від 800 до 1000 грн. Для страхової суми 1000-2000 грн. спостерігаємо зміщення точки максимуму розподілу в бік категорії людей з більшим місячним доходом – 1000-1200 грн. Відшкодування 2000-3000 грн. максимально задовольняє населення з заробітною платою 1200-1600 грн. і т. д. Таким чином, знову бачимо пряму залежність між бажанням платити за страховку і розміром доходу незаможної людини: чим більшим є дохід людини, тим більшим є розмір бажаного відшкодування.

Наступне питання стосується масштабу охоплення населення запропонованим мікрострахуванням (табл. 4 – результат додавання за строками табл. 3). Аналіз, подібний до попереднього показує, що розмір відшкодування 1000 грн. не задовольняє незаможних, а страхове відшкодування 2000 грн. задовольняє тільки незаможних з мінімальною заробітною платою 800-1000 грн. (62,6% бажаючих). Страхове відшкодування 3000 грн. задовольнить більшу частку опитаного незаможного населення, а відшкодування у 10000 грн. таким чином:

- 83,2% опитаних із щомісячним доходом в інтервалі 800-1000 грн.;
- 86,4% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1000-1200 грн.;
- 77,5% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1200-1400 грн.;
- 79,4% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1400-1600 грн.;
- 78,1% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1600-1800 грн.;
- 77,9% опитаних, що мають щомісячний дохід в інтервалі 1800-2000 грн.

Таким чином, ми отримуємо другий важливий результат проведеного опитування: розмір верхньої межі страхового відшкодування 10000 грн. у мікрострахуванні є достатнім, а починаючи з 3000 грн., страхове відшкодування стає актуальним для незаможних верств населення України.

**Гіпотеза 3.** На практиці вітчизняні страхові компанії визначають ціну страхування шляхом визначення тарифу, що являє собою ціну страховки і дорівнює

Таблиця 3

Результат відповідей незаможних на запитання: «Яку суму в разі настання страхового випадку Ви хотіли б отримати відповідно до Вашої сплати?» (відсоток від кількості опитаних з певною заробітною платою)\*

Місячний дохід особи (грн.)	Бажане страхове відшкодування за рік, тис. грн.									
	0-1	1-2	2-3	3-4	4-5	5-10	10-20	20-30	>30	інше
800-1000	35,9%	26,7	7,6	4,6	3,8	4,6	3,1%	5,3%	6,1%	2,3%
1001-1200	13,6%	<b>31,8%</b>	15,2%	<b>6,1%</b>	9,1%	<b>10,6%</b>	3,0%	6,1%	3,0%	1,5%
1201-1400	17,5%	15,0%	25,0%	5,0%	7,5%	7,5%	5,0%	<b>10,0%</b>	5,0%	2,5%
1401-1600	14,0%	29,9%	15,9%	4,7%	<b>10,3%</b>	4,7%	2,8%	7,5%	4,7%	5,6%
1601-1800	12,2%	31,7%	12,2%	4,9%	7,3%	9,7%	<b>7,3%</b>	7,3%	<b>7,3%</b>	-
1801-2000	20,5%	21,3%	13,1%	4,1%	9,0%	9,8%	4,9%	9,0%	6,6%	1,6%

\* Розрахунок автора за результатами проведеного опитування.

частці страхової суми за договором. Саме тому ми намагалися перевірити гіпотезу щодо існування кореляції між величиною бажаної страхової премії незаможної людини і величиною бажаного страхового відшкодування. Відповіді дали змогу знайти страховий тариф  $T$  для кожного респондента як відношення значень бажаної для нього премії (страхового внеску) до бажаного для нього відшкодування (страхової суми договору).

Ми визначили обсяг ринкового попиту  $Q$  від ціни  $P$  на страхову послугу для 450 опитаних. Одна людина відповідала на запитання щодо одного договору, тому кількість опитаних еквівалентна кількості договорів. В результаті було отримано середнє значення тарифу, що назвали незаможні респонденти, біля  $T_{cp} = 3,8\%$ . Майже всі бажані для незаможного населення тарифи перебували в межах від 0 до 5 відхилень від середнього значення, що відповідає тарифам  $T$  в інтервалі від 0 до 19%.

По-перше, в цілому спостерігався негативний нахил кривої ринкового попиту за ціною відповідно до закону ринкового попиту. Це показують дані табл. 1. Додавши значення по кожному стовпчику, отримуємо величину ринкового попиту (у відсотках) на мікрострахування для незаможних людей в залежності від ціни страховки. Для цін в інтервалі значень 0 до 90 грн. буде спадна залежність обсягів ринкового попиту від ціни, далі для ціни 90-110 грн. вона зростатиме, а потім знову стане спадною. Це означає, що в околі ціни 100 грн. маємо порушення традиційного закону попиту, яке полягає у збільшенні попиту при збільшенні ціни на страховку. Це може бути пов'язане з тим, що названа ціна перебуває на межі з традиційним страхуванням, а також із підсвідомою схильністю людей округляти значення до десятків, сотень тощо

По-друге, аналіз чітко показав існування функціональної залежності між бажаним тарифом і кількістю опитаних:

$$Q(T_i) = N_0 \exp(-T_i / T_{cp}), \quad (1)$$

де  $Q(T_i)$  – кількість опитаних, що назвали тариф  $T_i$ ;  
 $N_0 = 450$  – загальна кількість опитаних незаможних людей.

Вираз (1) є отриманим емпірично законом ринкового попиту на страхування від ціни послуги.

Позначимо відношення бажаного тарифу  $T_i$  на середнє значення тарифу як відносну ціну страхівки:  $P_i = T_i / T_{cp}$ , де  $P_i \in [0, 5]$ . Тоді дискретна функція (1) переписеться:

$$Q(P_i) = N_0 \exp(-P_i). \quad (2)$$

Якщо поділити  $Q(P_i)$  на  $N_0$ , то отримаємо імовірність  $p_i = \exp(-P_i)$  обрання на ринку тарифу  $T_i$  (де імовірність –  $p$ , а ціна –  $P$ ).

Для великої статистики можна перейти від дискретного значення  $p_i$  до неперервної величини імовірності  $p = \exp(-P)$ . Відповідний функціональний вираз для кількості  $Q(P)$  бажуючих тариф  $T$ , буде визначатися добутком загальної кількості опитаних на імовірність погодитися на такий тариф (рис. 1):

$$Q = N_0 = N_0 \exp(-P). \quad (3)$$

Таким чином, ми отримаємо третій важливий результат роботи: існує кореляція між бажаною премією і відшкодуванням, що підкоряється експоненціальному закону (1-3).

У роботі проведено аналіз відповідей на ключові питання розробленої автором анкети, яка дала змогу провести опитування населення України з різним рівнем статку і різних соціальних статусів. Вперше за допомогою анкетування і статистичного аналізу визначено ступінь доступу до страхування різних верств населення. Опитування виявило як позитивні, так і негативні результати. У переважній більшості населення відсутні конкретні знання про страхування, що свідчить про досить низький рівень страхової культури населення. Аналіз показав також відсутність прагнення страхуватися через недовіру до вітчизняних страховиків і низький рівень страхових гарантій. З іншого боку, більшість опитаного населення виявило бажання страхуватися в державній страховій компанії, що може стати підґрунтям до відповідної пропозиції з боку органів влади та управління. Ризик заміщення вітчизняних страхових іноземними компаніями є великим внаслідок уподобань населення України.

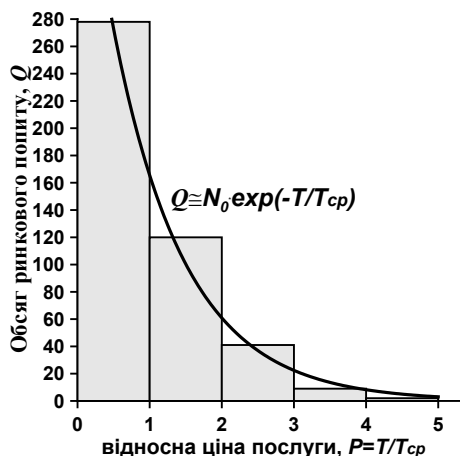


Рис. 1 (а) – гістограма розподілу кількості опитаних за розміром обраних тарифів, поділених на величину середнього тарифу  $T_{cp}=3,8\%$ , і функціональна залежність  $Q(T)=450\exp(-T/T_{cp})$  кількості опитаних, що бажують певний тариф  $T$

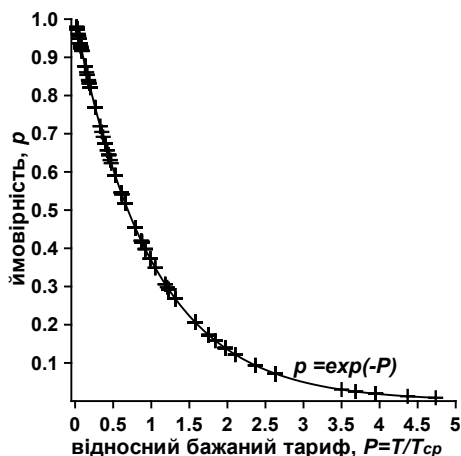


Рис. 1 (б) – імовірність неможливих опитаних обрання певного тарифу: символом «+» позначено результати опитування  $p_i = \exp(-P_i)$ , суцільна лінія є функцією  $p = \exp(-P)$

Автор вперше висунув і перевірів три гіпотези щодо наявності кореляції між рівнем статку, бажаною страховою премією і бажаним страховим відшкодуванням. Доведено, що страховка за ціною 30 грн. задовольнить потребу в страхуванні більшості незаможного населення України. Отримано, що починаючи з 3000 грн., страхове відшкодування стає актуальним для незаможних верств населення України, а розмір верхньої межі страхового відшкодування 10000 грн. у страхуванні незаможних верств населення є достатнім. Науково доведено, що для випадку страхування незаможних людей кореляція між бажаною премією і бажаним відшкодуванням є такою, що підкоряється експоненціальному закону ринкового попиту.

#### Список використаних джерел

1. Шірінян Л. В. Мікрострахування – новий напрям розвитку страхової діяльності в Україні. / Л. В. Шірінян // Регіональна економіка. – 2010. – №2. – С. 141–150.
2. Matul M. Market for Microinsurance in Ukraine: Low-Income Households Needs and Market Development Projections / M. Matul, E. Durmanova, V. Tounitsky // Microinsurance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States. – Warsaw: Poland. – 2006. – P. 1-75.
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік». Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/1435.html>.
4. Шірінян Л. В. Фінансове забезпечення мікрострахування в Україні / Л. В. Шірінян // Фінанси України. 2011 (схвалено до друку).

#### **Шірінян Л. В. Специфика и перспективы формирования рыночного спроса на страхование для малоимущего населения Украины.**

*Проведен опрос населения с разным уровнем благосостояния и проанализированы ответы на ключевые вопросы анкеты для проверки действия закона рыночного спроса на страхование для малоимущих слоев населения. Опрос выявил как позитивные, так и негативные результаты. Выдвинуты и проверены три гипотезы относительно наличия корреляции между уровнем благосостояния, желаемой страховой премией и желаемым страховым возмещением. Доказано, что для случая страхования малоимущих людей корреляция между желаемой премией и желаемым возмещением описывается экспоненциальным законом. Ключевые слова: рыночный спрос на страхование, микрострахование, гипотеза, цена, страховая премия, страховое возмещение, экспоненциальный закон.*

#### **Shirinyan L. V. Specifics and Perspectives of the Insurance Market Demand Formation for Low-Income Population of Ukraine.**

*Public opinion survey among the population with different level of welfare is conducted and the answers to key questions of the questionnaire are analyzed in order to check the operation of the market demand for insurance for the low-income population. Survey found out both positive and negative results. Three hypotheses about existence of correlation between the level of welfare, desired insurance premium and desired insurance compensation are suggested and tested. The fact that in the case of insurance of low-income population the correlation between the desired insurance premium and the desired insurance compensation conforms to the exponential law is proven.*

*Keywords: market demand for insurance, microinsurance, hypothesis, price, insurance premium, insurance compensation, exponential law.*

Надійшло 10.00.2011 р.