

Шифр «Страховання наземного транспорту»

СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ

Харків 2016

ЗМІСТ

| | |
|---|----|
| ВСТУП | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ | 5 |
| РОЗДІЛ 2. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ПОСЛУГИ З ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ | 12 |
| ВИСНОВКИ | 25 |
| ЛІТЕРАТУРА | 26 |

ВСТУП

Масова автомобілізація, зростання інтенсивності дорожнього руху, необхідність відшкодування збитків у разі настання ДТП зумовили зростання попиту на страхові послуги з страхування наземного транспорту в Україні. Ефективне функціонування системи автотранспортного страхування в Україні залежить від методики оцінки страхових ризиків, що впливають на частоту настання страхових випадків за даним видом страхування. Однак й досі залишаються неврегульованими деякі аспекти автострахування, відсутні дієві методики розрахунку страхових тарифів, що відповідали б умовам господарювання в Україні.

Значний внесок у розробку теоретичних та методичних підходів щодо розвитку та функціонування автострахування здійснили дослідження багатьох зарубіжних та вітчизняних авторів: В. Д. Базилевич [3], О. Д. Вовчак [9], С. С. Осадець [56], Є. В. Коломін [25], В. Й. Плиса [39], Т. А. Ротова [48], С. Л. Лондар [31], Т. А. Говорушко [11], А. О. Таркуцяк [62] та ін. Водночас добровільне страхування наземного транспорту безпосередньо не ставало предметом окремого дослідження.

Метою роботи є обґрунтування теоретичних та методичних засад, а також розробка рекомендацій щодо вдосконалення надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту (крім залізничного).

Реалізація мети дослідження обумовила необхідність вирішення в роботі таких завдань:

визначити економічну сутність страхової послуги та теоретичні аспекти організації надання страхових послуг;

охарактеризувати технологію надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту;

розробити рекомендації щодо вдосконалення організаційного забезпечення надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту, а також встановлення суми страхового платежу за договором страхування КАСКО.

Об'єктом дослідження виступає послуга з добровільного страхування наземного транспорту (крім залізничного).

Предметом дослідження є теоретико-методичне забезпечення організації надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту.

Інформаційну основу та теоретичну базу дослідження становлять монографії, книги, наукові статті та доповіді вітчизняних і закордонних учених і практиків. Законодавчо-нормативним забезпеченням є Цивільний кодекс України, закони України, що регулюють діяльність суб'єктів страхових відносин, нормативні акти Кабінету Міністрів України, профільних міністерств і відомств.

У роботі застосовані елементи економіко-статистичних методів збору та обробки інформації: вибіркового дослідження, угруповань, середніх величин, відносних величин; економіко-математичні методи, наукові абстракції, індукція та дедукція, аналіз та синтез, інші методи пізнання економічних явищ, об'єктів та процесів. Обробка кількісної інформації, яка отримана в процесі дослідження, здійснювалася за допомогою персонального комп'ютера з використанням пакету Microsoft Office Excel та іншого програмного забезпечення.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що висновки та рекомендації з вдосконалення технології надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту, що отримані у роботі, в своїй сукупності сприятимуть підвищенню ефективності страхового захисту від транспортних ризиків, а також сприятимуть зменшенню витрат страховика на організацію надання послуги з автострахування та підвищенню рентабельності та конкурентоспроможності страхової компанії.

РОЗДІЛ 1.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ В СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ

Страховання як система захисту майнових інтересів громадян, організацій і держави є необхідним елементом сучасного суспільства, а також одним з найбільш ефективних методів управління ризиками, обумовленими негативним впливом зовнішнього середовища. Сьогодні ринкові трансформації та вплив світової фінансово–економічної кризи на економіку сприяли підвищенню практичної значимості страхового захисту. Потребують подальшого вивчення й теоретико–методичні аспекти страховання.

Треба відзначити, що в сучасній фінансовій науці досить часто застосовуються терміни «страхові продукти» та «страхові послуги» як тотожні. З'ясування особливостей цих двох понять є дуже важливим для визначення правильності їх використання страховиками та страхувальниками та зумовлює необхідність подальшого дослідження теоретичного підґрунтя поняття «страхової послуги».

По–перше, необхідно відзначити, що послуги в сфері страховання відносяться до категорії фінансових послуг. Згідно з Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» фінансова послуга – операції з фінансовими активами, що здійснюються в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи за рахунок цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, і за рахунок залучених від інших осіб фінансових активів, з метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [1].

Відповідно до вище сказаного, Т. Говорушко пропонує наступне визначення: страхова послуга – це фінансова послуга у вигляді юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам [2, с. 138].

У науковій праці С. Митрофанова зазначено, що страхова послуга є

процесом взаємовідносин між страховиком, страхувальником, посередником із сервісною компанією, який спрямований на задоволення потреб страхувальника в захисті майнових інтересів, завдяки перерозподілу ризику та фінансуванню відновлювальних робіт [3, с. 40].

Страхові послуги, характеризуючись розмаїттям, потребують систематизації, логічної впорядкованості. Далі, узагальнюючи досвід зарубіжних та вітчизняних науковців, розглянемо класифікацію страхових послуг за різними ознаками (рис. 1.1.).



Рис. 1.1. Класифікація страхових послуг

Виходячи з рис. 1.1, класифікація страхових послуг має велике наукове і практичне значення. Наукова класифікація допомагає вивчити суть явищ, завдяки чому вона завжди є мостом між наукою і практикою. Практичне значення класифікації страхових послуг полягає у тому, що на її підставі видаються ліцензії для діяльності страхових компаній і здійснюється їх

спеціалізація, складається звітність, контролюються і аналізуються показники розвитку. Єдина або наближена класифікація дозволяє налагоджувати міжнародне співробітництво, виявляти тенденції в розвитку окремих видів страхування, світового та регіональних ринків страхування.

Страхові послуги надаються фінансовими установами, якими є страховики. Відповідно до Закону України «Про страхування» страховики – фінансові установи, створені в формі акціонерних, повних, командитних товариств, або товариств з додатковою відповідальністю згідно із Законом України «Про господарські товариства», які отримали у встановленому порядку ліцензію на здійснення страхової діяльності [4].

Страхувальники – юридичні особи або громадяни, які уклали із страховиком договори страхування, вносять страхові внески, або є страхувальниками відповідно до законодавства України [5, с. 58].

Страхувальники можуть укласти із страховиками договори про страхування третіх осіб (застрахованих) лише за їх згодою, крім випадків, передбачених чинним законодавством. Тобто застрахований – це особа, життя, здоров'я і працездатність якої є об'єктом страхування. Страхувальники також мають право призначати громадян або юридичних осіб (вигодонабувачів) для отримання страхових відшкодувань (виплат), а також замінювати їх до настання страхового випадку, якщо інше не передбачено договором страхування [5, с. 60].

Підтвердженням укладання договору страхування є страхове свідоцтво (поліс), видане покупцеві (страхувальнику) продавцем (страховиком). Фінансово–економічний словник дає таке визначення страхового полісу: «документ (звичайно іменний), що посвідчує укладання договору особистого чи майнового страхування. Містить перелік ризиків страхування та умови відшкодування втрат у разі настання страхового випадку, передбаченого договором страхування. Видається страхувальникові» Продаж страхових полісів є одним з основних компонентів маркетингу. Прямий продаж здійснюється персоналом страхової компанії і характеризується наявністю

широкої мережі пунктів продажу (філій, агентств, представництв), розміщених в регіоні обслуговування, а також спеціально найманими працівниками – аквізиторами, поштовими відправленнями, по мережі Інтернет.

Надання страхових послуг через посередників здійснюється на комісійних началах. Використання посередників підвищує оперативність укладення договорів. У Законі України «Про Страхування» подано такі визначення посередників:

Страховий агент – громадянин або юридична особа, яка діє від імені та за дорученням страховика та виконує частину його страхової діяльності (складання договорів страхування, одержання страхових платежів, виконання робіт пов'язаних з виплатою страхових відшкодувань). Страховий агент є представником страховика і діє в його інтересах за комісійну винагороду на підставі договору зі страховиком [4].

Страховий брокер – громадянин або юридична особа, яка зареєстрована у встановленому порядку як суб'єкт підприємницької діяльності і здійснює посередницьку діяльність на страховому ринку від свого імені на підставі доручення страховика або страхувальника [4].

З вище наведеного можна зробити висновок, що аналіз методичних підходів до трактування дефініції «страхова послуга» дозволив ідентифікувати її як фінансову послугу, яку пропонує страховик страхувальнику на ринку страхових послуг з метою страхового захисту. Процес надання страхових послуг здійснюється у двох етапах, на першому створюються страхові резерви за рахунок сплачених страхувальником страхових премій, а на другому здійснюється страхове відшкодування у разі настання страхових подій.

Страхування наземного автомобільного транспорту можна визначити як складну субординовану систему економічних відносин щодо формування і розподілу страхового фонду для захисту майнових інтересів контрагентів різного типу, пов'язаних з володінням, користуванням і розпорядженням автотранспортними засобами, а також майнових інтересів, пов'язаних із

цивільною відповідальністю, життям та здоров'ям потерпілих, яка включає в себе сукупність форм, методів, видів страхування та страхову інфраструктуру [6, с. 176].

Страхування ризиків, пов'язаних з експлуатацією автотранспортних засобів, поєднує різноманіття видів страхування, пов'язаних з майновими інтересами власників або користувачів автотранспортним засобом при його експлуатації. Основними видами автотранспортного страхування є [2, с. 243]:

- страхування наземного транспорту;
- страхування відповідальності власників наземного транспорту;
- страхування від нещасних випадків водія та пасажирів автотранспортного засобу;
- страхування багажу пасажирів;
- страхування відповідальності автоперевізників;
- страхування вантажу.

Найпоширенішим видом автотранспортного страхування є страхування наземного транспорту, що захищає інтереси власника, пов'язаним із самим транспортним засобом.

Правила страхування супроводжують поліс страхування КАСКО, який надається клієнту після укладання договору. Правила розробляються відповідно до вимог Закону України «Про страхування» та інших законодавчих актів України та визначають умови і порядок укладання та дії договорів добровільного страхування наземного транспорту зі страхувальниками. Правила страхування КАСКО у більшості страхових компаній мають спільні структурні елементи, до яких відносяться [7, с. 5]:

- 1) загальні положення;
- 2) предмет договору страхування;
- 3) порядок визначення розмірів страхових сум;
- 4) страховий тариф, страхова премія, франшиза;
- 5) страхові ризики, страхові випадки;
- 6) виключення зі страхових випадків і обмеження страхування;

- 7) строк та місце дії договору страхування;
- 8) порядок укладення договору страхування;
- 9) права та обов'язки сторін;
- 10) дії страхувальника при настанні страхового випадку;
- 11) перелік документів, що підтверджують настання страхового випадку і розмір збитків;
- 12) визначення розміру збитку та страхового відшкодування;
- 13) порядок і умови виплати страхового відшкодування;
- 14) порядок зміни і припинення дії договору;
- 15) порядок вирішення спорів;
- 16) особливі умови.

При страхуванні КАСКО діє умова добровільної, а інколи і обов'язкової участі страховика в відшкодуванні збитків або так звана франшиза. В цьому разі страхове відшкодування зменшується на величину власної участі страховика і припускає звільнення страховика від відшкодування збитків, не що перевищують певного розміру, наприклад, 5-10% страховий суми. Інколи страхові компанії пропонують диверсифікацію франшизи в залежності від виду ризиків.

Обов'язково кожна страхова компанія встановлює включення із страхових випадків і обмеження страхування. До страхових випадків не відносяться і виплати страхового відшкодування не провадяться у разі, якщо збиток виник внаслідок [7, с. 13]:

Таким чином, у кожної страхової компанії є свої програми зі своїми унікальними тарифами, які обчислюються на підставі статистичних даних по страхових випадках з конкретними автомобілями. Саме тому, що кожна страхова компанія прагне оптимізувати співвідношення страхових премій і страхових виплат, при страхуванні КАСКО застосовуються індивідуальні умови та страхові тарифи для кожного автовласника виходячи з марки та року випуску автомобіля, вартості автомобіля, досвіду водія, наявності додаткових послуг, умов оплати страхових внесків, сфери використання авто,

кількості автомобілів, що підлягають страхуванню.

Процес глобалізації сучасної світової економіки сприяють формуванню нового рівня міжнародних економічних відносин, що сприяє розвитку й системі страхування. У сучасних економічних системах розвинених країн за допомогою сфери страхування не лише формуються значні інвестиційні ресурси, а й реалізується державна політика соціально-економічного захисту населення. Це зумовлено тим, що розвиток страхування, і в першу чергу соціально значущих його видів, спрямованих на захист майнових інтересів населення, суб'єктів господарювання і держави від негативних наслідків непередбачуваних подій, сприяє стабілізації соціально-економічної ситуації та зростанню рівня добробуту в країні. Відіграючи передусім соціальну роль для держави та населення, автомобільне страхування виступає важливим, і часто навіть пріоритетним вектором розвитку страхового ринку.

Оскільки автомобіль є найпоширенішим видом транспорту, а учасниками дорожнього руху є практично всі члени суспільства, можна стверджувати, що автомобільне страхування є суспільно необхідним видом. В Україні ринок автотранспортного страхування почав активно формуватися лише в останні роки, однак його розвиток не є послідовним та динамічним. Це пояснюється двома групами факторів (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Фактори впливу на ринок автострахування

За рубежом визначаються такі види ризиків, що підлягають страхуванню:

- 1) страхування ризику третьої сторони;
- 2) страхування ризику третьої сторони від пожежі чи крадіжки;
- 3) комбіноване страхування.

При укладанні договорів страхування страхові ризики можуть застосовуватись у різних комбінаціях, в залежності від конкретних умов, особливостей та особистостей окремих страхувальників.

Вітчизняні страховики застосовують на практиці для визначення ступеню ризику лише пункт перший – це вид транспортного засобу (йде поділ на більш і менш престижні автомобілі), і пункт п'ятий – строк використання і вартість автомобіля (як правило, з більш дорогих і нових автомобілів береться більша страхова премія).

Таким чином, вітчизняним страховикам потрібно розробляти правила, умови, які б більш чітко і повно задовольняли потреби страхувальників; потрібно розробляти нові підходи до розрахунку тарифів, які б враховували вищевказані фактори ризику, які застосовуються західними страховиками. Також важливим є розвиток відносин з державними органами дорожнього руху, щодо зменшення вірогідності настання страхових випадків. Українські страховики мають значні перспективи з розширення ринку автострахування та підвищення рівня надання фінансових послуг.

РОЗДІЛ 2.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ НАДАННЯ ПОСЛУГИ З ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ НАЗЕМНОГО ТРАНСПОРТУ

ПрАТ «Промислово-страхова компанія» добровільне страхування наземного транспорту не є профільним видом страхування, однак питома вага отриманих страхових премій за даним видом страхування має тенденцію до зростання. Тому у майбутньому можлива переорієнтація діяльності

страхової компанії, особливо у наданні послуги із страхування наземного транспорту юридичним особам. Тому, насамперед, потребує вдосконалення процес надання даного виду страхових послуг, особливо його організаційної складової.

Організація надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту у ПрАТ «Промислово-страхова компанія» можна розділити на три етапи: аквізиція, супровід договору, дії при настанні страхового випадку та страхове відшкодування.

Як вже відзначалося, у системі страхування аквізиція — це діяльність страховика чи страхових посередників із залучення клієнтів до укладання нових договорів страхування [11, с. 43]. У ПрАТ «Промислово-страхова компанія» дану функцію виконують фахівці, які працюють в офісі компанії. Потенційний клієнт прибуває сам чи запрошується на переговори. Ця форма спілкування з клієнтом не завжди зручна для нього, але дає змогу страховикові залучати до переговорів фахівців з інших підрозділів, використовувати потрібні нормативні та рекламні матеріали. Водночас керівники страховика мають змогу оперативно приймати рішення з кожної розглядуваної справи, коригувати положення страхових угод. При цьому клієнт може ознайомитися з рівнем фахової підготовки, організації роботи та сервісу страховика. Така форма спілкування дає можливість за відомих умов досягти бажаного впливу на клієнта.

Однак даний вид аквізиції не є ефективним, коли мова йде про надання послуг широкому колу осіб, якою є послуга КАСКО. Тому можна зарекомендувати таку форму аквізиції, як спілкування з клієнтом за телефоном, надсилання йому полісів поштою та безготівкове отримання платежів. Ця форма аквізиції сприяє розширенню поля пошуку потенційних клієнтів, значно скорочує час ділового спілкування, дає змогу знизити накладні витрати й рівень тарифних ставок. Після заздальгідь проведеного маркетингового дослідження ринку та рекламної кампанії через один із зазначених каналів аквізиції вибирають потенційного клієнта

(конкретний громадянин чи представник юридичної особи) і попередньо ознайомлюються з ним [12].

Права і зобов'язання сторін з кожного виду страхування мають свої особливості, викладені також в інших розділах, але принциповим є те, що першочергові обов'язки клієнта при настанні страхового випадку зі зрозумілих причин мають бути сформульовані просто, коротко і точно, легко сприйматись і запам'ятовуватись [13].

Особливої уваги потребує організація аварійного комісаріату страховика, у тому числі (при потребі) його представництв у географічних регіонах страхового покриття. Аварійний комісар — повноважний експерт страховика, який проводить розслідування обставин події, котра заявлена клієнтом як страховий випадок, визначаючи її відповідність умовам страхування, оцінює й узгоджує з клієнтом розміри збитку, вживає заходів до його зменшення, оформлює і подає висновок (аварійний сертифікат) [14].

Логічним завершенням дій страховика на цьому етапі є підготовка і проведення суброгації — використання свого права на регресні вимоги до винуватця страхової події для часткової чи повної компенсації сплачених страхових відшкодувань. Це положення в окремих випадках може дати головний поштовх до прийняття клієнтом рішення щодо страхування (наприклад, намагання уникнути проблем із судовим позовом до винуватця даної події на території іншої країни тощо). З метою найраціональнішої організації праці і проведення даного етапу можна запропонувати упровадження спеціального порядку урегулювання збитків і проходження відповідних документів, якими регламентуються [5, с. 314]:

фіксація випадку, аналіз та попереднє встановлення збитку з отриманого повідомлення;

попереднє повідомлення перестраховиків;

прийом заяви і організація розслідування, при потребі — роботи служб аварійного комісаріату;

в окремих випадках винесення даного питання на розгляд Ради з

урегулювання збитків — позаштатний орган страховика у складі спеціалістів, що відіграють роль експертів чи обстоюють у суді інтереси страховика (або клієнта перед третьою стороною);

Особливе значення при наданні послуги КАСКО має рівень обслуговування клієнтів.

Усі фахівці страховика, задіяні безпосередньо чи опосередковано в процесі надання страхової послуги, повинні усвідомлювати, що на кожному етапі спілкування з клієнтами має формуватися ставлення до страхування за схемою, наведеною на рис. 2.1.

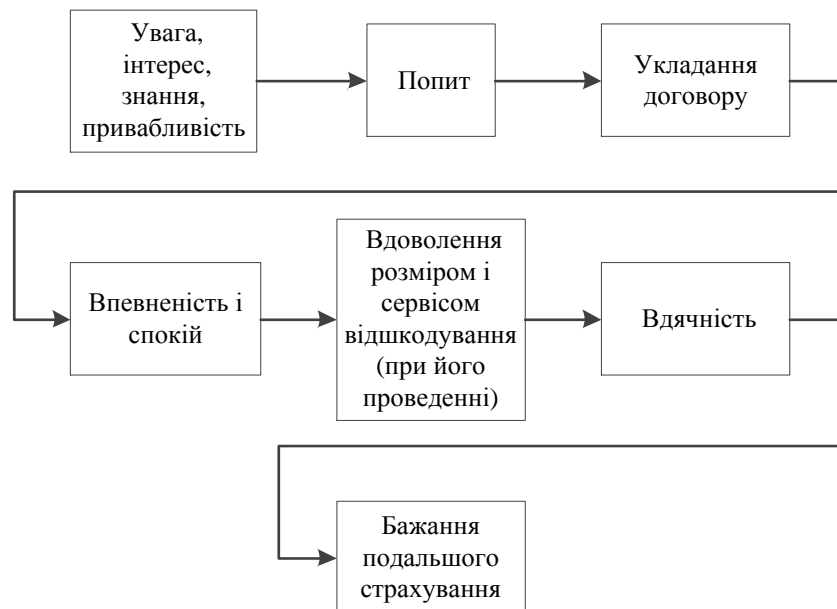


Рис. 2.1. Формування позитивного ставлення клієнта до страховика

Виходячи з рис. 3.1, такого ставлення можна досягти лише за умови високого професіоналізму фахівців усіх рангів страховика — від вищого керівництва до технічних працівників, який ґрунтується на достатньому рівні знань зі страхування конкретного і суміжних ризиків, а також на взаємодопомозі і довірі в колективі страховика, чіткому знанні і додержанні виконавцями своїх функцій і повноважень. При цьому виходити з того, що ставлення фахівців чи представників страховика до так званих «поточних дрібниць» досить точно відбиває та ілюструє клієнтові найбільш імовірний

варіант виконання страховиком своїх зобов'язань у майбутньому.

У теперішній час ПрАТ «Промислово-страхова компанія» реалізує послугу з добровільного страхування наземного транспорту лише через власний продаж, при цьому страхові продукти продаються лише в офісі страхової компанії, що значно зменшує коло потенційних клієнтів. Необхідно розширювати канали продажу страхових продуктів через агентів, брокерів, через альтернативну мережу посередників. Власний продаж можна також здійснювати спеціально найманими працівниками - аквізитами; за адресами у довідниках; поштовими відправленнями; по мережі Інтернет.

Наступним організаційним шліхом удосконалення надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту є розвиток системи асистансу. Асистанс – це специфічний вид страхування або визначена договором послуга, що передбачає звернення клієнта (страхувальника, застрахованого) за невідкладною допомогою в натурально-речовій формі та/або у вигляді коштів у зв'язку з травмою, захворюванням, технічною несправністю транспортного засобу та в інших випадках. Надання невідкладної допомоги виступає однією з основних гарантій страхування (у сервісній формі) для страхувальників (застрахованих), які перебувають під час подорожі або в період відсутності на місці проживання [6, с. 327].

Даний вид послуг надаються асистантами – юридичними і фізичними особами, що діють від свого імені за дорученням страховика у рамках договору страхування, так і за дорученням клієнта в рамках договору про надання послуг асистанс. Послуги асистансу оплачуються тільки страховиками без участі страхувальників. (застрахованих осіб).

Очевидно, що використання асистансу є для страховика одним із видів аутсорсингу. Введення додаткового сервісу в страхові продукти представляється розумовою альтернативою зниженню ціни основного продукту.

Щодо надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту, то ПрАТ «Промислово-страхова компанія» можна запропонувати впровадження наступні види послуг з асистансу:

- 1) довідкова інформація про евакуатор, СТО, ДАІ, АЗС, передача екстрених повідомлень;
- 2) організація евакуації автомобіля до найближчої СТО або іншого визначеного клієнтом місця, а також надання послуг профільної СТО;
- 3) організація виїзду автомастера на місце знаходження несправного транспортного засобу;
- 4) організація надання експертного висновку сертифікованого фахівця при ДТП або іншій поломці автомобіля;
- 5) при відсутності запасних частин на місці поломки (СТО) – пошук, замовлення й доставка запасних частин, у т. ч. з-за кордону;
- 6) у випадках неможливості відновлення автомобіля – організація його утилізації з оформленням документації;
- 7) організація стоянки автомобіля на охоронюваній площадці;
- 8) організація оренди (тимчасового) автомобіля на період ремонту автомобіля клієнта).

Шахрайство в сфері автомобільного страхування є протиправне, безоплатне вилучення й обіг чужого майна або придбання права на чуже майно вигодо набувачем з використанням договорів автострахування на основі підроблених або недійсних документів, що заподіяло збиток суб'єктам страхових відносин [15].

Таким чином, боротьба із шахрайством у сфері автострахування повинна вестися:

- 1) на державному рівні шляхом реформування чинного законодавства;
- 2) на рівні об'єднання страховиків за рахунок запровадження норм ділової етики та стандартів надання страхових послуг;
- 3) на рівні окремого страховика у формі внутрішньої регламентації.

Основними елементами складної системи колективної безпеки страховиків, що мають попереджувати та зменшувати рівень страхового шахрайства, повинні стати:

об'єднання зусиль всіх страхових компаній у боротьбі із шахрайством;

захист корпоративних капіталів;
створення банку даних про застрахованих (вигодонабувачів);
рейтингування клієнтів на підставі інформації про стабільність їхнього фінансового становища (створення бюро кредитних історій) [16].

Діюче законодавство України надає страховим компаніям право оцінки страхового ризику, право проведення (як самостійно, так і у взаємодії з органами виконавчої влади) перевірок дотримання правил договорів страхування та встановлення об'єктивності обставин страхових випадків. Однак наявна практика ведення страхових справ у компаніях показує, що для виявлення й документального підтвердження протиправних дій потрібне здійснення повноцінних оперативно-слідчих заходів.

Диверсифікація умов страхування забезпечує можливість страховикам максимально задовольняти потреби в страховому захисті страхувальників. Однак, враховуючи нерозуміння страхувальниками певних теоретичних та практичних засад страхування (наприклад, обраної системи страхування, умовної чи безумовної франшизи, системи знижок та надбавок до страхового тарифу), можна зробити висновок, що у більшості випадків страхувальників не задовольняє якість надання страхової послуги, що призводить до зменшення рівня довіри страхувальників до страхових компаній.

Таким чином, метою даного підрозділу є аналіз впливу вартості застрахованого транспортного засобу та франшизи на розмір страхового платежу за договорами КАСКО. Зв'язок між зазначеними факторами буде розраховуватися шляхом побудови економетричної моделі множинної регресії. У якості залежного фактора (у) було прийнято розмір страхового платежу за договором КАСКО, у якості незалежних змінних: вартість застрахованого транспортного засобу за договором страхування франшиза по пошкодженню, франшиза на угон (конструктивне знищення). У якості вхідних даних для побудови економетричної моделі були обрані 30 клієнтів ПрАТ «Промисло-страхова компанія», що уклали договори страхування КАСКО (табл. 2.1).

Вхідні параметри економетричної моделі

| Клієнт | Страховий платіж КАСКО (y), грн. | Вартість автомобіля (x1), грн. | Франшиза на пошкодження (x2), грн. | Франшиза на угон (конструктивне знищення) (x3), грн. |
|---------|----------------------------------|--------------------------------|------------------------------------|--|
| K1 | 11342,00 | 84341,00 | 0,00 | 8434,10 |
| K2 | 10117,00 | 261096,00 | 2610,96 | 26109,60 |
| K3 | 9278,00 | 511931,00 | 5119,31 | 25596,55 |
| K4 | 74022,00 | 832316,00 | 8323,16 | 41615,80 |
| K5 | 8123,00 | 75689,00 | 756,89 | 7568,90 |
| K6 | 11693,00 | 240589,00 | 2405,89 | 24058,90 |
| K7 | 13788,00 | 610987,00 | 6109,87 | 30549,35 |
| K8 | 67876,00 | 987124,00 | 9871,24 | 49356,20 |
| K9 | 9678,00 | 80765,00 | 1615,30 | 8076,50 |
| K10 | 10987,00 | 230567,00 | 4611,34 | 23056,70 |
| K11 | 23455,00 | 500678,00 | 10013,56 | 25033,90 |
| K12 | 78991,00 | 970344,00 | 19406,88 | 48517,20 |
| K13 | 7923,00 | 66445,00 | 1993,35 | 6644,50 |
| K14 | 12439,00 | 289554,00 | 5791,08 | 28955,40 |
| K15 | 34555,00 | 579862,00 | 5798,62 | 28993,10 |
| K16 | 69777,00 | 800372,00 | 8003,72 | 40018,60 |
| K17 | 7556,00 | 69888,00 | 2096,64 | 6988,80 |
| K18 | 12344,00 | 300954,00 | 9028,62 | 30095,40 |
| K19 | 67544,00 | 700565,00 | 7005,65 | 35028,25 |
| K20 | 100234,00 | 900056,00 | 9000,56 | 45002,80 |
| K21 | 6005,00 | 54879,00 | 1646,37 | 5487,90 |
| K22 | 10999,00 | 123567,00 | 3707,01 | 12356,70 |
| K23 | 34551,00 | 345985,00 | 10379,55 | 17299,25 |
| K24 | 35778,00 | 456879,00 | 13706,37 | 22843,95 |
| K25 | 40981,00 | 698122,00 | 13962,44 | 34906,10 |
| K26 | 38788,00 | 700233,00 | 14004,66 | 35011,65 |
| K27 | 78991,00 | 800787,00 | 16015,74 | 40039,35 |
| K28 | 80773,00 | 900656,00 | 9006,56 | 45032,80 |
| K29 | 131677,00 | 1899666,00 | 18996,66 | 94983,30 |
| K30 | 130455,00 | 1234119,00 | 12341,19 | 61705,95 |
| Сума | 1230720 | 16309016 | 233329,19 | 909367,5 |
| Середнє | 41024 | 543633,86 | 7777,63 | 30312,25 |

Далі побудовано рівняння множинної регресії для даної економетричної моделі та було здійснено аналіз параметрів моделі. Рівняння множинної регресії може бути представлено у вигляді:

$$Y = f(\beta, X) + \varepsilon, \quad (2.1)$$

де $X = X(X_1, X_2, \dots, X_m)$ - вектор незалежних (що пояснюють) змінних;
 β - вектор параметрів (що підлягають визначенням);
 ε - випадкова помилка (відхилення);
 Y - залежна (яка пояснюється) змінна.

Теоретичне лінійне рівняння множинної регресії має вигляд:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \dots + \beta_m X_m + \varepsilon, \quad (2.2)$$

де β_0 - вільний член, що визначає значення Y , у разі, коли всі пояснюючі змінні X_j рівні 0.

За допомогою методу найменших квадратів отримали наступне рівняння множинної регресії:

$$Y = 753.97 - 1.41X_1 + 0.0556X_2 + 0.35X_3, \quad (2.3)$$

Далі було побудовано матрицю парних коефіцієнтів кореляції, яка наведена у табл. 3.2.

Таблиця 2.2

Матриця парних коефіцієнтів кореляції

| Показник | y | x ₁ | x ₂ | x ₃ |
|----------------|------|----------------|----------------|----------------|
| Y | 1 | 0.92 | 0.72 | 0.88 |
| x ₁ | 0.92 | 1 | 0.79 | 0.98 |
| x ₂ | 0.72 | 0.79 | 1 | 0.76 |
| x ₃ | 0.88 | 0.98 | 0.76 | 1 |

Далі необхідно перевірити модель на наявність мультиколінеарності. Коллінеарність – залежність між факторами. Як критерій мультиколінеарності може бути прийняте дотримання наступних нерівностей:

$$r(x_j y) > r(x_k x_j) \quad (2.4)$$

$$r(x_k y) > r(x_k x_j) \quad (2.5)$$

Якщо одна з нерівностей не дотримується, то виключається той параметр x_k або x_j , зв'язок якого з результативним показником Y виявляється найменш

тісною. Для відбору найбільш значущих чинників x_i враховуються такі умови:

Зв'язок між результативною ознакою і факторним повинна бути вище міжфакторного зв'язку;

Зв'язок між факторами повинна бути не більше 0,7. Якщо в матриці є міжфакторний коефіцієнт кореляції $r(x_j x_i) > 0,7$, то в даній моделі множинної регресії існує мультиколінеарності;

При високому міжфакторному зв'язку ознаки відбираються фактори з меншим коефіцієнтом кореляції між ними. У нашому випадку $r(x_1 x_2)$, $r(x_1 x_3)$, $r(x_2 x_3)$ мають $|r| > 0,7$, що говорить про мультиколінеарності факторів і про необхідність виключення одного з них з подальшого аналізу.

Перевіримо значущість отриманих парних коефіцієнтів кореляції за допомогою t-критерію Стьюдента. Коефіцієнти, для яких значення t-статистики за модулем більше знайденого критичного значення, вважаються значущими. Розрахуємо спостережувані значення t-статистики для $r(y x_1)$ за формулою:

$$t_{\text{спос}} = r_{yx_1} \times \frac{\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-r_{yx_1}^2}}, \quad (2.6)$$

де $m = 1$ - кількість факторів в рівнянні регресії.

$$t_{\text{спос}} = 0,92 \times \frac{\sqrt{30-1-1}}{\sqrt{1-0,92^2}} = 12,36.$$

По таблиці Стьюдента знаходимо критичне значення t-критерію:

$$t_{\text{крит}}(n-m-1; \alpha/2) = t_{\text{крит}}(28; 0,025) = 2,048.$$

Оскільки $t_{\text{спос}} > t_{\text{крит}}$, то відхиляємо гіпотезу про рівність 0 коефіцієнта кореляції. Іншими словами, коефіцієнт кореляції статистично-значущий

Розраховано спостережувані значення t-статистики для $r(y x_2)$ за формулою:

$$t_{\text{спос}} = 0,72 \times \frac{\sqrt{30-1-1}}{\sqrt{1-0,72^2}} = 5,44.$$

Оскільки $t_{\text{спос}} > t_{\text{крит}}$, то відхиляємо гіпотезу про рівність 0 коефіцієнта кореляції. Іншими словами, коефіцієнт кореляції статистично-значущий

Розрахуємо спостережувані значення t-статистики для r (yx_3) за формулою:

$$t_{\text{спос}} = 0,88 \times \frac{\sqrt{30-1-1}}{\sqrt{1-0,88^2}} = 9,93.$$

Оскільки $t_{\text{спос}} > t_{\text{крит}}$, то відхиляємо гіпотезу про рівність 0 коефіцієнта кореляції. Іншими словами, коефіцієнт кореляції статистично-значущий

Таким чином, зв'язок між (y та x_1), (y та x_2), (y та x_3) є істотною.

Найбільший вплив на результативну ознаку надає чинник x_1 ($r = 0,92$), значить, при побудові моделі він увійде в регресійне рівняння першого.

Якщо факторні ознаки різні за своєю сутністю і (або) мають різні одиниці виміру, то коефіцієнти регресії b_j при різних факторах є непорівнянними. Тому рівняння регресії доповнюють сумірними показниками тісноти зв'язку фактора з результатом, що дозволяють ранжувати фактори за силою впливу на результат.

До таких показників тісноти зв'язку можна віднести приватні коефіцієнти еластичності. З метою розширення можливостей змістовного аналізу моделі регресії використовуються приватні коефіцієнти еластичності, які визначаються за формулою:

$$E_i = b_i \times \frac{\bar{x}_i}{\bar{y}}. \quad (2.7)$$

Приватний коефіцієнт еластичності показує, наскільки відсотків в середньому змінюється ознака-результат y зі збільшенням ознаки-фактора x_j на 1% від свого середнього рівня при фіксованому положенні інших факторів моделі. Розрахуємо коефіцієнти еластичності за кожним фактором.

$$E_1 = -1,41 \times \frac{543633,87}{41024} = -18,63.$$

Приватні коефіцієнт еластичності $|E_1| > 1$. Отже, він суттєво впливає на результативний ознака Y .

$$E_2 = 0,0556 \times \frac{7777,64}{41024} = 0,0105.$$

Частковий коефіцієнт еластичності $|E_1| > 1$. Отже, він суттєво впливає на результативний ознака Y .

$$E_3 = 0,35 \times \frac{30312,25}{41024} = 0,26.$$

Частковий коефіцієнт еластичності $|E_3| < 1$. Отже, його вплив на результативну ознаку Y незначно.

Отримані результати свідчать про те, що головним фактором, що буде впливати на розмір страхового платежу є вартість транспортного засобу, за яким укладається договір страхування КАСКО. Це пояснюється, що саме в залежності від вартості транспортного засобу береться базовий тариф для розрахунку премії по КАСКО. А обраний розмір франшизи впливає на страховий платіж другорядне, тобто через систему певних скидок та надбавок до базового тарифу.

Оцінка значущості рівняння множинної регресії здійснюється шляхом перевірки гіпотези про рівність нулю коефіцієнт детермінації розрахованого за даними генеральної сукупності: R^2 або $b_1=b_2=\dots=b_m=0$ (гіпотеза про незначущості рівняння регресії, розрахованого за даними генеральної сукупності). Для її перевірки використовують F-критерій Фішера.

При цьому обчислюють фактичне (спостерігається) значення F-критерію, через коефіцієнт детермінації R^2 , розрахований за даними конкретного спостереження.

За таблицями розподілу Фішера-Снедеккера знаходять критичне значення F-критерію ($F_{кр}$). Для цього задаються рівнем значущості α (зазвичай його беруть рівним 0,05) і двома числами ступенів свободи $k_1 = m$ і $k_2 = n - m - 1$.

$$R^2 = 1 - \frac{s_e^2}{\sum(y_i - \bar{y})^2}. \quad (2.8)$$

Розрахований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,728. Чим ближче цей коефіцієнт до одиниці, тим більше рівняння регресії пояснює поведінку Y .

Перевіримо гіпотезу про загальну значущості – гіпотезу про одночасне рівність нулю всіх коефіцієнтів регресії при пояснюють змінних:

$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \dots = \beta_m = 0.$$

Перевірка цієї гіпотези здійснюється за допомогою F-статистики розподілу Фішера. Якщо $F < F_{кр} = F(\alpha; m-1)$, то немає підстав для відхилення гіпотези H_0 .

$$F = \frac{R^2}{1-R^2} \times \frac{n-m-1}{m}. \quad (2.9)$$

Розраховане значення критерію Фішера дорівнює 26,14. Табличне значення при ступенях свободи $k_1 = 3$ і $k_2 = n-m-1 = 30 - 3 - 1 = 26$, $F_{кр} = 2,98$

Оскільки фактичне значення $F > F_{кр}$, то коефіцієнт детермінації статистично значущий і рівняння регресії статистично надійно

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що найбільший вплив на розмір страхового платежу оказує фактор вартості транспортного засобу, чим більше вартість автомобіля, тим більшим буде страховий тариф КАСКО, а отже і страховий платіж. Франшиза впливає на розмір страхової премії по-іншому: чим більше страхувальник бере на себе відповідальності в разі настання страхового випадку розділити збитки із страховиком, тим більшу скидку він отримає при розрахунку тарифу КАСКО.

Отже при укладанні договору страхування КАСКО, страхувальники бажають отримати страховий поліс із найменшою страховою премією. Це приводить к тому, що в разі настання страхового випадку, страхувальник може і не отримати страхового відшкодування, якщо отримані збитки будуть менше розміру франшизи. Така ситуація приводить к тому, що більшість страхувальників перестають довіряти страховикам, отже буде зменшуватися обсяг зароблених страхових премій по КАСКО та зменшуватися кількість користувачів даного виду страхування. Тому з метою зберегти своїх клієнтів страховикам можна зарекомендувати при укладанні договору страхування КАСКО чітко роз'яснювати усі фінансові складові страхування (розмір

базового тарифу, порядок розрахунку страхового відшкодування в залежності від обраної франшизи та системи страхування тощо). Це допоможе страхувальникам усвідомлювати, який захист вони бажають отримати від страхування КАСКО та у якій мірі вони мають нести відповідальність при настанні страхового випадку.

ВИСНОВКИ

В роботі обґрунтуванні теоретичні та методичні засади, а також розроблені рекомендації щодо вдосконалення надання послуги з добровільного страхування наземного транспорту (крім залізничного). В ході дослідження було встановлено, що на розмір страхового платежу за договорами страхування наземного транспорту найбільший вплив мають такі чинники як вартість автомобіля та розмір франшизи. В залежності від вартості автомобіля розраховується базовий тариф страхування КАСКО, а далі за допомогою системи коригуючих коефіцієнтів та обраних страхувальником умов страхування розраховується індивідуальний тариф та сплачується страхова премія. Отже, чим менше розмір страхового платежу, тим менше відповідальність страховика в разі настання страхового випадку. Таким чином, бажання клієнта отримати максимально дешевий страховий продукт призводять до недоотримання страхувальником бажаного страхового захисту, а отже, як наслідок, погіршуються відносини із страховиками та збільшується рівень недовіри страхувальників до страхових компаній. страхова компанія повинна розробляти умови страхування наземного транспорту таким чином, щоб вони максимально задовольняли потреби страхувальників та сприяли підвищенню рівня довіри до вітчизняних страховиків.

Отже, у теперішній час страхування наземного транспорту є найбільш перспективним видом добровільного страхування, що зумовлює необхідність подальшого дослідження організації надання даного виду страхування з

метою вдосконалення процесу надання страхової послуги, оптимізації методів визначення розміру страхового тарифу та страхового платежу, підвищення рентабельності здійснення страхових операцій з страхування наземного транспорту.

ЛІТЕРАТУРА

1. Автомобільне страхування в системі безпеки дорожнього руху : Кол. моногр. / О. М. Залетов, О. В. Кнейслер, В. М. Стецюк, О. Ю. Толстенко та ін.; Наук. ред. та кер. кол. авт. канд. екон. наук О. М. Залетов. – К.: Міжнародна агенція «BeeZone», 2012. – 508 с.
2. Автострахування в країнах Північної Америки та Європи // Фінансовий ринок України. – 2006. – №3. – С. 37–38 р.
3. Базилевич В.Д. Страхова справа : [монографія] / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич [5–те вид., стер] – К. : Знання, 2006. – 351 с.
4. Безугла В. О. Страхування / В. О. Безугла. – К.: Центр навчальної літератури, 2008. – 582 с.
5. Бланд Д. Страхование принципы и практика / Д. Бланд. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 416 с.
6. Бойко Л. О. Проблемні питання розвитку страхового ринку України [Електронний ресурс] / Л. О. Бойко // Вісник соціально–економічних досліджень. – 2012. – Вип. 3(2). – С. 137–143. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_3\(2\)__23.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_3(2)__23.pdf)
7. Вітховські М. Розвиток обов'язкового автострахування у Польщі / М. Вітховські // Фінансовий ринок України. – 2005. – №10. – С. 40–41 р.
8. Внукова Н. М. Адаптація вимог Solvency II до умов функціонування страхового ринку України / Н. М. Внукова, С. А. Ачкасова, І. В. Скорик // Фінанси України. – 2013. – №9. – 2013. – С. 76 – 82 р.
9. Вовчак О. Д. Страхування: Навчальний посібник. 2–ге видання, виправлене. – Львів : «Новий Світ–2000», 2005. – 480 с.
10. Гнатенко О. А. Конкурентоспроможність страхової послуги та формування управлінського рішення щодо її підвищення [Електронний ресурс] / О. А. Гнатенко // Агроінком. – 2013. – № 4–6. – С. 69–72. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/agroincom_2013_4-6_17.pdf
11. Говорушко Т. А. Страхові послуги: навчальний посібник / Т. А. Говорушко. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 400 с.
12. Гориславець П. А. Тенденції національного страхового ринку [Електронний ресурс] / П. А. Гориславець // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку . – 2013. – № 767. – С. 283–290. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_767_42.pdf
13. Грищенко Б. В. К вопросу формирования страхового продукта / Б. В. Грищенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ec.asu.ru/lib/formю.strakh.pdf>.

14. Грушанина М. А. Использование метода когнитивного моделирования для оценки и анализа развития страхового бизнеса / М. А. Грушанина // Страховое дело. – 2004. – №4. – С. 24 – 31.
15. Деркач О. М. Фактори впливу на стан фінансової безпеки страхового ринку / О. М. Деркач // Бізнес Інформ №6. – 2012. – 2012. – С. 187–190 р.
16. Ефимов С. Л. Деловая практика страхового агента и брокера / С. Л. Ефимов – М. : Страховой полис ЮНИТИ. – 416 с.
17. Жабинець О. Система державного регулювання страхової діяльності в Україні та її вдосконалення / О. Жабинець // Вісник Львівського національного університету імені Івана Франка. – 2005. – Вип. 34. – С. 342 – 348.
18. Журавка О. С. Сучасні тенденції розвитку страхового ринку України / О. С. Журавка // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – №1. – 2010. – С. 110–114 р.
19. Завада О. Розвиток страхового ринку України: що? як? коли? / О. Завада // Фінансовий ринок України. – 2008. – №10. – 2008. – С. 14–16 р.
20. Загородній А. Г. Фінансово–економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смовженко. – Львів : Видав. Нац. універ. «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
21. Залетов А. Н. Страхование в Украине / А. Н. Залетов [под ред. д.е.н. О. А. Слюсаренко]. – К. : Международная агенция BeeZone, 2002. – 452 с.
22. Залетов О. М. Сутність та принципи саморегулювання на страховому ринку [Електронний ресурс] / О. М. Залетов // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Сер. : Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 235–239. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vzhdtu_econ_2013_2_30.pdf
23. Козоріз Г. Г. Пріоритетні напрями модернізації страхового ринку України в умовах глобальних викликів / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2013. – №1. – 2013. – С. 26 – 34 р.
24. Козоріз Г. Г. Проблеми розвитку страхового ринку в Україні / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2008. – №2. – 2008. – С. 182–191 р.
25. Коломин Е. В. Проблемы развития страховых исследований. «Нет ничего практичнее хорошей теории» / Е. В. Коломин // Финансы. – 2003. – №6. – С. 40 – 44.
26. Корнеєв, В. В. Особливості та регуляторний базис розвитку страхового ринку України / В. В. Корнеєв // Фінансовий ринок України. – 2012. – №7–8. – 2012. – С. 27 – 31.
27. Корнилюк Р. Автостраховання – 2010: криза прозорості / Р. Корнилюк // Финансовые рынки и ценные бумаги. – 2010. – №9. – 2010. – С. 16–19.
28. Крутик А. Б. Страхование: учебное пособие. / А. Б. Крутик, Т. В. Никитина. – СПб. : Изд – во Михайлова В. А., 2001. – 256 с.
29. Кулина Ю. А. Договір страхування каско автотранспортних засобів у цивільному праві України : автореф. дис. канд. юрид. наук / Ю. А. Кулина //

Нац. ун-т "Одес. юрид. акад." – О., 2013. – 20 с.

30. Лебединська Л. Л. Стратегічні аспекти сталого розвитку страхового ринку України під впливом глобалізаційних процесів / Л. Л. Лебединська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9. – 2010. – С. 206–214.

31. Лондар С. Л. Європейський досвід фінансового регулювання страхового ринку / С. Л. Лондар // Наукові праці НДФІ. – 2011. – №1. – 2011 р. – С. 89–102 р.

32. Малікова І. П. Реформування страхового ринку України [Електронний ресурс] / І. П. Малікова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Вип. 1. – С. 371–377. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2013_1_59.pdf.

33. Митрофанов С. Маркетинговые коммуникации в страховании: от управления коммуникациями – к управлению качеством / С. Митрофанов // Маркетинговые коммуникации. – 2003. – № 4. – С. 40–41.

34. Никулина Н. Н. Страхование. [Теория и практика: учеб. пособие для студентов вузов] / Н. Н. Никулина, С. В. Березина. – 2 – е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2007. – 511 с.

35. Офіційний сайт ПрАТ «Промислово-страхова компанія». – Режим доступу : <http://www.iic.kharkov.ua/>

36. Особенности полисов страхования КАСКО для поддержанных автомобилей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.express-insurance.com.ua/ru/catalog/article/Features-policies-Hull-used-cars.html>.

37. Особенности страхования КАСКО автомобиля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://voditeliauto.ru/poleznaya-informaciya/strahovanie/osobennosti-strahovaniya-kasko-avtomobilya.html>.

38. Особенности страхования КАСКО и ОСАГО кредитных автомобилей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.inguru.ru/strahovanie_post_sh/osobennosti_strahovaniya_kasko_i_osago_kreditnyh_avtomobilej.

39. Плиса В. Й. Стратегія посткризового розвитку страхового ринку України / В. Й. Плиса // Фінансовий простір. – 2011. – №3. – 2011. – С. 90–96.

40. Плиса В. Й. Страхування: навч. посібник. 2 – е вид. / В. Й. Плиса. – К. : Каравела, 2008. – 392 с.

41. Позднякова Л. О. Проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання в сучасних умовах / Л. О. Позднякльва // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №6. – 2010. – С. 250–254.

42. Привалова О. М. Трансформації національних ринків страхування життя в умовах євроінтеграції [Електронний ресурс] / О. М. Привалова, І. М. Привалова // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1 (14). – С. 269–276. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fkd_2013_1\(14\)_39.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fkd_2013_1(14)_39.pdf).

43. Приказюк Н. В. Державне регулювання страхового ринку України: тенденції та перспективи розвитку / Н. В. Приказюк // Фінанси України. – 2010. – №7. – 2010. – С. 101–108 р.

44. Про затвердження Порядку складання звітних даних страхо-виків :

Розпорядження Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України № 39 від 03.02.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0517-04>.

45. Про затвердження Рекомендацій щодо аналізу діяльності страховиків : Розпорядження Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України від № 3755 17.03.2005 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.expertra.com/files/rk3755.pdf>.

46. Про страхування : Закон України № 85/96–ВР від 07.03.1996 р. Із змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96>.

47. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12 липня 2001 р. № 2664–ІІІ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.

48. Ротова Т. А. Страхування: навч. посіб. / Т. А. Ротова, Л. С. Руденко – К. : Київ, Нац. торг. – екон. ун – т, 2001. – 400 с.

49. Словарь страховщика / С. Л. Ефимов, Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратновский. – М. : ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 2000. – 322 с.

50. Роина А. Страхование КАСКО: что нужно знать / А. Роина // Все о бухгалтерском учете. – 2008. – №103. – 2008. – С. 33–35 р.

51. Сапунова Н. Уся справа в КАСКО/ Н. Сапунова // Контракти. – 2013. – №16. – 2013. – С. 14 – 15.

52. Соболев Р. Г. Методологічні підходи до державного регулювання міжнародного ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / Р. Г. Соболев // Теорія та практика державного управління . – 2012. – Вип. 4. – С. 482–488. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpdu_2012_4_69.pdf.

53. Соболев Р. Г. Напрями впливу держави на розвиток вітчизняного страхового ринку [Електронний ресурс] / Р. Г. Соболев // Актуальні проблеми державного управління. – 2011. – № 2. – С. 140–148. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/apdy_2011_2_21.pdf.

54. Соболев Р. Г. Сутність страхової діяльності в умовах трансформації ринку фінансових послуг [Електронний ресурс] / Р. Г. Соболев // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 2. – С. 240–245. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Trpdu_2012_2_37.pdf.

55. Современный толковый словарь русского языка / [Гл. ред. С.А. Кузнецов]. – М. : Ридерз Дайджест, 2004. – 960 с.

56. Страхові послуги: підручник / С. С. Осадець, Т. М. Артюх, О. О. Гаманкова [та ін.]; Кер. авт. кол. й наук. ред. проф. С. С. Осадець і доц. Т. М. Артюх. – К. : КНЕУ, 2007. – 464 с.

57. Страхование: принципы и практика / [пер. с англ. Составитель Д.Бланд]. – М. : Финансы и статистика, 1998. – С. 25–26.

58. Страхування наземного транспорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://strakhuvannya.at.ua/index/strakhuvannja_nazemnogo_transportu/0-34

59. Страхування: підручник / [Керів. авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець,

д-р, екон. наук, проф.]. – К. : КНЕУ, 1998. – 528 с.

60. Страхування: підручник / [Керів. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець, 2 – ге вид., перероб. і доп.] – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.

61. Сухонос С. Л. Страхова послуга як економічна категорія [Електронний ресурс] / С. Л. Сухонос // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 568 – 576. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/zpnuodps_2011_1_55.pdf

62. Таркуцяк А. О. Страхування : навч. посіб. / А. О. Таркуцяк. – К. : Вид-во Європ. Ун-ту, 2000. – 114 с.

63. Тринчук В. В. Формування та розвиток маркетингу страхових компаній: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.06.01. / В. В. Тринчук – К : Київ. Нац. торг. – екон. у – т, 2005. – 21 с.

64. Узов К. Як прискорити виплату страхового відшкодування по КАСКО / К. Узов // Фінансовий ринок України. – 2011. – №9. – 2011. – С. 37.

65. Фатеева І. С. Цивільно-правові аспекти страхування транспортних засобів в Україні / І. С. Фатеева // Наук. зап. НаУКМА. Сер. Юрид. науки. - 2007. - Т. 64. - С. 106-109.

66. Шахов В. В. Введение в страхование / В.В. Шахов : учебное пособие – 2–е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 311 с.

67. Шірінян, Л. Конкурентоспроможність страхового ринку України / Л. Шірінян // Економіка України. – 2011. – №7. – 2011. – С. 37–48 р.