

УДК 336.01

Гнеушева В. О.

кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і обліку,
 Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій, Україна;
 e-mail: silverviki@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0019-3650

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА СТРАХОВУ ПОВЕДІНКУ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Анотація. Зважаючи на те, що в Україні комплексного дослідження основних елементів страхової поведінки домогосподарств практично немає, а страхова поведінка домогосподарств характеризується низькою страховою культурою, нерозумінням вигідності і необхідності страхування, особливої актуальності набуває визначення факторів, що впливають на її формування, і виявлення серед множини факторів тих, що впливають на страхову поведінку найбільше.

Проведений огляд наукових праць дозволив зробити висновок, що трактування сутності страхової поведінки нечисленні і не враховують її заощаджувальний і споживчий характер. Тому було запропоновано визначати страхову поведінку як різновид фінансової поведінки домогосподарств, спрямований на забезпечення фінансового захисту домогосподарств за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових платежів і доходів від розміщення коштів цих фондів.

У ході проведеного дослідження також було запропоновано поділяти фактори впливу на страхову поведінку домогосподарств на екзогенні і ендогенні.

Проведено аналіз динаміки рівня безробіття, середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати і мінімальної пенсії для виявлення ступеня впливу макроекономічних факторів на страхову поведінку домогосподарств.

Обґрунтовано рівень впливу демографічних факторів, таких як вік і стать особи, на її страхову поведінку за допомогою аналізу динаміки і структури учасників недержавних пенсійних фондів.

Дані проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що найбільший вплив на формування страхової поведінки домогосподарств мають такі фактори, як політична і соціальна стабільність, стан ринку праці, рівень доходів домогосподарств, гарантії страхових виплат, фінансова грамотність і страхова культура, психологічний тип особистості, стихійні лиха, пандемії. Меншою мірою на страхову поведінку впливають такі чинники, як чутки, поради родичів або друзів, релігія. Усунути негаразди, що стримують формування активної страхової поведінки домогосподарств дозволить реформування моделі регулювання страхового ринку України.

Ключові слова: страхова поведінка домогосподарств, екзогенні фактори, ендогенні фактори, страхова культура, гарантії страхових виплат.

Формул: 0; рис.: 2; табл.: 2; бібл.: 23.

Hnieusheva V.

Ph. D. in Economics,
 Associate Professor of the Department of Finance and Accounting,
 Zaporizhzhya Institute of Economics and Informations Technologies, Ukraine;
 e-mail: silverviki@gmail.com; ORCID ID: 0000-0003-0019-3650

FACTORS OF IMPACT ON THE INSURANCE BEHAVIOR OF THE UKRAINIAN HOUSEHOLDS

Abstract. Taking into account the fact that the comprehensive research of the basic elements of the insurance behavior of the households is nearly non-existent, and the insurance behavior of the households is characterized by the poor insurance culture, misunderstanding of the advantages and necessity of the insurance, the establishment of the factors of impact on its

formation and identification of those influencing on the insurance behavior most of all among the myriad of factors becomes especially topical.

The performed research digest allowed concluding that the interpretation of the insurance behavior essence is limited and does not take into account its saving and consumer-related nature. So, it was proposed to determine the insurance behavior as the variety of the financial behavior of the households oriented to the provision of the financial protection of the households at the expense of the monetary funds formed by means of payment of the insurance premiums and earnings from the investment of the resources of these funds.

It was also proposed to divide the factors of impact on the insurance behavior of the households into the external and internal causes in the course of the research conducted.

The analysis of the dynamics of the unemployment rate, average salary, minimum official wage and minimum pension was performed for the purpose of establishment of the degree of impact of the macroeconomic factors on the insurance behavior of the households.

The level of impact of the demographic factors such as person's age and gender on his/her insurance behavior was substantiated with the use of the analysis of the dynamics and structure of the membership of non-state pension funds.

The data of the conducted research suggest that such factors as the political and social stability, condition of the labour market, income level of the households, warrants of insurance benefits, financial literacy and insurance culture, psychological personality type, acts of God, and pandemics have the greatest impact on the shaping of the insurance behavior of the households. Such factors as the rumor, pieces of advice from relatives or friends, and religion have impact on the insurance behavior to a lesser extent. The reformation of the Ukrainian insurance market regulation model would enable to eliminate the problems holding back shaping of the active insurance behavior of the households.

Keywords: insurance behavior of the households, external factors, internal factors, insurance culture, warrants of insurance benefits.

JEL Classification G22, D19

Formulas: 0; fig.: 2; tabl.: 2; bibl.: 23.

Вступ. Перехід національної економіки до моделі інвестиційного зростання неможливий без прискореного розвитку фінансової системи держави і фінансів домогосподарств як однієї з найважливіших її складових. Значимість фінансів домогосподарств обумовлена взаємним зв'язком процесів формування і використання фінансових ресурсів домогосподарств з розвитком страхування, банківської системи та інших сфер і ланок фінансової системи.

Можливості вітчизняного фінансового ринку, рівень доходів населення, участь населення в операціях на фондовому, валютному і страховому ринках впливають на формування певної фінансової поведінки домогосподарств і створюють передумови для її дослідження. Фінансова поведінка домогосподарств є одним з індикаторів соціального благополуччя, а їхнє заощадження — одне з джерел інвестицій, які є ключовим аспектом розвитку економіки [1].

За критерієм взаємодії з різними фінансовими інститутами фінансова поведінка поділяється на заощаджувальну, кредитну, інвестиційну, фіскальну і страхову [2].

В Україні комплексного дослідження основних елементів страхової поведінки домогосподарств практично немає. Страхова поведінка домогосподарств характеризується низькою страховою культурою, нерозумінням вигідності і необхідності страхування. Тому дослідження факторів впливу на страхову поведінку домогосподарств є актуальним не тільки на теоретичному рівні, а й має важливе практичне значення для підвищення страхової культури населення, а також для успішного функціонування і подальшого розвитку страхового ринку України.

Аналіз досліджень і постановка завдання. Сутності, класифікації, чинникам впливу на фінансову поведінку домогосподарств присвячені численні наукові праці українських

і закордонних вчених, зокрема: Л. А. Дудинець, Г. Г. Голуб, Р. Р. Голуб, Т. О. Кізими, О. А. Ковтун, Г. В. Белехової, К. В. Галішнікової, В. В. Літвінової, А. А. Шабунової, S. Lodhi, A. Lusardi, P. B. Carr, C. M. Steele, L. Friedberg, A. Webb та ін.

Метою дослідження є узагальнення поглядів учених на трактування економічного змісту поняття «страхова поведінка домогосподарств»; класифікація, розкриття змісту факторів впливу на страхову поведінку домогосподарств і виявлення тих факторів, що найбільш впливають на неї.

У статті використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів пізнання, що дало змогу забезпечити цілісність реалізації наукового дослідження. Зокрема, застосовано такі методи:

- аналіз і синтез — для виявлення та систематизації наукових підходів до трактування категорії «страхова поведінка домогосподарств»;
- логічного узагальнення при обґрунтуванні висновків щодо факторів, які здійснюють найбільший або найменший вплив на страхову поведінку людини;
- графічної візуалізації — для наочного подання інформації та аналітичних даних;
- розрахунковий — для виявлення динаміки макроекономічних показників, що характеризують фактори впливу на страхову поведінку домогосподарств.

Результати дослідження. Як зазначалося вище, одним із різновидів фінансової поведінки в умовах ринкових відносин є поведінка населення на страховому ринку, яка пов'язана з перерозподілом та інвестуванням грошових ресурсів. Сама необхідність у формуванні в населення страхової поведінки з'явилася в Україні відносно недавно. З проголошенням незалежності в Україні було сформоване своє страхове ринкове середовище, ліквідована монополія держави і створена система законодавства з регулювання страхової діяльності.

Дослідження тенденцій розвитку страхового ринку України вказують на те, що зараз страхування належить до групи найбільш рентабельних і динамічних галузей економіки, а страховий ринок є важливим сегментом фінансового ринку, що впливає на всі соціально-економічні процеси в державі. Страховий ринок України є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Інвестиції страхового сектору в економіку України за напрямками, визначеними Кабінетом Міністрів України, на 31.03.2020 становили 1679,9 млн грн, що на 309,5 млн грн більше ніж за той самий період 2019-го [3].

Огляд наукових праць, присвячених сутності фінансової поведінки та її складових, дозволяє зробити висновок, що трактування сутності страхової поведінки нечисленні і вони в основному зводяться до того, що страхова поведінка це:

- один із видів фінансової активності громадян [2; 4];
- своєрідний соціально-економічний механізм скорочення економічних, соціальних, політичних і фізіологічних ризиків шляхом їх передання страховикові на підставі договору страхування [5].

Зважаючи на те, що страхова поведінка має риси як заощаджу вальної, так і споживчої поведінки, урахувавши зазначені трактування, пропонуємо таке визначення страхової поведінки домогосподарств: «Страхова поведінка — це різновид фінансової поведінки домогосподарств, спрямований на забезпечення фінансового захисту домогосподарств за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати страхових платежів і доходів від розміщення коштів цих фондів».

Існує множина факторів, які або гальмують, або прискорюють процеси нарощування фінансових активів домогосподарств і споживання страхових послуг на страховому ринку України. Слід зазначити, що страхова поведінка окремого домогосподарства формується під впливом декількох, а не лише одного з таких факторів.

Фактори впливу на страхову поведінку домогосподарств за ознакою направленості дії щодо домогосподарства можна поділити на екзогенні та ендогенні (рис. 1).

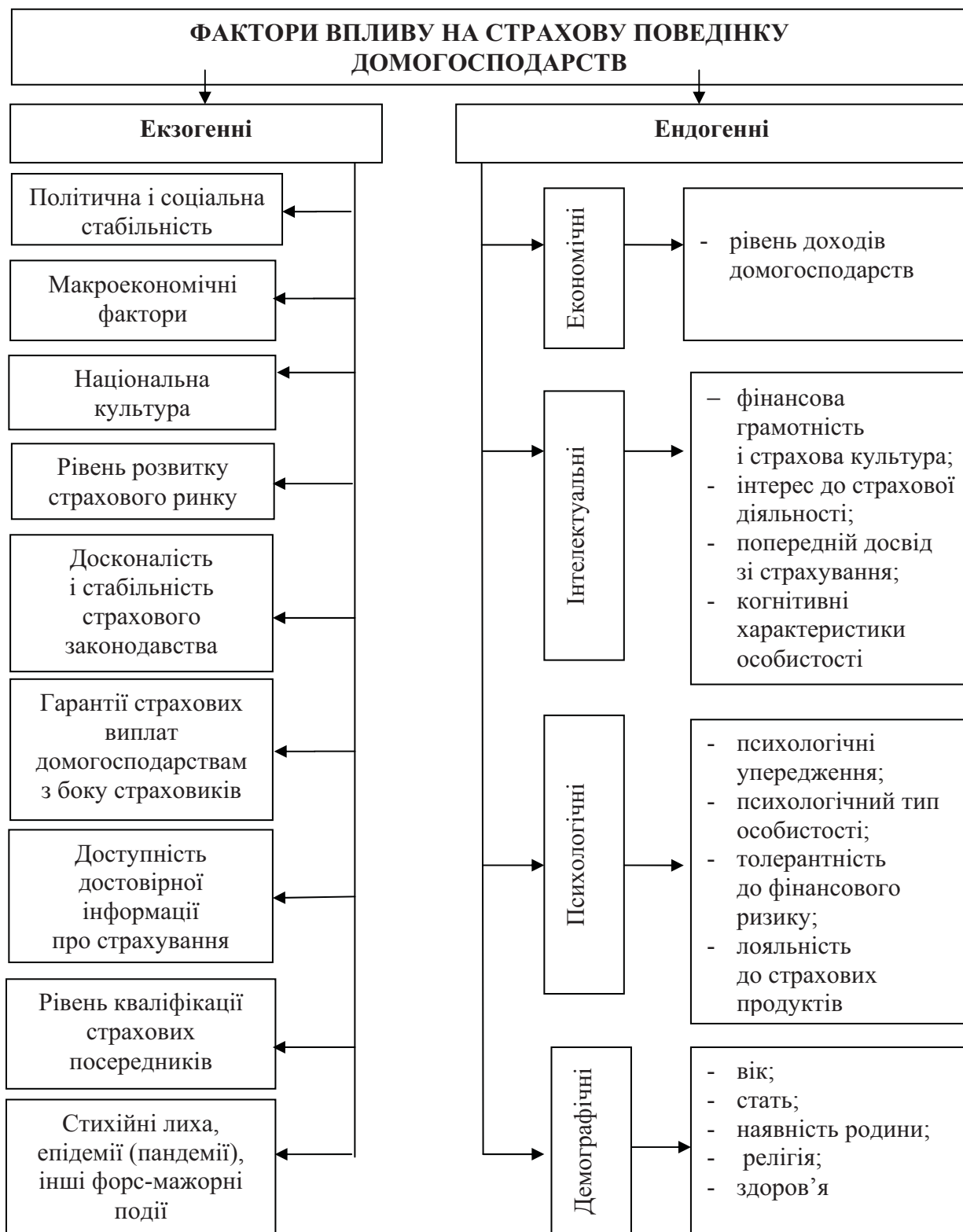


Рис. 1. Фактори впливу на страхову поведінку домогосподарств

Примітка. Складено з урахуванням [2; 4; 7; 8].

До екзогенних факторів належать:

- політична і соціальна стабільність. Що стабільніша ситуація у країні, то вільніше почувуються домогосподарства на страховому ринку, обираючи ті чи інші страхові продукти для споживання або заощадження. Опитування показали, що тільки 17,5 % респондентів вважають, що політична і соціальна ситуація в Україні розвиваються у правильному

напрямку, а 19,5 % українців вірять, що Україна здатна подолати наявні проблеми і труднощі протягом найближчих кількох років [6];

- макроекономічні фактори. Стан ринку праці і рівень інфляції; темпи економічного зростання; стан державного бюджету; купівельна спроможність національної валюти та інші макроекономічні фактори впливають на рівень добробуту домогосподарства і визначають його страхову поведінку.

А 2020 року український ринок праці відчув на собі негативні наслідки від пандемії COVID-19 (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка рівня безробіття в Україні у 2018—2020 рр.

№ пор.	Період	2018 р.	2019 р.	2020 р.	Абсолютне відхилення (+/-)	
		Рівень безробіття: (%)			2019 р. від 2018 р.	2020 р. від 2019 р.
1.	I квартал	10,0	9,6	8,9	-0,4	-0,7
2.	II квартал	9,3	8,8	9,6	-0,5	0,8
3.	III квартал	9,0	8,4	9,7	-0,6	1,3

Примітка. Складено і розраховано за [9].

Причиною збільшення рівня безробіття у II і III кварталах 2020 року на 0,8 і 1,3% у порівнянні з 2019-м відповідно є спад ділової активності і перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї на ринку праці. За оцінками Торгово-промислової палати України, реальний рівень безробіття не збігається з офіційними даними і становить 13,7—15,4 %. Згідно з прогнозом НБУ, рівень безробіття 2020 року буде вимірюватися двозначними «відсотками», чого в Україні не було з 2002-го [10];

- національна культура. Національна культура та її розвиток не існують в умовах вакууму. Починаючи з 80-х років ХХ століття роль культури у світі розглядається як креативна складова розвитку економічного сектору [11]. Національна культура впливає на конфігурацію національної фінансової системи, у тому числі й на розвиток системи страхування;

- рівень розвитку страхового ринку. Характеризуючи вітчизняний страховий ринок, можна зазначити, що 2019 року він залишився в Топ-10 найбільш динамічних ринків світу. Ринок ризикового страхування України 2019 року займав 53-тє місце у світі (2018-го — 55-те), поліпшення показників відбулося завдяки зростанню обсягу надання страхових послуг у валютному еквіваленті на 22,1 %. Зростання ринку страхування життя у валютному еквіваленті становило 26,5 %, а у світовому рейтингу український ринок страхування життя перемістився на дві позиції вгору: з 81-го у 2018 році, на 79-те місце у світі у 2019-му, що свідчить про зростання рівня розвитку страхового ринку України [12];

- досконалість і стабільність страхового законодавства. Установлення чітких і зрозумілих для дотримання вимог через систему законодавчих і нормативно-правових актів стимулює розвиток страхових відносин і формує активну страхову поведінку домогосподарств. До 2020 року недоліки чинного страхового законодавства в Україні, і зокрема регуляторної політики, призводили до того, що головною бізнес-метою окремих страховиків була діяльність, пов'язана з виведенням капіталу, легалізацією доходів, отриманих незаконним шляхом, оптимізацією податків, у тому числі шляхом конвертації безготівкових коштів у готівку та ін. [13]. Усе перераховане стримувало розвиток страхового ринку і гальмувало формування активної страхової поведінки домогосподарств;

- гарантії страхових виплат домогосподарствам з боку страховиків. В Україні не існує механізму гарантування страхових виплат за договорами довгострокового страхування життя. Чинна процедура виходу з ринку страхової компанії не захищає прав споживачів страхових послуг належним чином. Це дозволяє недобросовісним страховикам вийти з ринку, не виконавши своїх зобов'язань за договорами страхування [13];

- доступність достовірної інформації про страхування. На сучасному етапі розвитку страхового ринку в Україні інформацію про страхові компанії, їхній рейтинг, страхові послуги, результати діяльності можна отримати на різноманітних інтернет-порталах, таких як Forinsurer, Finpost, на інтернет-сторінках страхових компаній. Вивчення подібної інформації дає змогу зробити певні висновки, які будуть спрямовані на дії щодо страхування в майбутньому. Тому важливо, щоб отримана користувачем інформація була зрозумілою, повною, об'єктивною, не мала якісних і кількісних помилок;

- рівень кваліфікації страхових посередників. Згідно із законодавством до страхових посередників в Україні належать страхові брокери і страхові агенти. Їхньою основною загальною функцією є сприяння продажу страхових послуг. Забезпечення виконання цієї функції і формування активної страхової поведінки домогосподарств залежить від рівня компетентності страхових посередників та їхнього вміння налагоджувати страхові взаємостосунки зі страхувальниками;

- стихійні лиха, епідемії (пандемії), інші форс-мажорні події. Збільшення кількості населення на планеті, зміна клімату, зростання потужностей підприємств і розширення інфраструктури, висока щільність населення, його внутрішня і зовнішня мобільність є причинами стихійних явищ, техногенних катастроф, епідемій та ін. Стихійні лиха нині стали звичним явищем, а їхній руйнівний вплив має тенденцію до зростання. Цей фактор має значний вплив на страховий ринок і на страхову поведінку домогосподарств.

З одного боку, форс-мажорні обставини підштовхують страхові компанії до створення нових страхових продуктів. Так, під час пандемії COVID-19 в Україні були розроблені страхові програми. З них найбільшого поширення набули дві «коронавірусні» страховки: захист від форс-мажорів інфекційної хвороби під час відпочинку і під час роботи.

По-друге, під час пандемії COVID-19 і введення карантинних заходів уже наявні страхові послуги набули певного розвитку. Так, кількість клієнтів, які купували страхові продукти онлайн в Україні, за результатами 2020 року, збільшилась утричі в порівнянні з 2019 роком. Іншим за важливістю чинником стало зростання попиту в інтернеті самої категорії «страхування». За даними Google, у порівнянні з 2019 роком тільки в четвертому кварталі українці використовували пошук страхування онлайн на 16 % частіше [14].

Здатність домогосподарства долати кризи, зберігати активну страхову поведінку багато в чому залежить від стану його внутрішнього середовища, тобто від дії групи ендегенних чинників, яких, у свою чергу, поділяють на чотири підгрупи.

1-ша підгрупа — це економічні фактори. Основним економічним фактором, що суттєво впливає на страхову поведінку домогосподарств, є рівень доходів. За опитуваннями Info Sapiens, через введення антиковідних заходів у червні 2020 року 42 % українців висловили занепокоєння браком грошей. У березні 2020 цю проблему зазначали лише 31 % респондентів [15].

Влада, з метою пом'якшення дії кризи, запровадила заходи направлені на підвищення рівня доходів населення за рахунок виплати субсидій, надбавок медичним працівникам, що працюють із хворими на COVID-19, щорічної індексації пенсій, підвищення рівня мінімальної заробітної плати і мінімальної пенсії (рис. 2)

У результаті протягом 2020 року середня заробітна плата в Україні збільшилася на 32,2 %, мінімальна заробітна плата і мінімальна пенсія підвищилися відповідно на 5,9 і на 7,9 %. Водночас за дев'ять місяців 2020 року обсяги валових страхових премій, отриманих від фізичних осіб збільшилися на 0,5 млрд грн щодо такого самого періоду 2019-го [16]. Ці дані свідчать про значний вплив рівня доходів домогосподарств і пандемії на їхню страхову поведінку.

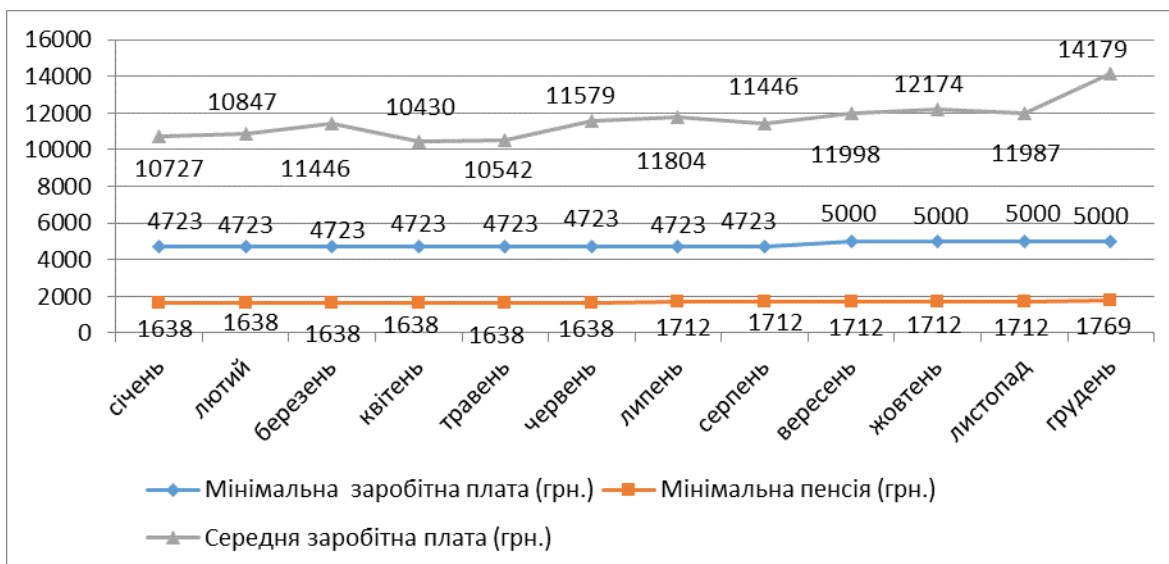


Рис. 2. Динаміка середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії 2020 року

Примітка. Побудовано з використанням даних [9].

2-га підгрупа — інтелектуальні фактори. До них відносять такі фактори, як фінансова грамотність і страхова культура; інтерес до страхової діяльності; попередній досвід, когнітивні характеристики. Розглянемо ці фактори детальніше:

- фінансова грамотність передбачає наявність достатнього рівня знань і навичок у галузі фінансів [7]. Знання ключових фінансових понять і вміння їх використовувати на практиці дає можливість людині вести облік своїх доходів і витрат, уникати зайвої заборгованості, планувати особистий бюджет, створювати заощадження. страхова культура визначається як розповсюдженість серед населення знань і навичок, потрібних користувачам страхових послуг [17]. страхова культура дозволяє орієнтуватись у складних страхових продуктах, які пропонують страхові організації, і купувати їх на основі усвідомленого вибору, а також грамотно управляти особистими пенсійними накопиченнями;

- інтерес до страхової діяльності. Наявність інтересу до страхової діяльності є стимулом для підвищення людиною рівня своєї фінансової грамотності та страхової культури;

- попередній досвід зі страхування впливає на страхову поведінку в майбутньому. Якщо ж страховий досвід був негативним, то людина намагається бути обережнішою, що знижує її страхову активність;

- когнітивні характеристики. До когнітивних характеристик особистості наука відносить: сприймання, розпізнавання образів, увагу, мову, мислення і розв'язування задач, пам'ять, увагу, інтелект та ін. Брак уваги, неможливість правильно обробити отриману інформацію призводять до ухвалення помилкових рішень у сфері страхування.

3-тя підгрупа — психологічні характеристики, до яких відносять:

- психологічні упередження. Упередженням є негативна думка про конкретний об'єкт. Людина має схильність «з упередженням» ставитися до страхових установ і робить це або на основі власного попереднього досвіду, або на основі готових розхожих стереотипів. Існують такі стереотипи про страхування: якщо майно пошкоджене, то дешевше його відновити ніж застрахувати; працювати зі страховими посередниками дуже дорого і складно; немає зайвих грошей для страхування і т. ін.;

- психологічний тип особистості. Науково доведено, що психологічні особливості людини впливають на ухвалення нею фінансових рішень. До психотипів особистості належать екстраверти, інтроверти і ті, що поєднують якості перших і других — амбіверти. Це більше ніж 60 % населення Землі. Інтроверт при ухваленні рішення відносно страхування

віддає перевагу довгостроковим страховим продуктам, звертає увагу на деталі; ретельно аналізує надану інформацію і самостійно ухвалює відповідне рішення. На протипагу йому, екстраверт при ухваленні фінансового рішення активно його обговорює, не схильний до послідовності, логічності та аналітичності, і недовго думаючи, швидко починає діяти;

- толерантність до фінансового ризику. Особистісні риси інвесторів впливають на їхнє ставлення до фінансових ризиків. Здатність і готовність приймати коливання рівня доходів, отриманих від фінансових вкладень, наприклад, у страхуванні життя означають толерантність до фінансового ризику. Існують такі поняття, як «висока толерантність» або «низька толерантність». Низька толерантність до ризику пов'язана з безпекою, висока толерантність — з підвищенням ефективності фінансових вкладень [18];

- лояльність до страхових продуктів. Термін «лояльність клієнтів до страхових продуктів» означає довірче і позитивне ставлення до діяльності страхових компаній. У наш час в Україні рівень довіри до НБУ, а оскільки державне регулювання і нагляд у небанківському фінансовому секторі здійснює НБУ, то і до страхових компаній низький і становить 36 % опитаних респондентів [6]. У такій ситуації особливо актуальними для страхових компаній стають заходи, пов'язані з підвищенням лояльності клієнтів до страхових послуг, — так звані програми лояльності. В основному ці програми включають інформування та заохочення клієнтів за допомогою бонусів і скидок з метою утримання і збільшення своєї клієнтської бази.

4-та підгрупа — демографічні фактори: вік, стать, наявність родини, релігія, здоров'я.

Вік особи має значний вплив на її страхову поведінку. Більшість дослідників вважають, що рівень вкладення інвесторами коштів у більш ризиковані проекти зменшується в міру збільшення віку і досвіду [19]; інші прямо пов'язують такі змінні, як вік і фінансова грамотність, заявляючи, що у групи старшого віку фінансова грамотність нижча [20].

Щоб виявити вплив віку людини на її страхову поведінку, дослідимо структуру і динаміку учасників недержавних пенсійних фондів залежно від їхнього віку (табл. 2).

Таблиця 2

Структура і динаміка учасників недержавних пенсійних фондів (НПФ) за віком

Показники	III кв. 2018 р.		III кв. 2019 р.		III кв. 2020 р.		Абсолютне відхилення (+/-) тис. осіб 2020 р. від 2018 р.
	тис. осіб	%	тис. осіб	%	тис. осіб	%	
1. Загальна кількість учасників НПФ	848,8	100,0	868,7	100,0	880,4	100,0	31,6
2. Вік:							
до 25 років	8,5	1,0	7,8	0,9	6,2	0,7	-2,3
від 25 до 50 років	512,7	60,4	500,4	57,6	489,4	55,6	-23,3
від 50 до 60 років	230	27,1	225,9	26,0	225,4	25,6	-4,6
старше 60 років	97,6	11,5	134,6	15,5	159,4	18,1	61,8

Примітка. Складено і розраховано з використанням даних [21].

За результатами обчислень можемо зробити такі висновки:

- більш активну страхову поведінку мають особи віком від 25 до 50 років та особи вікової групи від 50 до 60 років;

- особам вікової групи до 25 років притаманна пасивна страхова поведінка за браку певного досвіду зі страхування;

- очевидно, що особи старшого віку мають досвід, але меншу фінансову грамотність і страхову культуру тому серед учасників НПФ 2018 року їх лише 11,5 %. Але за період з 2018 р. до 2020 р. їхня частка у структурі учасників НПФ збільшилась на 6,6 %.

Важливим фактором, що впливає на страхову поведінку є стать людини.

Вважається, що жінки менш фінансово грамотні, мають менші доходи, не толерантні до ризику, опікуються проблемами своїх батьків і дітей, а тому й мають меншу страхову активність. Дослідження в Україні показали, що серед учасників НПФ у кожній віковій групі більшість становили чоловіки, а у віковій групі старше 60 років їхня кількість перевищувала жінок у 2,2 раза 2018 року; в 1,9 раза 2019-го і в 1,8 раза 2020 р. [21].

Наявність родини також впливає на страхову поведінку домогосподарства. Важливі події в житті родини, такі як повноліття дітей, весілля, хвороби, втрата членів родини, а також бажання залишити заощадження у спадок, є мотивацією до здійснення дій відносно страхування. Найбільш вивчена галузь — взаємодія чоловіка і жінки в родині при ухваленні фінансових рішень. Дослідження Л. Фрідберга і А. Веба показали, що в середньому фінансове рішення чоловіка в родині є коректнішими, ніж рішення жінки [22].

Найменш впливають на страхову поведінку домогосподарств такі фактори, як релігія і здоров'я. Релігійні традиції і стереотипи визначають фінансові рішення людини, стиль ведення бізнесу, укладення договорів і т. ін. [23].

Особи з проблемами здоров'я прагнуть, здебільшого дотримуватися більш безпечних фінансових стратегій і ліквідних фінансових інструментів [8].

Ринок страхових послуг в Україні сьогодні проходить через своєрідний етап трансформації у сфері нагляду і регулювання. Дванадцятого вересня 2019 року був ухвалений депутатами Верховної Ради Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг», який приводить регулювання і нагляд у небанківському фінансовому секторі у відповідність до міжнародних стандартів. Нова модель регулювання дозволить усунути негаразди, притаманні сучасному стану розвитку страхового ринку України, що стримують формування активної страхової поведінки домогосподарств.

Висновки. Таким чином, у межах нашого дослідження визначено сутність страхової поведінки домогосподарств; запропоновано поділ множини факторів впливу на страхову поведінку домогосподарств залежно від направленості дії щодо домогосподарства на екзогенні і ендогенні фактори; надано характеристику кожного з представлених факторів; проведено аналіз динаміки рівня безробіття, середньої заробітної плати, мінімальної заробітної плати і мінімальної пенсії, динаміки і структури учасників недержавних пенсійних фондів (НПФ) залежно від віку і статі.

Дані проведеного дослідження дають підстави стверджувати, що найбільший вплив на формування страхової поведінки домогосподарства мають політичні і економічні фактори. Важливими також є інтелектуальні та психологічні фактори, криза, спричинена пандемією COVID-19. Меншою мірою на страхову поведінку впливають такі чинники, як чутки, поради родичів або друзів, релігія і здоров'я.

Перспективою дальших наукових досліджень є розроблення механізму формування активної страхової поведінки домогосподарств відносно заощадження грошових коштів і споживання страхових послуг та розкриття змісту його складових.

Література

1. Дудинець Л. А., Голуб Г. Г., Голуб Р. Р. Фінансова поведінка домогосподарств та її детермінанти. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2019. Вип. 2 (136). С. 42—47.
2. Ковтун О. А. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, структура та класифікація. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 280—286.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України / Національна комісія, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL : <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html> (дата звернення: 03.02.2021).
4. Галишнікова Е. В. Финансовое поведение населения: сберегать или тратить. *Финансовый журнал*. 2012. № 2. С. 133—140.
5. Шабунова А. А., Белехова Г. В. Экономическое поведение населения: теоретические аспекты: препринт. Вологда : ИСЭРТ РАН, 2012. 134 с.
6. Оцінка громадянами ситуації в країні, рівень довіри до соціальних інститутів та політиків, електоральні орієнтації громадян (жовтень — листопад 2020 р.) / Центр Разумкова. URL : <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-sytuatsii-v-kraini-riven-doviry-do-sotsialnykh-instytutiv-ta-politykiv-elektoralni-orientatsii-gromadian-zhovten-lystopad-2020r> (дата звернення: 05.02.2021).
7. Кізима Т. О. Фінансова поведінка домогосподарств: сутність, класифікація, чинники впливу. *Світ фінансів*. 2011. № 4 С. 19—25.
8. Литвинова В. В. Финансовое поведение человека и определяющие его факторы. *Журнал экономической теории*. 2020. Т. 17. № 1. С. 230—237.
9. Средняя и минимальная зарплата, минимальная пенсия, уровень безработицы в Украине. *Минфин*. URL : <https://index.minfin.com.ua> (дата звернення: 10.02.2021).

10. Безробіття в Україні наростає — як упоратися з тим державі. *Укрінформ*. 2021. 5 квітня. URL : <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3008987-bezrobittya-v-ukraini-narostaie-ak-uporatisa-z-tim-derzavi.html> (дата звернення: 12.02.2021).
11. Нишук С. М. Культура України — основа ціннісного та економічного фундаменту держави. *Децентралізація*. 2017. 24 січня. URL : <https://decentralization.gov.ua/news/4059> (дата звернення: 12.02.2021).
12. Страховой рынок Украины в Top-10 самых динамичных рынков мира. *Страховой адвокат*. URL : <https://www.insa.com.ua/blog/strahovoj-rynok-ukrainy-v-top-10-samyh-dinamichnyh-rynkov-mira> (дата обращения: 15.02.2021).
13. Біла книга. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні / Національний банк України. Київ, 2020. URL : https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4 (дата звернення: 17.02.2021).
14. Гончарук В. Особенности украинских интернет-продаж в страховании. *Фориншурер*. URL : <https://forinsurer.com/public/06/12/12/2752> (дата обращения: 17.02.2021).
15. Проблема нестачі грошей вийшла на перше місце вперше за 6 років спостережень. URL : <https://www.facebook.com/InfoSapiensLLC/posts/3641684685847066> (дата звернення: 17.02.2021).
16. Небанківські фінустанови відновлюють діяльність до докарантинного рівня — звітність за 9 місяців 2020 року / Національний банк України. 2020. 2 грудня. URL : <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nebankivski-finustanovi-vidnovlyuyut-diyalnist-do-dokarantinnogo-rivnya-zvitnist-za-9-misyatsiv-2020> (дата звернення: 18.02.2021).
17. Данніков О. В. Розвиток маркетингу страхових послуг : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01. Київ, 2004. 19 с.
18. Риск-аппетит, или Что такое толерантность к риску? *Делай ничего*. 2020. 22 сентября. URL : <https://donothing.pro/tolerantnost-k-risku> (дата обращения: 20.02.2021).
19. Lodhi S. Factors influencing individual investor behaviour: An empirical study of city Karachi. *Journal of Business and Management*. 2014. № 16 (2). P. 68—76.
20. Lusardi A. Financial Literacy: an Essential Tool for Informed Consumer Choice? *NBER Working Paper Series Financial*. 2009. URL : <https://www.nber.org/reporter/2009number2/lusardi.html>.
21. Загальний дохід від інвестування пенсійних активів за три квартали 2020 року зріс на 25,5 %. *FinPost*. 2020. URL : <http://finpost.com.ua/news/20202> (дата звернення: 25.02.2021).
22. Friedberg L., Webb A. Determinants and Consequences of Bargaining Power in Households. *NBER Working Paper Series*. 2006. URL : <https://pdfs.semanticscholar.org/5c60/9038aebb3d614c44d15ca846702530469366.pdf>.
23. Carr P. B., Steele C. M. Stereotype threat affects financial decision making. *Psychological Science*. 2010. Vol. 21. № 10. P. 1411—1416.

Статтю рекомендовано до друку 31.03.2021

© Гнєшєва В. О.

References

1. Dudynets, L. A., Holub, H. H., & Holub, R. R. (2019). Finansova povedinka domohospodarstv ta yii determinanty [Financial behavior of households and its determinants]. *Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy — Socio-economic problems of the modern period of Ukraine, Vol. 2* (136), 42—47 [in Ukrainian].
2. Kovtun, O. A. (2013). Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist, struktura ta klasyfikatsiia [Financial behavior of households: essence, structure and classification]. *Biznes Inform — Business Inform*, 9, 280—286 [in Ukrainian].
3. Natsionalna komisiia, sheho zdiisniuiu rehuliuвання u sferi ryнкiv finansovykh posluh. (n. d.). *Informatsiia pro stan i rozvytok strakhovoho rynku Ukrainy [Information on the state and development of the insurance market of Ukraine]*. Retrieved February 3, 2021, from <http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvytok.html> [in Ukrainian].
4. Galishnikova, E. V. (2012). Finansovoe povedenie naseleniya: sberegat' ili tratit' [Financial behavior of the population: to save or spend]. *Finansovyy zhurnal — Financial journal*, 2, 133—140 [in Russian].
5. Shabunova, A. A., & Belehkhova, G. V. (2012). *Ekonomicheskoe povedenie naseleniya: teoreticheskie aspekty [Economic behavior of the population: theoretical aspects]*. Vologda: ISERT RAN [in Russian].
6. Tsentrazumkova. (2020). *Otsinka hromadianamy sytuatsii v kraini, riven doviry do sotsialnykh instytutiv ta politykiv, elektoralni oriantatsii hromadian (zhovten — lystopad 2020 r.) [Citizens' assessment of the situation in the country, the level of trust in social institutions and politicians, electoral orientations of citizens (October — November 2020)]*. Retrieved February 5, 2021, from <https://razumkov.org.ua/napriamky/sotsiologichni-doslidzhennia/otsinka-gromadianamy-sytuatsii-v-kraini-riven-doviry-do-sotsialnykh-instytutiv-ta-politykiv-elektoralni-oriantatsii-gromadian-zhovten-lystopad-2020r> [in Ukrainian].
7. Kizyma, T. (2011). Finansova povedinka domohospodarstv: sutnist, klasyfikatsiia, chynnyky vplyvu [Financial behavior of households: essence, classification, factors of influence]. *Svit finansiv — The world of finance*, 4, 19—25 [in Ukrainian].
8. Litvinova, V. V. (2020). Finansovoe povedenie cheloveka i opredelyayushchie ego faktory [Financial human behavior and its determining factors]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii — Journal of Economic Theory, Vol. 17*, 1, 230—237 [in Russian].
9. Srednyaya i minimal'naya zarplata, minimal'naya pensiya, uroven' bezraboticy v Ukraine [Average and minimum wages, minimum pension, unemployment rate in Ukraine]. (n. d.). *Minfin*. Retrieved February 10, 2021, from <https://index.minfin.com.ua> [in Russian].
10. Bezrobittia v Ukraini narostaie — yak uporatisia z tym derzhavi [Unemployment in Ukraine is rising — how to deal with the state]. (2021, April 5). *Ukrinform*. Retrieved February 12, 2021, from <https://www.ukrinform.ua/rubric-society/3008987-bezrobittya-v-ukraini-narostaie-ak-uporatisa-z-tim-derzavi.html> [in Ukrainian].
11. Nyshchuk, Ye. M. (2017, January 24). Kultura Ukrainy — osnova tsinnisnoho ta ekonomichnoho fundamentu derzhavy [Culture of Ukraine - the basis of value and economic foundation of the state]. *Detentralizatsiia — Decentralization*. Retrieved February 12, 2021, from <https://decentralization.gov.ua/news/4059> [in Ukrainian].
12. Strahovoj ryнок Ukrainy v Top-10 samykh dinamichnykh ryнкov mira [The insurance market of Ukraine is in the Top 10 most dynamic markets in the world]. *Strahovoj advokat — Insurance lawyer*. Retrieved February 15, 2021, from <https://www.insa.com.ua/blog/strahovoj-rynok-ukrainy-v-top-10-samyh-dinamichnyh-rynkov-mira> [in Russian].
13. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2020). *Bila knyha. Maibutnie rehuliuвання rynku strakhuvannya v Ukraini [White Paper. Future regulation of the insurance market in Ukraine]*. Kyiv. Retrieved February 17, 2021, from https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4 [in Ukrainian].

14. Goncharuk, V. (n. d.). Osobnosti ukrainiskih internet-prodazh v strahovanii [Peculiarities of Ukrainian Internet Sales in Insurance]. *Forinsurer*. Retrieved February 17, 2021, from <https://forinsurer.com/public/06/12/12/2752> [in Russian].
15. Problema nestachi hroshei vyishla na pershe mistse vpershe za 6 rokiv sposterezhen [The problem of lack of money came to the fore for the first time in 6 years of observation]. (n. d.). Retrieved February 17, 2021, from <https://www.facebook.com/InfoSapiensLLC/posts/3641684685847066> [in Ukrainian].
16. Natsionalnyi bank Ukrainy. (2020, December 2). Nebankivski finustanovy vidnovliuut diialnist do dokarantynnoho rivnia — zvitnist za 9 misiatsiv 2020 roku [Non-bank financial institutions resume operations to the pre-quarantine level - reporting for 9 months of 2020]. Retrieved February 18, 2021, from <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nebankivski-finustanovi-vidnovlyuyut-diyalnist-do-dokarantinnogo-rivnya--zvitnist-za-9-misyatsiv-2020> [in Ukrainian].
17. Dannikov, O. V. (2004). Rozvytok marketynhu strakhovykh posluh [Development of insurance services marketing]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Kyiv [in Ukrainian].
18. Risk-appetit, ili Chto takoe tolerantnost' k risku? [Risk appetite, or What is risk tolerance?]. (2020, September 22). *Delaj nichego — Do nothing*. Retrieved February 20, 2021 <https://donothing.pro/tolerantnost-k-risku>.
19. Lodhi, S. (2014) Factors influencing individual investor behaviour: An empirical study of city Karachi. *Journal of Business and Management*, 16 (2), 68—76.
20. Lusardi, A. (2009). Financial Literacy: an Essential Tool for Informed Consumer Choice? *NBER Working Paper Series Financial*. Retrieved from <https://www.nber.org/reporter/2009number2/lusardi.html>.
21. Zahalnyi dokhid vid investuvannia pensiinykh aktyviv za try kvartaly 2020 roku zris na 25,5 % [Total return on investment of pension assets for the three quarters of 2020 increased by 25.5%]. (2020). *FinPost*. Retrieved February 25, 2021 from <http://finpost.com.ua/news/20202> [in Ukrainian].
22. Friedberg, L., & Webb, A. (2006). Determinants and Consequences of Bargaining Power in Households. *NBER Working Paper Series*. Retrieved from <https://pdfs.semanticscholar.org/5c60/9038aebb3d614c44d15ca846702530469366.pdf>.
23. Carr, P. B., & Steele, C. M. (2010). Stereotype threat affects financial decision making. *Psychological Science*, Vol. 21, 10, 1411—1416.

The article is recommended for printing 31.03.2021

© Hnieusheva V.