

**Антоніна Сергіївна ШОЛОЙКО**

кандидат економічних наук,  
старший науковий співробітник,  
доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту,  
Київський національний університет імені Тараса Шевченка  
E-mail: sholoiko@ukr.net

**ПОВЕДІНКОВІ АСПЕКТИ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ СТРАХОВОГО РИНКУ**

Шолойко, А. С. Поведінкові аспекти взаємодії учасників страхового ринку [Текст] / Антоніна Сергіївна Шолойко // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О. В. Ярошук (голов. ред.) та ін. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2017. – Том 27. – № 2. – С. 116-121. – ISSN 1993-0259.

**Анотація**

**Вступ.** *Останні дослідження свідчать, що стан і перспективи розвитку страхового ринку та його інфраструктури слід вивчати через урахування поведінкових аспектів взаємодії страховиків і страхувальників з іншими учасниками страхового ринку.*

**Мета статті** – розкрити поведінкові аспекти взаємодії учасників страхового ринку.

**Метод (методологія).** У статті використано методи: аналіз, синтез, теорія ігор, узагальнення.

**Результати.** *Визначено сутнісні положення поведінкового страхування, а саме:*

- поведінка потенційних страхувальників не завжди відповідає стандартним економічним моделям вибору та прийняття рішень щодо страхування, що пояснюється впливом психологічних факторів на їх вибір в умовах невизначеності;

- поведінка потенційних страхувальників у сфері прийняття рішень щодо придбання страхової послуги впливає на фінансовий стан окремого страховика на мікрорівні та на стан страхового ринку на макрорівні;

- на стан страхового ринку впливає не лише поведінка споживачів страхових послуг, а й інших економічних агентів, які діють на тому ж ринку та інших ринках, що знову ж таки впливає на поведінку потенційних страхувальників щодо їх рішення страхуватися чи ні.

*З'ясовано особливості взаємодії суб'єктів страхування із елементами інфраструктури страхового ринку, між якими можливе виникнення конфлікту інтересів, який покликана вирішити теорія ігор.*

**Ключові слова:** поведінкова економіка; поведінкові фінанси; поведінкове страхування; теорія ігор; страховик; страхувальник; посередники.

**Antonina Serhiivna SHOLOIKO**

PhD in Economics,  
Senior Research Fellow,  
Associate Professor,  
Department of Insurance, Banking and Risk-management,  
Taras Shevchenko National University of Kyiv  
E-mail: sholoiko@ukr.net

**BEHAVIOURAL ASPECTS OF INTERACTION OF PARTICIPANTS OF INSURANCE MARKET**

**Abstract**

**Introduction.** *Recent studies indicate that the state and prospects for the development of the insurance market and its infrastructure should be studied considering the behavioral aspects of the interaction of insurers and insureds with other participants in the insurance market.*

**Purpose.** *The article aims to reveal the behavioral aspects of the interaction of the participants in the insurance market.*

**Method (methodology).** *The article uses the following methods: method of analysis, method of synthesis, game theory method, method of generalization.*

**Results.** *The essential rules of behavioral insurance are determined. They are the behavior of potential insurers does*

---

*not always correspond to the standard economic models of choice and decision-making on insurance, which is explained by the influence of psychological factors on their choice in conditions of uncertainty; the behavior of potential insurers in the field of decision-making on acquiring an insurance service affects the financial position of the individual insurer at the micro level and the state of the insurance market at the macro level; the state of the insurance market is influenced not only by the behavior of insurance services consumers, but also by other economic agents operating in the same market and other markets, which again affects the behavior of potential insurers regarding their decision to insure or not.*

*The peculiarities of the interaction of the insurance subjects with the elements of the insurance market infrastructure, between which a conflict of interest may arise, which is intended to solve the theory of games, is revealed.*

**Keywords:** behavioural economics; behavioural finance; behavioural insurance; game theory; insurer; insured; intermediaries.

**JEL classification:** G22

---

### Вступ

З'ясовуючи стан і перспективи розвитку страхового ринку та його інфраструктури, бачимо, що прогнозні показники не завжди потім збігаються з фактичними значеннями. Пояснення може бути в тому, що «При визначені причин, які обумовили існуючий стан підприємств, достатньо розповсюдженим є концентрація уваги на відокремлених складових детермінантах, а саме на інноваційній, маркетинговій, фінансовій, інвестиційній складових діяльності підприємств. Проте зазначені аспекти є похідними і не відтворюють першооснову проблем функціонування вітчизняних ... підприємств. Розкрити та охопити весь спектр існуючих негараздів є можливим при дослідженні економічної поведінки підприємств, яка з позиції комплексності здатна пояснити закономірності їх розвитку» [1, с. 7]. Те ж твердження можна застосувати і до розкриття стану страхових компаній через урахування поведінкових аспектів їх взаємодії з іншими учасниками страхового ринку.

Основні положення поведінкової економіки досліджували такі вчені: Аріелі Д. [2], Галушка З. І. [3], Дрогобицький І. І. [4], Журавльова Г. П., Манохіна Н. В., Смагіна В. В. [5], Карачина Н. П. [1], Кунреутер Х. (Kunreuther H.), Паулі М. (Pauly M.) [6]. Дотичними до поведінкової економіки є поведінкові фінанси, в межах яких вивчається прийняття фінансових рішень економічними агентами, які діють не завжди раціонально та логічно, що зазначається у працях таких вчених, як: Ілляшенко П. [7], Фанг А. (Phung A.) [8]. В рамках поведінкових фінансів виокремлюють поведінкове страхування, яке спрямоване на висвітлення особливостей поведінки споживачів страхових послуг. До таких особливостей відносять шахрайські дії страхувальників, асиметрію інформації, ризик несприятливого відбору, що розкрито в працях переважно зарубіжних вчених, а саме: Утревіль Дж. (Outreville J.) [9; 10], Рассел Т. (Russell T.), Джаффе Д.М. (Jaffee D.M.) [11], Ріхтер А. (Richter A.), Шіллер Дж. (Schiller J.), Шлесінгер Х. (Schlesinger H.) [12]. Водночас у сфері страхування недостатня увага звертається на поведінкові аспекти взаємодії страховиків і страхувальників з іншими учасниками страхового ринку, до яких слід віднести такі елементи інфраструктури, як: об'єднання страховиків, страхові посередники, нестрахові посередники, професійні оцінювачі ризиків і збитків тощо.

### Мета та завдання статті

Метою статті є розкриття поведінкових аспектів взаємодії учасників страхового ринку.

Завдання статті полягають у:

- визначенні сутнісних аспектів поведінкового страхування;
- з'ясуванні особливостей взаємодії суб'єктів страхування із елементами інфраструктури страхового ринку.

### Виклад основного матеріалу дослідження

У переважній більшості випадків поведінкове страхування розглядають як таке, що допомагає розкрити особливості взаємодії страховиків і потенційних страхувальників, враховуючи поведінку саме споживачів страхових послуг. Однак поведінкові аспекти взаємодії суб'єктів доцільно розглядати не лише з позиції споживачів, а й з позиції постачальників. Як правило, у сфері страхування страховики і страхувальники можуть взаємодіяти не прямо, а через страхових посередників, при цьому можливе залучення й інших учасників страхового ринку (табл. 1).

Матеріали табл. 1 дають змогу зробити такі підсумки щодо сутнісних аспектів поведінкового страхування:

- поведінка потенційних страхувальників не завжди відповідає стандартним економічним моделям вибору та прийняття рішень щодо страхування, що пояснюється впливом психологічних факторів на їх вибір в умовах невизначеності;
- поведінка потенційних страхувальників у сфері прийняття рішень щодо придбання страхової послуги впливає на фінансовий стан окремого страховика на мікрорівні та на стан страхового ринку на макрорівні;
- на стан страхового ринку впливає не лише поведінка споживачів страхових послуг, а й інших економічних агентів, які діють на тому ж ринку та інших ринках, що знову ж таки впливає на поведінку потенційних страхувальників щодо їх рішення страхуватися чи ні.

**Таблиця 1. Окремі аспекти поведінкового страхування**

№ з/п	Автор	Характеристика
1	Утревіль Дж.	Публікації висвітлюють, як прикладні дослідження в галузі страхування могли б допомогти зрозуміти поведінку страхувальників і мали б важливі наслідки для страхової галузі. Це важливе питання в страхуванні ... і вимагає застосування поведінкового підходу дослідження, що застосований до страхування, сфери, яку можна визначити як поведінкове страхування [9, с. 484]. Щоб краще зрозуміти, за яких обставин або умов (значення інформації), якщо неінформовані особи стають інформованими про ризики, з якими вони стикаються, або за яких умов особи можуть прийняти рішення про оплату страхування, що може призвести до субоптимістичних наслідків та аномалій ринку [9, с. 495].
2	Утревіль Дж.	Більш пізні дослідження у сфері поведінкового страхування зосереджені на ризикованості ситуацій, у той час, як інші дослідження сконцентровані на бажанні суб'єктів взяти на себе ризик у таких ситуаціях. Звичайна антропологічна теорія полягає в тому, що індивіди керуються своїм вибором між стратегією уникнення ризику та стратегією прийняття ризику залежно від їх культури [10, с. 160]. Пояснення поведінки, яка не обов'язково відповідає стандартним економічним моделям вибору та прийняття рішень є фундаментальною проблемою в страхуванні [10, с. 174]
3	Ріхтер А., Шіллер Дж., Шлесінгер Х.	Окрім загальних теорій прийняття рішень в умовах ризику, поведінкове страхування має деякі особливості, що становлять певний інтерес у поведінковій економіці та поведінкових фінансах. Два важливих фактори сприяють цьому. По-перше, страхові ринки є специфічним інституційним середовище, що вимагає окремого вивчення з огляду на специфіку страхових контрактів. Другим важливим фактором є психологічні та економічні докази, які вказують на те, що окремі особи можуть реагувати по різному на рішення у сфері страхування порівняно з рішеннями, прийнятими в інших областях [12, с. 4]
4	Кунреутер Х., Паулі М.	Суб'єкти прийняття рішень у страховій галузі, а також ті, хто регулюють, розглядають справи та приймають рішення щодо страхування, також, ймовірно, роблять помилки з тих самих причин, які роблять споживачі, – вони покладаються, насамперед, на свою інтуїцію, а не на поглиблене мислення, оскільки вони мають обмежену інформацію з минулого досвіду, на якій базують свої рішення [6, с. 1]. У цьому відношенні існують значні емпіричні докази того, що поведінка в сфері страхування ґрунтується на неправильному сприйнятті ризику та використанні простих, але невідповідних правил евристичного рішення. Багато осіб, які не страхують майно та здоров'я, сприймають вірогідність серйозної події як таку, що буде нижчою за порогове значення. Фізичні особи часто не хочуть добровільно купувати страховий захист від певного ризику, доки не зазнають втрат [6, с. 2]
5	Рассел Т., Джаффе Д. М.	Вивчення поведінки економічних агентів на ринках страхування, а саме: споживачів, страхових компаній, перестраховиків та інвесторів ринку капіталу [11, с. 1]

Тобто у сфері розвитку страхового ринку та його інфраструктури має значення не лише економічна поведінка споживачів страхових послуг, а й інших економічних агентів, яка формується під впливом як внутрішніх чинників (інтереси, цінності, потреби, мотиви, стереотипи), так і зовнішніх «(обумовленість поведінки обставинами, умовами, ситуацією, системою відносин, інституційними структурами)» [1, с. 26]. Таким чином, не тільки від поведінки потенційного страхувальника залежить

укладення договору страхування, а й від поведінки страховика, страхових посередників, регулятора тощо.

Так у випадку, коли в укладенні страхового договору задіяні лише страховик і потенційний страхувальник, тоді, якщо споживач страхових послуг менш ризикований йому можуть запропонувати не просто стандартні умови страхування, а більш сприятливі умови зі знижками, бонусами тощо. Споживач страхових послуг під впливом психологічних чинників, рівня страхової культури може погодитися співпрацювати з певним страховиком, а може відмовитися страхуватися взагалі або обрати іншого страховика. Такі ситуації в теорії ігор розглядаються в межах парних ігор з певним набором стратегій поведінки страховиків і потенційних страхувальників, на основі можливих результатів, за якими визначається ціна гри (табл. 2).

**Таблиця 2. Особливості взаємодії страховика та потенційного страхувальника**

		Стратегії потенційного страхувальника	
		1. Укласти угоду зі страховиком	2. Відмовитися від укладення угоди зі страховиком
Стратегії страховика	1. Запропонувати сприятливі умови страхування	У виграші як страховик, так і страхувальник	Страховик втратив клієнта, а клієнт втратив можливість одержати страховий захист із додатковими перевагами
	2. Запропонувати стандартні умови страхування	У виграші страховик, а страхувальник одержав страховий захист без додаткових переваг	Страховик втратив клієнта, а клієнт втратив можливість одержати страховий захист

*\*Розроблено автором*

З табл. 2 видно, що перші стратегії страховика і страхувальника є найбільш виграшними для них. Однак страхові компанії не завжди розробляють такі сприятливі умови, а страхувальники не завжди погоджуються на такі умови страхування з різних причин.

Водночас процес надання страховиком страхової послуги потенційним страхувальникам часто відбувається за участі елементів інфраструктури страхового ринку, а саме:

- прямих страхових посередників при реалізації страхових послуг (основна їх діяльність);
- непрямих страхових посередників при оцінці ризику та збитку;
- нестрахових посередників при реалізації страхових послуг (неосновна їх діяльність) або наданні інших послуг страховикам для обслуговування процесу страхування.

При цьому між окресленими учасниками страхового ринку цілком можливе виникнення конфлікту інтересів, який покликана вирішити теорія ігор (табл. 3).

З прикладів взаємодії учасників страхового ринку, між якими може виникати конфлікт інтересів, зрозуміло, що їх поведінку можна досліджувати за допомогою теорії ігор, яка покликана вирішити можливий конфлікт.

### **Висновки та перспективи подальших розвідок**

Вивчення поведінкових аспектів взаємодії учасників страхового ринку дало змогу визначити сутнісні положення поведінкового страхування; з'ясувати особливості взаємодії суб'єктів страхування із елементами інфраструктури страхового ринку, між якими можливе виникнення конфлікту інтересів, який покликана вирішити теорія ігор. Відповідно поглиблене дослідження застосування поведінкового наукового підходу та поведінкових основ теорії ігор у сфері страхування належить до перспективних подальших розвідок.

### **Список літератури**

1. Карачина, Н. П. Теорія поведінкових моделей пострадянського промислового підприємства: монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця: ФОП Рогальська І. О., 2013. – 170 с.
2. Ариели, Д. Поведенческая экономика / Д. Ариели. – М.: М.И.Ф., 2012. – 296 с.
3. Галушка, З. І. Місце економічної теорії в системі поведінкових наук / З. І. Галушка // Вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Економіка. – 2015. – Т. 20. – Випуск 4. – С. 13-16.
4. Дрогобыцкий, И. И. Поведенческая экономика: экзотика или наука? / И. И. Дрогобыцкий // Мир новой экономики. – 2016. – № 3. – С. 94-105.

**Таблиця 3. Особливості взаємодії учасників страхового ринку**

№ з/п	Суб'єкти взаємодії	Конфлікт інтересів	Тип гри в теорії ігор
1	Страховик – регулятор	Страховик іноді може виходити за межі окремих нормативно-правових актів, а регулятор покликаний наглядати за діяльністю страховика і застосовувати заходи впливу за виявлені порушення навіть до анулювання ліцензії	Парні ігри
2	Страховий брокер – страхувальник	Страховий брокер зацікавлений у кількості проданих страхових послуг і вищому розмірі комісійної винагороди від страхувальника, а страхувальник зацікавлений у якості страхових послуг за невисокий страховий платіж і комісійну винагороду	Парні ігри
3	Страховик – страховик	Як між окремими страховиками аж до застосування демпінгових цін, так і між об'єднаннями страховиків панує конкуренція за певні групи споживачів чи частку того чи іншого сегменту страхового ринку	Парні ігри, парні ігри з нульовою сумою
4	Об'єднання страховиків – об'єднання страховиків		Коаліційні ігри
5	Страховик – нестрахові посередники (банки)	Страховик зацікавлений у більшій кількості проданих своїх страхових полісів через банки, а банки зацікавлені в більшій кількості проданих пакетних банківських продуктів, що містять страхові послуги будь-яких страховиків, з якими вони співпрацюють	Парні ігри
6	Страховик / страхувальник – оцінювачі ризиків і збитків	Від незалежної оцінки ризику залежить встановлення страхової суми і розрахунок страхового платежу, належного страховику, а від оцінки збитку залежить розмір страхового відшкодування, належного страхувальнику	Парні ігри
7	Перестраховальник – перестраховий брокер	Перестраховий брокер зацікавлений у вищому розмірі комісійної винагороди від перестраховальника, а перестраховальник зацікавлений у якості перестрахових послуг за невисоку комісійну винагороду	Парні ігри

*\*Розроблено автором*

5. Поведенческая экономика: современная парадигма экономического развития: монография [Т. А. Андреева, Н. Г. Барашов, Т. В. Блинова и др.]; под. ред. Журавлёвой Г. П., Манохиной Н. В., Смагиной В. В. – М. – Тамбов: Издательский дом ТГУ им. Г. Р. Державина, 2016. – 340 с.
6. Kunreuther, H. Behavioral Economics and Insurance: Principles and Solutions / H. Kunreuther, M. Pauly // Working Paper. – 2014. – №1. – 18 p.
7. Ілляшенко, П. Поведінкові фінанси: історичний огляд і основні засади / П. Ілляшенко // Вісник Національного банку України. – 2017. – № 239. – С. 30-57.
8. Phung, A. Behavioral Finance [Електронний ресурс] / A. Phung // Investopedia. – Режим доступу: [http://www.investopedia.com/university/behavioral\\_finance/](http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/).
9. Outreville, J. The Geneva Risk and Insurance Review 2009: In Quest of Behavioural Insurance / J. Outreville // The Geneva Papers. – 2010. – № 35. – Pp. 484-497.
10. Outreville, J. Risk Aversion, Risk Behavior and Demand for Insurance: A Survey / J. Outreville // Journal of Insurance Issues. – 2010. – № 37 (2). – Pp. 158-186.
11. Russell, T. Behavioral Models of Insurance: The Case of the California Earthquake Authority / T. Russell and D. M. Jaffee [Електронний ресурс] // NBER Insurance Conference: [сайт]. – Режим доступу: <http://faculty.haas.berkeley.edu/jaffee/papers/NBER00.PDF>.
12. Richter, A. Behavioral Insurance: Theory and Experiments / A. Richter, J. Schiller, H. Schlesinger // Journal of Risk and Uncertainty. – 2014. – № 48 (2). – P. 85-96.

---

## References

1. Karachyna, N. P. (2013). *Teoriya povedinkovykh modeley postradyans'koho promyslovoho pidpryyemstva* [Theory of behavioural models of the post-soviet industrial enterprise], FOP Rohal's'ka I. O., Vinnytsya, Ukraine.
2. Ariyeli, D. (2012). *Povedencheskaya ekonomika* [Behavioral economics], M.I.F., Moscow, Russian Federation.
3. Halushka, Z. I. (2015). Place of economic theory in the behavioral sciences systemю *Visnyk Odes'koho natsional'noho universytetu imeni I.I. Mechnykova*, 20 (4), 13-16.
4. Drogobyt'skiy, I.I. (2016). Behavioral economics: exotics or science? *Mir novoy ekonomiki*, 3, 94-105.
5. Zhuravleva, G. P., Manokhina, N. V. and Smagina, V. V. (2016). *Povedencheskaya ekonomika: sovremennaya paradigma ekonomicheskogo razvitiya* [Behavioral economics: the modern paradigm of economic development], Izdatel'skiy dom TGU im. G.R. Derzhavina, Tambov, Russian Federation.
6. Kunreuther, H. and Pauly, M. (2014). *Behavioral Economics and Insurance: Principles and Solutions*, Working Paper, 1, 18.
7. Illyashenko, P. (2017). Behavioural Finance: A Historical Review and Basic Principles. *Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny*, 239, 30-57.
8. Phung, A. *Behavioral Finance*. Retrieved from [http://www.investopedia.com/university/behavioral\\_finance/](http://www.investopedia.com/university/behavioral_finance/).
9. Outreville, J. (2010). The Geneva Risk and Insurance Review 2009: In Quest of Behavioural Insurance. *The Geneva Papers*, 35, 484-497.
10. Outreville, J. (2014). Risk Aversion, Risk Behavior and Demand for Insurance: A Survey. *Journal of Insurance Issues*, 37, 2, 158-186.
11. Russell, T. and Jaffee, D. M. (2000). *Behavioral Models of Insurance: The Case of the California Earthquake Authority*, NBER Insurance Conference. Retrieved from <http://faculty.haas.berkeley.edu/jaffee/papers/NBER00.PDF>.
12. Richter, A., Schiller, J. and Schlesinger, H. (2014). Behavioral Insurance: Theory and Experiments. *Journal of Risk and Uncertainty*, 48(2), 85-96.

Стаття надійшла до редакції 18.05.2017 р.