

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Кафедра фінансів

## **Дипломна робота**

ОР– бакалавр

на тему: «**Механізм функціонування ринку страхових послуг**»

Виконала: студентка 4 курсу,

групи ФБС-41

спеціальності Фінанси, банківська справа та  
страхування

Гарасимів Романа Романівна

Керівник : д.е.н., професор кафедри фінансів

Щур Р.І.

Рецензент: д.е.н., професор кафедри

економічної кібернетики

Буртняк І.В.

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ .....	6
1.1. Сутнісна характеристика поняття страхова послуга.....	6
1.2. Концептуальні підходи функціонування ринку страхових послуг. ...	13
1.3. Зарубіжний досвід функціонування страхових ринків та можливості імплементації в Україні. ....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
РОЗДІЛ 2. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.1. Аналіз сучасного стану розвитку ринку страхових послуг в Україні. .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.2. Аналіз основних учасників вітчизняного ринку страхових послуг. .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.3. Оцінка ефективності діяльності ПрАТ СГ «ТАС» на ринку страхових послуг.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.1. Пріоритетні напрями розвитку страхового ринку України в сучасних умовах .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.2. Напрямки розвитку цифровізації страхового ринку України .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ВИСНОВКИ .....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
ДОДАТКИ .....	59

## ВСТУП

Процеси глобалізації створюють глобальні проблеми, які збільшують поле потенційних конфліктів і фінансової нестабільності у світі та призводять до швидких змін у фінансово-економічній системі. Крім того, в умовах переходу до цифрової економіки відбувається зміна попиту на страхові послуги, що пов'язано насамперед із трансформацією страхових інтересів учасників ринку. Фактори ризику та невизначеності обумовлюють необхідність захисту економічних та неекономічних вигод, щоб компенсувати втрату принципово нових вигод, створених або використаних завдяки використанню нових технологій, властивих цифровій економіці.

Тому, враховуючи сучасні тенденції, актуальною є розробка науково обґрунтованих підходів до визначення стратегічної спрямованості національного страхового ринку в умовах трансформаційних змін, що забезпечують ефективність його функціонування та підвищення конкурентоспроможності.

Питання факторів розвитку, оцінки та перспективних напрямків функціонування ринку страхових послуг знайшли відображення в дослідженнях сучасних вчених, зокрема: С. Буніної, С. Волосовича, Н. Налукової, О. Подрі, А. Полторака, І. Шубенко, М. Дем'янчук, Ю. Клапків, Н. Шлапак та ін. Проте сучасні тенденції розвитку страхового ринку України в умовах трансформаційних змін та основні фактори, що їх визначають, потребують поглибленого дослідження.

Метою бакалаврської роботи є оцінка сучасних тенденцій розвитку ринку страхових послуг України та обґрунтування стратегічних напрямів його функціонування.

Для досягнення визначеної мети у роботі були поставлені такі завдання:

- розглянути сутнісну характеристика поняття страхова послугу;
- дослідити концептуальні підходи функціонування ринку страхових послуг;

- розглянути зарубіжний досвід функціонування страхових ринків та можливості імплементації в Україні;
- проаналізувати сучасний стан розвитку ринку страхових послуг в Україні;
- провести аналіз основних учасників вітчизняного ринку страхових послуг;
- здійснити оцінку ефективності діяльності ПрАТ СГ «ТАС» на ринку страхових послуг;
- розглянути пріоритетні напрями розвитку страхового ринку України в сучасних умовах;
- запропонувати напрямки розвитку цифровізації страхового ринку України.

Об'єктом дослідження є механізм функціонування ринку страхових послуг.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні засади функціонування ринку страхових послуг.

Методи дослідження. Основним методом дослідження був системний аналіз як загальний метод дослідження економічних явищ і процесів. Крім того, для досягнення мети бакалаврської роботи використовувалися такі методи, як групування, порівняння, монографічний метод, графічне представлення результатів дослідження, математико-статистичний метод та ін.

Теоретичною основою дослідження стали сучасні праці вітчизняних науковців з проблем функціонування та розвитку страхового ринку, законодавчі та нормативно-правові акти у сфері страхування.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи є аналітичні та статистичні дані Національного банку України, а також фінансова звітність ПрАТ СГ «ТАС».

Теоретична значущість дослідження полягає в науковому узагальненні, структуруванні та розробці сучасних підходів до функціонування страхових

компаній України в умовах зміни конкурентного середовища, невизначеності та цифровізації вітчизняного страхового ринку.

Практичне значення проведеного дослідження полягає в можливості реалізації стратегії страхових компаній відповідно до факторів їх конкурентних переваг, а також обґрунтованих напрямів та інструментів цифровізації їх бізнес-процесів для підвищення ефективності діяльності.

Бакалаврська робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

### 1.1. Сутнісна характеристика поняття страхова послугу

Соціально-економічна сутність страхової послуги полягає в необхідності страхового захисту. Нарешті, сучасні виклики цивілізації провокують виникнення та реалізацію різноманітних ризиків, серед яких природні, техногенні, антропогенні, промислові, комерційні, соціальні, психологічні та інші. Сукупність виявлених загроз становить значну небезпеку не лише для окремої людини чи групи людей, а й для всього суспільства та навколишнього середовища.

Протягом свого існування людство постійно вдосконалювало механізми та форми захисту від потенційних небезпек. Розвиток сучасних фінансових інститутів, насамперед страхування, дає можливість розробити та запропонувати конкретному споживачу різноманітні страхові послуги, які можуть захистити його майнові та особисті інтереси в умовах ризику.

В економічній літературі страхова послуга визначається як специфічний продукт, спрямований на задоволення потреби у страховому захисті. У цьому контексті під страховим захистом розуміється страховий захист, тобто зобов'язання страховика забезпечити вимоги страхової виплати, кількісні межі якої визначаються договором страхування.

Так, О.Д. Вовчак під страховою послугою розуміє «...договірну послугу на певних умовах, яка укладається для відшкодування матеріальної шкоди особі, яка бере участь у договірних відносинах» [4]. О.А. Гаманкова вважає, що «страхова послуга – це фінансова послуга у формі продажу юридично оформлених зобов'язань щодо надання страхового захисту, які страховики пропонують на ринку потенційним страхувальникам» [6].

А.А. Ільченко наводить досить детальну концепцію страхових послуг. Таким чином, автор доводить, що «... страхова послуга – це сукупність дій боржника (страховика), спрямованих на задоволення майнових і немайнових інтересів споживачів страхових послуг у разі настання певних подій (страхувальник подій), які передбачені договором страхування, за рахунок коштів, що надійшли до страхового фонду в результаті виплати страхувальником страхових виплат та отримання інших доходів страховика від розміщення, інвестування або ін. використання коштів цих фондів» [12].

С. Скибінський та Н. Балук стверджують, що «страхові послуги – це вид господарської діяльності, що здійснюється шляхом дій страховика (або його посередників) матеріального або нематеріального характеру, спрямованих на повне або часткове якісне задоволення потреб страхувальника, надання страхового захисту та окремих послуг (страхове відшкодування, додаткові пільги)» [34].

У цьому визначенні вже стає зрозумілою одна з головних характеристик страхової виплати: страхова виплата надається у формі страхового захисту на період дії договору страхування з огляду на настання страхового випадку. Для страхових компаній термін страхової виплати значно ширший, ніж для страхувальника, який враховує лише обов'язок страховика виплатити страхове відшкодування у разі настання страхового випадку протягом терміну дії договору страхування.

Враховуючи різні погляди на визначення сутності страхового продукту чи послуги, суттєвою сутністю страхової послуги є відшкодування збитків у разі настання страхового випадку. У найпростішому вигляді це може бути виплата грошової компенсації, але найчастіше вона замінюється цілим комплексом заходів, спрямованих на усунення наслідків страхового випадку. Крім того, страхова послуга може включати ряд додаткових послуг для клієнтів, які безпосередньо не пов'язані зі страхуванням. Це, наприклад, включення страхувальника в систему знижок, юридичні та податкові

консультації, не пов'язані зі страхуванням, а також супровід експлуатації застрахованого майна.

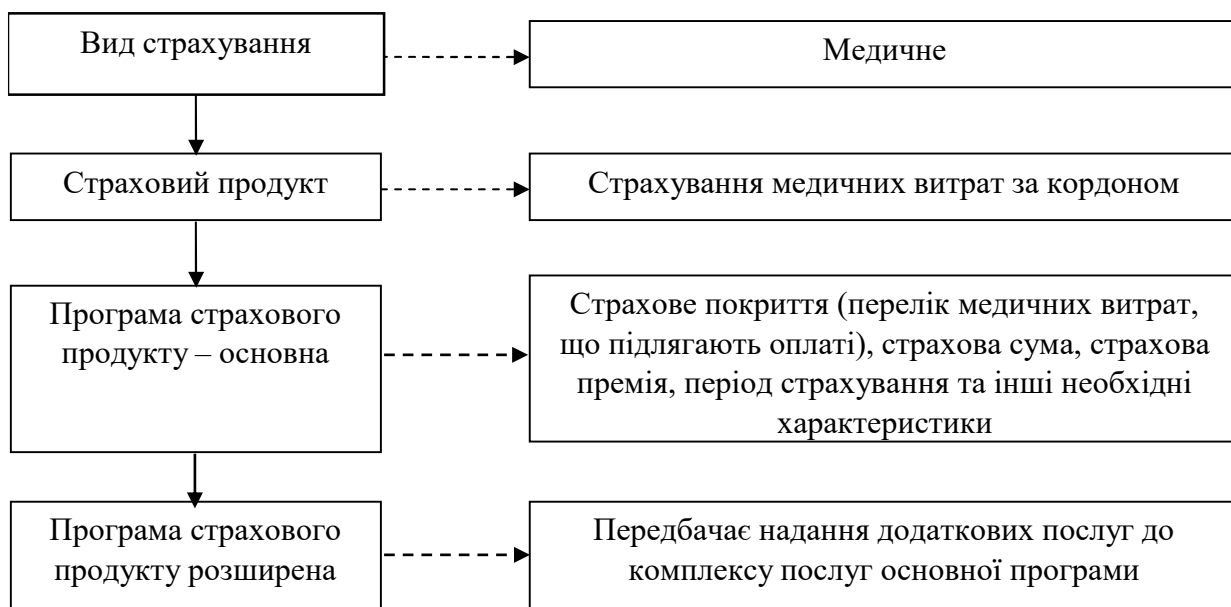
Відмінною рисою страхової послуги можна назвати те, що її можна віднести як до категорії побутових послуг, так і до категорії фінансових послуг. Споживчий характер страхової послуги полягає в тому, що страхувальниками (покупцями страхової послуги) виступають громадяни та юридичні особи, які придбавають цю послугу для власного невиробничого споживання. Клієнт страхової компанії витрачає частину свого доходу на придбання страхового продукту. У результаті він відмовляється від альтернативних способів використання (купівлі інших товарів і послуг, заощаджень і накопичень тощо).

Віднесення страхових послуг до розряду економічних визначається насамперед процесами перерозподілу фінансових ресурсів, що відбуваються в процесі страхування. Кошти страхувальника, які тимчасово доступні страховику у вигляді страхових резервів, можуть бути використані як джерело інвестиційних коштів на фінансовому ринку для отримання прибутку [38].

Оскільки страхова послуга є різновидом фінансової послуги, а страхові компанії надають страхові послуги, продаючи продукти, споживча вартість яких може задовольнити потребу в страховому захисті, ми розуміємо під страховою послугою сукупність операцій, в ході яких кошти, отримані страховою компанією від страхувальника у вигляді страхових виплат використовуються для забезпечення страхових виплат за договором страхування, які приносять і генерують прибуток або підтримують реальну вартість активу.

Під страховим продуктом ми розуміємо інтелектуальний результат людської праці, який задовольняє бажання та потреби страхувальників у страховому захисті. У рамках видів страхування, на які страховик отримав ліцензію, страхова компанія розробляє страховий продукт, зазначений у відповідній програмі страхування (рис. 1.1).



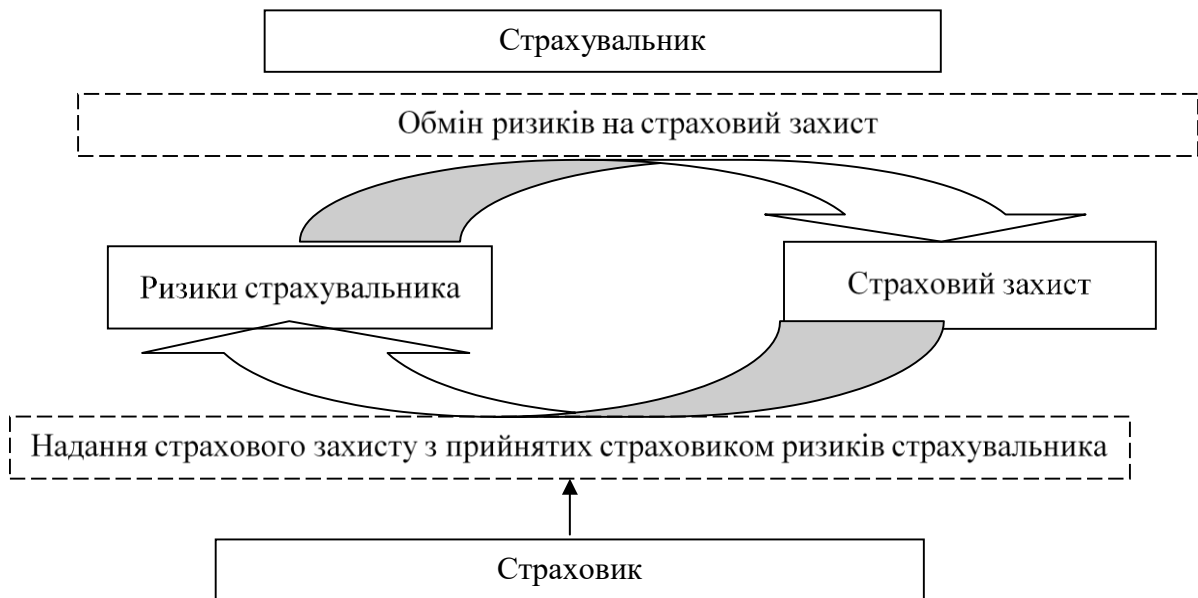


**Рис. 1.1. Розкриття сутності страхового продукту в рамках конкретного виду страхування**

Джерело: [7]

Страхова послуга, на нашу думку, – це продукт людської праці в нематеріальній субстанції та у формі страхової послуги, яка за своїми характеристиками здатна задовольнити потреби страхувальника та забезпечити позитивний фінансовий результат для страховик.

На нашу думку, предметом відносин обміну між страховиком і страхувальником є ризики страхувальника та страховий захист (рис. 1.2). Страховик бере на себе ризики страхувальника за певну плату (ціну страхового ризику) – страховий тариф – в обмін на надання страхового захисту.



**Рис. 1.2. Сутність відносин обміну між страховиком та страхувальником**

Джерело: [16]

Навіть у сучасних публікаціях науковці надають великого значення висвітленню та характеристиці особливостей страхових послуг порівняно з іншими видами послуг. Більшість науковців [] сходяться на думці, що страхові послуги, на відміну від товарів та інших послуг, мають певні специфічні характеристики, які умовно виділяють їх на загальні та специфічні. Загальна характеристика страхових послуг включає характеристики, загальні для всіх послуг. Структурування притаманних страхуванню ознак наведено в табл. 1.1.

### Характеристики страхових послуг

Загальні характеристики	Специфічні характеристики
<b>невідчутність або нематеріальний характер</b> – послуги неможливо продемонструвати, спробувати, відчутти, транспортувати, упаковувати. Оскільки немає відчутних характеристик страхової послуги до початку її покупки, то ступінь невизначеності для страхувальника зростає	ймовірність настання страхового випадку - страхова послуга це обіцянка щодо виконання зобов'язань, передбачених угодою, якщо під час договору настануть страхові події
<b>невіддільність від джерел (одночасність виробництва і споживання)</b> - означає, що виробництво, продаж і споживання послуги відбуваються при особистій участі страховика. Послугу на відміну від товару неможна створити про запас. Надати страхову послугу можна тільки реально існуючому клієнтові	Страхова послуга може бути надана в чинність вимог закону (в обов'язковому страхуванні), що принципово змінює схему здійснення добровільного обміну при покупці товару
<b>непостійність якості (мінливість)</b> – всі страхові послуги стають унікальними з того моменту, як вони реалізовані споживачеві. Саме своєрідність споживача страхової послуги, специфічність ризиків, переданих їм на страхування, індивідуальність його вимог щодо умов покриття ризиків і інші характеристики страхової угоди, визначають поняття якості страхової послуги. При цьому варто пам'ятати про сталість вимоги клієнтів до якості страхової послуги: повноти покриття збитків, швидкого врегулювання претензій, наявності додаткових послуг, пов'язаних з договором страхування. Якість у значній мірі залежить від страховика, часу й місця надання послуг, оскільки в кожного страховика своє відношення до виконання обов'язків	є нормативно регульована залежність пропозиції страхової послуги від фінансових можливостей страхової компанії. Страховим законодавством обмежений розмір власного утримання відповідальності за великими договорами, що пов'язане з принципом їх соціальної відповідальності як суб'єктів підприємницької діяльності
<b>недовговічність (незбереженість)</b> – неможливість збереження страхової послуги пов'язана з головним параметром угоди – тимчасовими границями страхових відносин. Виключення може становити тільки договір довічного страхування, у якому неможливо встановити дату його закінчення, але можна ввести умову щодо досягнення віку: наприклад, у страховому законодавстві Німеччини передбачено, що особам за договорами довічного страхування при досягненні віку 85 років виплачується страхова сума	ціна послуги визначається індивідуально: на умовах певних правил страхування різні договори оплачуються за індивідуальними цінами, розрахованими з урахуванням особливостей клієнта, ризику й інших факторів суб'єктивність в оцінці рівня ризику з боку його носія викликає необхідність проведення андеррайтингу ризику Оплата страхової послуги не має зустрічного (співпадаючого в часі) руху економічного блага Труднощі переконання в необхідності страхування. Впливають психологічні, соціальні, фінансові фактори й відношення людини до придбання страхового захисту

Джерело: [37]

Поява нових тенденцій, факторів і видів ризиків вимагає розробки нових страхових послуг, розроблених відповідно до особливостей ризиків і вимог споживачів до механізму страхового захисту.

Види страхових послуг, засновані на вільному вираженні потреби в страховому захисті, наведені на рис. 1.3.



**Рис. 1.3. Види страхової послуги за ступенем свободи волевиявлення потреби в страховому захисті та її особливості**

Джерело: [18]

За рівнем страхового покриття страхову діяльність можна класифікувати наступним чином:

- особисте страхування;
- страхування майна;
- страхування відповідальності [29].

Кожен із трьох видів страхування, згаданих вище, має свою підгалузь, яка характеризується складною структурою, що представляє кожен вид страхування.

Страхові послуги є одним із основних факторів економічного розвитку. Його завдання – створити умови для «продуктивного бізнесу», які спонукають підприємців до активнішої політики впровадження інновацій та захистять свою діяльність від негативних наслідків інноваційних ризиків. Зростає підприємницька мотивація до розробки нових ідей, що певною мірою дає можливість ризикувати, оскільки забезпечує захист від збитків у разі настання страхового випадку.

Отже, страхові послуги є особливим видом фінансової діяльності, спрямованої на збереження та захист майнових відносин та особистих інтересів особи.

## **1.2. Концептуальні підходи функціонування ринку страхових послуг**

Ринок страхових послуг є одним із найважливіших сегментів фінансового ринку, який багато в чому визначає його стабільність і розвиток. Страховий ринок є складною, багатофакторною, динамічною та відповідним чином структурованою системою. Ця система дійсно працює, тому всі компоненти страхового ринку взаємодіють відповідним чином, що можна розглядати як єдність внутрішньо організованої системи та зовнішнього зв'язку з цією системою середовища. Внутрішня система страхового ринку взаємодіє із зовнішнім середовищем. Вони обумовлюють один одного, взаємно доповнюють страховий простір у цілому.

Метою функціонування ринку страхових послуг є розподіл «страхового фонду забезпечення страхового захисту фізичних та юридичних осіб» [17]. Основними завданнями ринку страхових послуг є:

- забезпечення стабільного функціонування суб'єктів господарювання в умовах невизначеності та ризику;

– озброєння уповноважених органів інструментами економічної та страхової політики» [43].

Принципи функціонування ринку страхових послуг визначаються загальними умовами розвитку та економічною ситуацією. До них належать:

- демонополізація страхової діяльності – страхову діяльність може здійснювати будь-яка страхова компанія незалежно від форми власності;
- конкуренція серед страхових компаній у наданні страхових послуг;
- цінова свобода – встановлення тарифних ставок під впливом попиту та пропозиції;
- свобода вибору умов надання страхових послуг, форм та об'єктів страхування – створення широкого спектру страхових послуг, поєднання різних форм страхування, розробка варіантів покриття різних видів збитків;
- надійність та гарантії страхового захисту – реєстрація страхових компаній, ліцензування їх діяльності, контроль з боку держави.

Функції конкретизують соціальне призначення, роль і місце ринку страхових послуг у суспільстві загалом і в економічній, правовій і соціальній сферах зокрема.

Загальну структуру страхового ринку наведено на рис. 1.4.



**Рис. 1.4. Загальна структура ринку страхових послуг**

Джерело: [17]

Ринок страхових послуг в Україні перебуває у фазі трансформації, пошуку форм, методів та інструментів ефективної взаємодії учасників страхового процесу.

В академічних колах і в сучасній практиці теорію зацікавлених сторін називають теорією зацікавлених сторін. Основною темою дослідження теорії стейкхолдерів є «взаємовідносини різних груп та осіб, які переслідують свої інтереси, пов'язані з діяльністю конкретної компанії» [24]. Відповідно до Р. Фрімена, стейкхолдери – це «індивіди, групи або організації, які мають значний вплив на прийняття рішень компанією та/або знаходяться під впливом цих рішень» [4].

Стейкхолдерами ринку страхових послуг є суб'єкти внутрішнього та зовнішнього страхового середовища, які переслідують інтереси, пов'язані з отриманням вигоди від взаємодії зі страховою компанією, мають можливість впливати на її діяльність, а суб'єктом інтересу страхової компанії є вони самі». Ринок страхових послуг в Україні слід розглядати як багатоаспектне явище, на якому відбуваються різноманітні процеси, пов'язані з купівлею та продажем страхових послуг.

Основними споживачами інформації, отриманої під час взаємодії зі страховою компанією, є: «потенційні страхувальники (особи з суб'єктивними фінансовими амбіціями); страхувальники (застраховані особи) (особи, які уклали договір страхування); Страхові компанії (юридичні особи, які мають ліцензію на право здійснення страхування); Органи контролю та регулювання (органи нагляду за страховою діяльністю, вітчизняні та іноземні аудиторські компанії, антимонопольний комітет тощо)» [41] (табл. 1.2).

**Розподіл фінансово-економічних інтересів стейкхолдерів страхового процесу**

<b>Стейкхолдери страхового процесу</b>	<b>Зміст фінансово-економічних інтересів стейкхолдерів страхового бізнесу</b>
Страхові компанії	Надання страхових послуг з різних класів та видів страхування, акумулювання доходів від страхової перестрахової діяльності, капіталізація страхового бізнесу
Потенційні страхувальники	Отримання повної та об'єктивної інформації про доступні страхові послуги та страховиків, які зможуть задовольнити попит у страховому захисті
Страховальники (застраховані)	Виконання страховими компаніями фінансових зобов'язань в межах укладених договорів страхування
Контролюючі та регулюючі органи	Створення сприятливих умов для всебічного розвитку ринку страхових послуг з урахуванням наявних інтересів всіх суб'єктів страхового процесу

Джерело: [41]

Кожен, хто бере участь у страховому процесі, має свої фінансово-економічні інтереси на страховому ринку. Узгодження цих інтересів створює необхідні умови для ефективного розподілу та перерозподілу ризиків і відповідальності за допомогою механізму страхування. Основні методи та інструменти взаємодії учасників ринку страхових послуг наведено на рис. 1.5.





**Рис. 1.2. Методи та інструменти взаємодії учасників ринку страхових послуг**

Джерело: [2].

Ефективна та систематична взаємодія із зацікавленими сторонами допомагає страховій компанії зрозуміти, які очікування зацікавлених сторін від діяльності компанії. Отримувати інформацію від зацікавлених сторін, що дає змогу підвищити ефективність діяльності; виявити приховані проблеми та загрози компанії; подолати недовіру населення до організації та її діяльності; Визначте нові можливості для досягнення вашої місії та цілей.

При взаємодії страхових компаній з користувачами інформації основна увага приділяється максимальному задоволенню потреб клієнтів у страховому захисті при забезпеченні їх платоспроможності та прибутковості за окремими видами страхування.

Маркетингова комунікація, забезпечуючи обмін інформаційними потоками між учасниками страхового процесу, є невід'ємною частиною проектування сучасної моделі розвитку страхових відносин у суспільстві.

Основними завданнями маркетингових комунікацій у сфері страхової діяльності слід визнати: інформування потенційних споживачів про послуги, програми, тарифи та наявні конкурентні переваги в порівнянні з іншими страховими компаніями; Стимулювання процесу обслуговування шляхом диверсифікації каналів збуту відповідно до вподобань споживачів; Створення позитивного іміджу та високої репутації компанії серед її клієнтів; Надання зворотного зв'язку потенційним користувачам послуг.

### **1.3. Зарубіжний досвід функціонування страхових ринків та можливості імплементації в Україні**

Для визначення перспектив подальшого розвитку страхового ринку України необхідно вивчити світовий досвід.

Сучасні тенденції, характерні для світового економічного простору, не можуть не впливати на процес формування єдиного зарубіжного досвіду розвитку ринку страхових послуг. Світовий страховий ринок включає цілий комплекс економічних відносин, які виникають між учасниками світового ринку з приводу купівлі-продажу та надання страхових послуг з метою отримання захисту від того чи іншого виду ризику.

Комплексний, системний аналіз структури світового страхового ринку за макроекономічними показниками свідчить про нерівномірність його розвитку в різних регіонах світу. На міжнародному страховому ринку домінують промислові регіони Північної Америки, Європи та Японії, на які припадає близько 90% загальних страхових премій за всіма видами страхування.

Швейцарія та Франція (39% (49% для договорів страхування життя) та 31% (38%) відповідно досягли високих темпів зростання цього показника (за

всіма видами страхування, особливо за договорами страхування життя). У ринковій економіці частка страхування становить до 12% валового внутрішнього продукту, тоді як в Україні цей показник менше 1%, однак найшвидше розвиваються ринки страхування Азії та Латинської Америки, а також країни з перехідною економікою Центральної та Східної Європи.

У більшості країн світу страховий бізнес вважається окремою галуззю, яка включає різні форми власності страховика. Співвідношення державної та приватної форм страхування залежить від соціального устрою та економічної політики держави. У багатьох країнах світу спостерігається певна поширеність компаній взаємного страхування [5].

Пенсії в більшості країн світу виплачуються за рахунок державних пенсійних систем, недержавних пенсійних фондів, страхових компаній та інших фінансових організацій. Значна частина населення країн з ринковою економікою віддає перевагу наданню пенсійних послуг через приватні страхові компанії.

Світовий досвід свідчить про необхідність страхування майна, яке мінімізує різноманітні ризики, в тому числі страхування відповідальності. У більшості країн світу, як правило, існує обов'язкове страхування власників ряду підвищених небезпек і страхування професійної відповідальності окремих категорій спеціалістів. Основою всіх видів страхування відповідальності є норми національного законодавства та міжнародного права. Рівень розвитку страхування відповідальності безпосередньо залежить від розвитку національних економік та вдосконалення правових інститутів.

Законодавство більшості країн з ринковою економікою передбачає обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів.

Приєднання України до міжнародної системи страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів «Зелена карта» дає змогу забезпечити достатні умови для реалізації програми ЄС щодо створення єдиної європейської системи обов'язкового страхування цивільно-правової

відповідальності власників транспортних засобів. Зарубіжна практика страхування від нещасних випадків на транспорті принципово свідчить про застосування принципу страхування відповідальності.

В умовах достатнього зростання підприємницьких ризиків у країнах з ринковою економікою вони отримали таке страхування, як страхування відповідальності роботодавця за шкоду, заподіяну життю та здоров'ю працівника; страхування професійної відповідальності; Страхування відповідальності виробника за якість продукції, практику якого слід враховувати при інтродукції цих видів в Україну [36].

Основні підходи до страхування за кордоном зводяться до його ролі в різних сферах виробничої, фінансової та кредитної систем. У цілому ми розглядаємо досвід організації та особливості страхових ринків системи страхування за кордоном на прикладі окремих держав.

Отже, страхування в США значно еволюціонувало у зв'язку з необхідністю зниження економічних ризиків. Страхуванням займаються приватні страхові компанії, страхові кооперативи та держава. Приватні страхові компанії є одним із найпотужніших секторів американської фінансово-кредитної системи. При цьому єдиної системи державного страхування в США немає. Кожен штат має власні закони про страхування. При цьому страхові організації мають широкі повноваження щодо розробки власних страхових полісів, визначення розміру виплат, практики їх обслуговування та відшкодування збитків, що характерно для американського страхового ринку [15].

У Франції закон 1982 року про страхування майна кожної людини від наслідків стихійних лих передбачає, що держава повинна розробити спеціальні «плани ризиків», у яких кожна територія віднесена до тієї чи іншої небезпечної зони відповідно до ймовірності зазнати впливу певні стихійні лиха. При цьому відшкодування витрат від стихійного лиха на територіях, оголошених «зонами ризику» та непридатними для будівництва та іншої діяльності через підвищену небезпеку, не здійснюватиметься. Також не відшкодовуються витрати за

порушення чинних у цій сфері правил запобігання наслідкам стихійного лиха. Проте страхуванню підлягають усі будівлі чи види діяльності, які існували на території до їх віднесення до «небезпечних» або до прийняття відповідних нормативних актів, навіть якщо вони не відповідають цим умовам [1].

В Японії страхування пропонують приватні страхові компанії, державні організації та кооперативи. Водночас приватні компанії та державні організації шукають найвигідніші сфери для інвестування накопичених від страхових внесків коштів. Вони працюють на національному та міжнародному рівнях і прагнуть збільшити власні доходи. Тому страхують лише «надійних» партнерів. Асоціації взаємного кооперативного страхування мають на меті не збільшення власних прибутків, а радше задоволення потреб членів кооперативу. Кооперативні страхові організації беруть на себе всіх без винятку фермерів і гарантують будь-яку компенсацію в разі укладення договору. Кооперативне страхування контролюється всіма членами кооперативу і тому розвивається раціонально. Невеликі внески роблять кооперативні страхові організації більш привабливими для страхувальників і тим самим зміцнюють їхню конкурентну позицію на національному страховому ринку.

Розглянемо страховий ринок Німеччини, який характеризується динамічним розвитком. Річний приріст страхових виплат у Німеччині становить 10%. Особисте страхування в структурі національного страхового ринку становить 37%. Медичне страхування, яке є трохи менш популярним, ніж в інших країнах Західної Європи, становить близько 12% від загальної суми страхових виплат. Страхування майна займає 51% національного страхового ринку Німеччини [17].

У Німеччині страховики не мають права здійснювати будь-яку іншу діяльність, окрім страхування. Федеральна система Німеччини є важливим фактором у розвитку каналів просування страхових послуг прямим клієнтам. Регіональні страховики мають фізичну присутність у всіх федеральних землях Німеччини. Страховий бізнес у Німеччині дуже регулюється. В даний час діє закон про державний страховий нагляд від 1983 р. Усі вітчизняні та іноземні

страхові компанії, що працюють у Німеччині, підлягають обов'язковому нагляду Федерального відомства з нагляду за діяльністю страхових компаній [9].

Страховим компаніям у Великобританії заборонено займатися будь-якою іншою діяльністю, окрім страхування. Основна структура Лондонського міжнародного страхового ринку – Lloyd Corporation представлена 400 страховими синдикатами, що об'єднують фізичних осіб – андеррайтерів, які безпосередньо беруть участь у страховій діяльності компанії. Страховики несуть відповідальність за зобов'язаннями, що випливають із договорів страхування в рамках синдикату. Динамічні та мобільні синдикаційні структури формують економічне середовище міжнародного страхового ринку в системі Lloyd Corporation. Кожен синдикат представлений на цьому ринку основним страховиком, який бере на себе ризики синдикаційного страхування безпосередньо від посередника - брокера Ллойда. Членство в корпоративній структурі Lloyd's відкрите для всіх громадян і резидентів Великобританії. Страхові компанії сплачують податки на прибуток від страхового бізнесу, а також податок на майно. У деяких випадках страхові операції обкладаються гербовим збором, але сфера застосування цих операцій дуже обмежена [31].

У розвинених країнах довіра населення до страхових компаній значно вища. З цієї причини страхування вважається важливою частиною сфери послуг. Місце країни на міжнародному ринку страхових послуг багато в чому залежить від її спроможності та здатності створити необхідні умови для розвитку національного ринку страхових послуг і внутрішнього попиту на продукти страхових компаній.

Як правило, міжнародні страховики беруть участь в інвестиційній діяльності та реалізації фінансових проектів. Тому вони повинні характеризуватися високою фінансовою стійкістю та платоспроможністю. Але навіть у найуспішніших страховиків при складанні портфеля договорів може бути кілька страхових випадків одночасно або окремо, що унеможливило повний страховий захист. У зв'язку з цим такі механізми, як перестраховання,

домінуватимуть на світовому страховому ринку та передадуть ризики перестраховикам для захисту свого страхового портфеля від наслідків серії великих страхових подій. У цьому випадку визнання ринку перестраховування похідним від страхового ринку дає наступне: Усі теми світового страхового ринку відображені в сегменті перестраховування.

Слід відмітити активізацію проникнення іноземних страхових структур на страхові ринки колишніх радянських республік та країн Східної Європи, в тому числі і на український ринок у формі різноманітних спільних страхових компаній [28].

Загалом для України є цікавим вивчення системи страхування розвинутих країн, національної системи координації та функціонування страхових організацій за провідної ролі держави, у розробці страхових програм і стратегій, у страховій практиці тощо.

У ширшому розумінні в Україні йдеться про розвиток страхового захисту як самостійного напрямку державного регулювання розвитку бізнесу та підприємництва в різних галузях національної економіки, тобто шляхом прийняття спеціальних законів, встановлення обов'язкових видів страхування, регулювання діяльності страхових організацій в умовах змін на європейському страховому ринку, а саме вступу в силу Директиви ЄС Solvency II та другої фази Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), вимог до платоспроможності та прозорості фінансових звітів страхових компаній, у тому числі українських, стануть жорсткішими та зрозумілішими. Незважаючи на те, що МСФЗ для страхової діяльності все ще знаходиться на стадії розробки, українським страховим компаніям сьогодні необхідно розпочати підготовку до змін у внутрішніх інформаційних системах для відповідності новим вимогам МСФЗ та Solvency II.

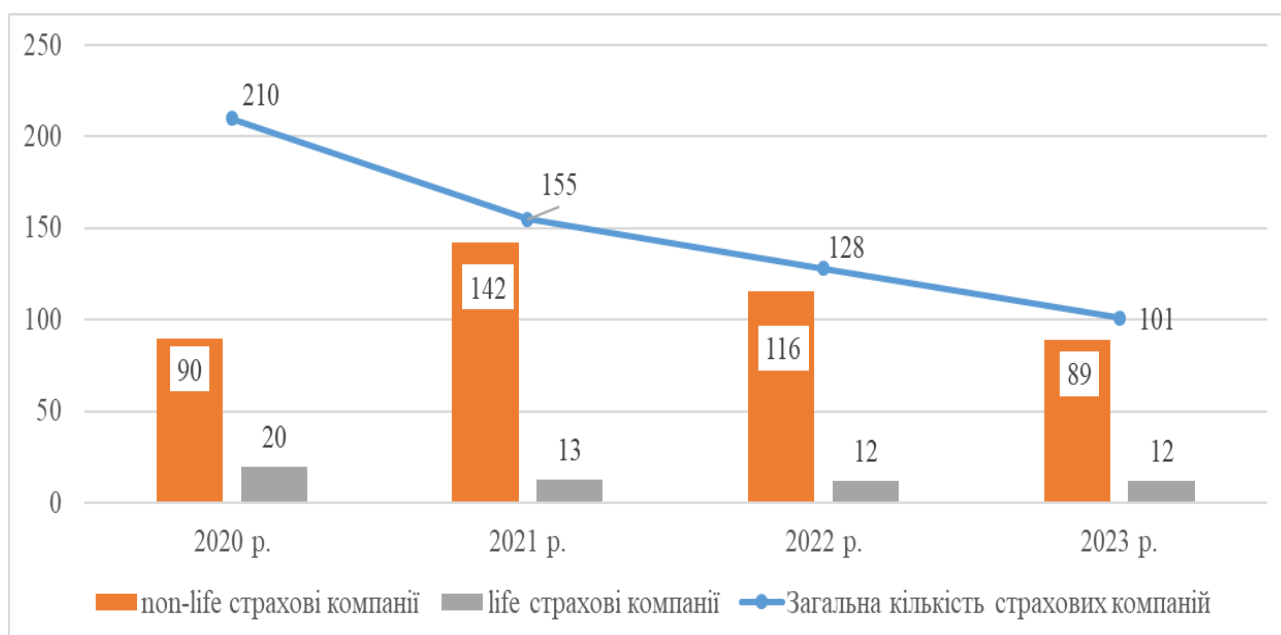
## РОЗДІЛ 2

### СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

#### 2.1. Аналіз сучасного стану розвитку ринку страхових послуг в Україні

На сьогоднішній момент українські страховики стикаються з великими зовнішніми викликами та загрозами, які негативно впливають на їх діяльність та можливості подальшого розвитку. Масштабне військове вторгнення, економічна та соціально-політична криза, значні інфляційні процеси, падіння рівня доходів населення, падіння виробництва та невпевненість у завтрашньому дні негативно вплинули на діяльність усіх суб'єктів господарювання в Україні, в тому числі як страховики.

Кількість страхових компаній поступово зменшується з 210 компаній, які діяли у 2020 році, до 101 компанії у 2023 році, що пов'язано з виключенням з реєстру та ліквідацією фінансово неспроможних та недобросовісних компаній, які частково очистили страховий ринок України (рис. 2.1).



**Рис. 2.1. Динаміка кількості страхових компаній у 2020-2023 рр.**

Джерело: [22]



Вважаємо, що таке «очищення» страхового ринку України пов'язане зі зміною страхового регулятора та його наглядових підходів, негативними наслідками світової пандемії та, звичайно, війною. Таке різке скорочення кількості страховиків має як позитивні, так і негативні наслідки. З ринку пішли малі неконкурентоспроможні компанії, які мали непрозору структуру власності чи неадекватну структуру активів чи певні стосунки з країною-агресором. Але, водночас, рівень конкуренції на українському страховому ринку може значно знизитися, що є негативним наслідком таких змін.

За останні роки активи страхових компаній зросли на 9 414,6 млн. грн, а в доларах дещо зменшилися, що негативно характеризує реальну ситуацію на страховому ринку України. Активи всіх страховиків в Україні у 2023 році склали \$1,9 млрд. США, що свідчить про недостатню капіталізацію страхового ринку України.

В табл. 2.1 представлено основні показники розвитку ринку страхових послуг України протягом 2020-2023 рр.

Таблиця 2.1

**Основні показники розвитку ринку страхових послуг України протягом  
2020-2023 рр.**

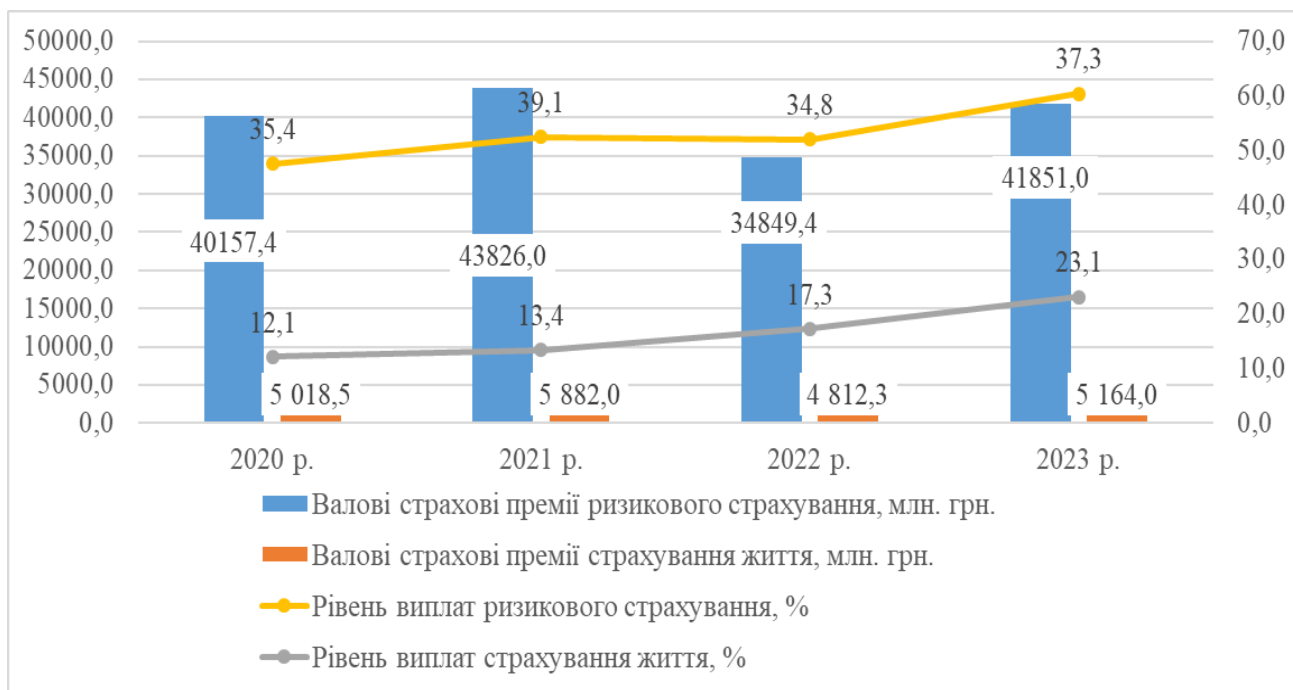
Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення
Кількість укладених договорів страхування (тис. од.)	120 577	131 562	88 102	94 822	-25 755
Валові страхові премії, млн. грн.	45 176	49 708	39 615	47 015	1 839
Валові страхові премії на 1 договір страхування, грн.	375	378	450	496	121
Валові страхові виплати, млн. грн.	14 854	17 958	13 001	16 867	2 013
Валові страхові виплати на 1 договір страхування, грн.	123	137	148	178	55
Рівень валових виплат, %	32,9	36,1	32,8	35,9	3,0
Показник проникнення, %	1,08	0,91	0,76	0,72	-0,36

Джерело: [22]

Аналізуючи основні фінансові показники діяльності страховиків в Україні за 2020-2023 рр., варто відзначити, що кількість укладених договорів страхування зменшилася на 25755 тис. од., проте валові страхові премії

українських страховиків зросли на 1839 млн грн, а сума валових страхових виплат зросла на 2 013 млн. грн.

На рис. 2.2 представлено динаміку страхових премій та виплат від вітчизняних страхових компаній.



**Рис 2.2. Динаміка страхових премій та рівень виплат за видами страхування у 2020-2023 рр.**

Джерело: [22]

Незважаючи на кількісне скорочення учасників українського страхового ринку, ми спостерігаємо поступове відновлення зростання валових страхових премій, зібраних страховими компаніями. Рівень чистих страхових виплат в Україні поступово зростає, що свідчить про зниження рентабельності страхової діяльності страховиків та стимулює їх до пошуку додаткових джерел доходу, зокрема для покращення інвестиційної діяльності. Також подвоєння чистих страхових виплат з 12,1% у 2020 році до 23,1% у 2023 році свідчить про зростання інтересу страхувальників та їхньої довіри до вітчизняної галузі.

Автотранспортне страхування залишається найпопулярнішим напрямком страхового ринку України. Частка премій автострахування під час повномасштабної війни незмінно перевищує половину сукупного доходу

страховиків ризиків. Автостраховання (КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена карта») та особисте страхування (життя, здоров'я) і надалі складатимуть близько 80% усіх страхових премій і майже 90% страхових виплат.

Незважаючи на всі виклики та загрози останніх років, діяльність більшості українських страховиків залишалася прибутковою, а прибуток, зокрема, є важливим внутрішнім джерелом фінансової безпеки та стабільності страховиків. Тільки надійні та стабільні страхові компанії здатні сформувати потужний та конкурентоспроможний ринок страхових послуг з високим рівнем довіри страхувальників та інвестиційним потенціалом.

## **2.2. Аналіз основних учасників вітчизняного ринку страхових послуг**

Страховання є складовою частиною фінансової системи будь-якої суспільно-економічної формації і служить для захисту майнових інтересів громадян, компаній і держави.

Ринок страхових послуг в економічній літературі визначається як система соціальних, економічних, фінансових або грошових зобов'язань, специфічна соціально-економічна структура, економічне середовище діяльності страховиків, економічний простір, сукупність страхових компаній, форма зв'язку між учасниками страхових компаній. Легальні страхові операції, частина фінансового ринку, окрема сфера обслуговування, функціонування фонду колективного страхування [29].

Війна росії проти України наприкінці лютого 2022 року значно ускладнила умови роботи для небанківських постачальників фінансових послуг. З цієї причини багато учасників ринку не змогли надати своєчасну та повну інформацію про свою діяльність. Тому для порівняння діяльності страхових компаній та визначення лідерів ринку страхових послуг України проведемо аналіз основних учасників ринку [37].

В табл. 2.2 представлено основних страховиків на ринку страхування життя.

Таблиця 2.2

### ТОП-5 на ринку страхування життя у 2023 році

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис. грн.	Рівень виплат, %
Метлайф	2 488 695	17,37	516 664	20,8
ТАС	581 757	12,16	261 618	45,0
Граве Україна Страховання Життя	580 367	14,36	214 659	37,0
PZU Україна Страховання Життя	401 220	0,79	46 403	11,6
Уніка Життя	357 247	-15,50	82 965	23,2

Джерело: [32]

Як видно з табл. 2.2 основним лідером зі страхування життя є «Метлайф», страхові премії якої у 2023 році зросли на 17,37 % порівняно з відповідним періодом 2022 року.

На другому місці компанія «ТАС», страхові премії якої більш ніж вдвічі менші, ніж у компанії «Метлайф». У 2023 році «ТАС» застрахувала життя на 581 757 тис. грн. це 12,16 % більше ніж минулого року. Компанія «Граве Україна Страховання Життя» також збільшила страхові премії у 2023 році на 14,36 %.

Страхова компанія «PZU Україна Страховання Життя» також має позитивний темп зростання у 2023 році порівняно з 2021 роком – на 0,79 %. Тільки «Уніка Життя» продемонструвала зниження страхових премій на 15,5 %.

Також дуже важливим є страхування ризиків або майна. Страхування ризиків захищає вас від втрати працездатності або смерті внаслідок нещасного випадку. Проаналізуємо страховий ринок України та основні ризикові страхові компанії (за видами).

Насамперед проаналізуємо основні компанії ринку добровільного медичного страхування за 2023 рік. Першою в цьому списку є страхова компанія «Уніка», страхові премії якої становлять 1 069 341 тис. грн. Питома вага добровільного медичного страхування в загальному портфелі становить 33,3%. На другому місці серед страхових компаній ринку добровільного медичного страхування – «Інго» (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

### ТОП-5 на ринку добровільного медичного страхування у 2023 році

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Питома вага виду у портфелі страховика, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис. грн.	Рівень виплат, %
Уніка	1 069 341	33,3	50,3	573 174	53,6
Інго	658 480	24,6	52,1	450 669	68,4
Universalna	571 966	28,5	197,9	271 316	47,4
ARX	524 209	14,2	22,2	265 448	50,6
ВУСО	492 170	18,4	192,6	279 140	56,7

Джерело: [32]

Сума страхових платежів «Інго» значно менша, ніж у компанії «Уніка» і становить 658 480 тис. грн., при цьому приріст більший – 52,1 %. Сума страхових виплат становить 450 669 тис. грн.

Останнє місце в ТОП-5 посідає страхова компанія «ВУСО». Сума страхових платежів становить 492 170 тис. грн., але приріст – 192,6 %.

За підсумками 2023 року страхова компанія «Уніка» є лідером на ринку добровільного страхування від нещасних випадків. Сума страхових премій становить 199 447 тис. грн., що на 6,5% більше відповідного періоду 2022 року. Також компанія виплатила своїм страхувальникам 35 321 тис. грн. На другому та третьому місці страхові компанії «Універсальна» та «ВУСО» відповідно. Сума їх страхових премій становить 185 384 тис. грн. та 92 271 тис. грн. або (табл. 2.4).

### ТОП-5 на ринку добровільного страхування від нещасних випадків у 2023 році

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Питома вага виду у портфелі страховик, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис. грн.	Рівень виплат, %
Уніка	199 447	6,2	6,5	35 321	17,7
UNIVERSALNA	185 384	9,2	15,4	62 291	33,6
ВУСО	92 271	3,4	72,4	36 705	39,8
ІНГО	81 244	3,0	12,1	45 932	56,5
КНЯЖА	64 007	3,2	126,6	31 947	49,9

Джерело: [32]

У рейтингу КАСКО, перше місце посідає компанія «ARX» із сумою страхових премій у сумі 1 950 805 тис. грн. З табл. 2.5 видно, що зростання страхових премій відбулося в усіх страхових компаніях. Найменша питома вага КАСКО в портфелі компанії «СГ ТАС» становить 20,4% (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

### ТОП-5 на ринку КАСКО у 2023 році

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Питома вага виду у портфелі страховик, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис. грн.	Рівень виплат, %
ARX	1 950 805	52,8	28,6	836 778	42,9
Арсенал страхування	1 533 938	66,0	35,9	697 128	45,4
Уніка	967 055	30,1	25,4	430 884	44,6
УСГ	795 231	27,1	31,5	393 039	49,4
СГ ТАС	723 232	20,4	41,0	402 783	55,7

Джерело: [32]

Страхова компанія «СГ ТАС» є лідером на ринку ОСАЦВ в 2023 році. Сума страхових премій склала 1 149 842 тис. грн., сума страхових виплат – 491 212 тис. грн. Щодо питомої ваги ОСАЦВ у портфелі компанії, то частка становить 32,5%. Зростання страхових виплат відбулося в усіх страхових компаній ТОП-5 (табл. 2.6).

**ТОП-5 на ринку ОСАЦВ у 2023 році**

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Питома вага виду у портфелі страховик, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис. грн.	Рівень виплат, %
СГ ТАС	1 149 842	32,5	35,8	491 212	42,7
Оранта	1 050 303	68,8	34,7	362 481	34,5
Княжа	723 854	36,3	53,8	249 115	34,4
PZU Україна	499 397	26,7	55,3	195 015	39,1
УСГ	478 662	16,3	42,5	229 630	48,0

Джерело: [32]

Найбільша частка питомої ваги ОСАЦВ становить у портфелі страхової компанії «Оранта» – 68,8 %, найменша – у компанії «УСГ», яка складає 16,3% від загального портфеля.

Страховання майна – це вид страхового захисту, який може забезпечити захист власників або орендарів майна. Прикладами страхування майна є страхування власників житла та страхування орендаря. Страхова компанія «ARX» в 2023 році застрахувала майна на суму страхових премій – 433 262 тис. грн., а виплатила склали 56 605 тис. грн. Зростання страхових премій відбулося у всіх страхових компаній ТОП-5 (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

**ТОП-5 на ринку страхування майна у 2023 році**

Страхова компанія	Сума страхових платежів, тис. грн.	Питома вага виду у портфелі страховик, %	Приріст страхових платежів, %	Сума страхових виплат, тис. грн.	Рівень виплат, %
ARX	433 262	11,7	37,6	56 605	13,1
ІНГО	185 795	6,9	83,3	12 592	6,8
УЛЬТРА АЛЬЯНС	161 541	37,7	136,1	269	0,2
ВУСО	118 284	4,4	74,7	21 963	18,6
Уніка	111 604	3,5	14,7	5 092	4,6

Джерело: [32]

Проаналізувавши основні види страхування на ринку страхових послуг, можна сказати, що беззаперечного лідера у сфері ризикового страхування, як це було зі страхуванням життя, немає. Таким чином, «Уніка» – лідер на ринку ДМС та добровільного страхування від нещасних випадків, «ARX» – лідер на ринку КАСКО та ринку страхування майна, «СГ ТАС» – лідер на ринку ОСАЦВ.

### **2.3. Оцінка ефективності діяльності ПрАТ СГ «ТАС» на ринку страхових послуг**

Оцінка ефективності страхової компанії є досить складним завданням, оскільки страхова компанія продає страхові послуги, а це дуже специфічні продукти, які класифікуються як фінансові послуги. Суть такої послуги полягає в несенні ризику страхувальника у разі укладення договору страхування ризиків, визначених договором.

Позицію страхової компанії на страховому ринку можна визначити за допомогою різних рейтингів. Як видно з попереднього параграфу 2.2, ПрАТ СГ «ТАС» займає високі місця за страховими преміями та розміром виплат.

Ефективність самої компанії зазвичай оцінюють за допомогою показників рентабельності, який відображає ступінь прибутковості компанії та ефективність страхової діяльності []. Аналіз рентабельності включає вивчення як поточного рівня прибутковості, так і динаміки його зміни. Якщо компанія генерує прибуток і має позитивні значення показників рентабельності, то така компанія вважається прибутковою і навпаки.

Проаналізуємо рентабельність ПрАТ СГ «ТАС», яка представлена в табл. 2.8.



**Аналіз рентабельності ПрАТ СГ «ТАС» за період 2020-2022 рр.**

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення, +/-
Валова рентабельність продажу, %	7,75	4,18	13,33	5,58
Рентабельність страхової діяльності, %	34,82	18,43	65,49	30,67
Рентабельність активів (ROA), %	5,58	3,45	10,26	4,68
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	19,66	13,74	34,87	15,21
Рентабельність інвестованого капіталу (ROI), %	5,87	3,64	10,94	5,07

Джерело: [23]

Результати розрахунків проведених у табл. 2.8 свідчить про те, що валова рентабельність продажів, яка показує, скільки операційного прибутку отримує страхова компанія з кожної проданої гривні, за аналізований період збільшилася на 5,58 %. Цей показник був найнижчим у 2021 році і становив 4,18 грн, але у 2021 році він зріс і вже становив 13,33.

Рентабельність страхової діяльності ПрАТ СГ «ТАС» має тенденцію до збільшення: якщо у 2021 році становили 34,82 %, то у 2022 році рентабельність зросла і склала 65,49%.

Рентабельність активів (економічна рентабельність), яка визначає, скільки чистого прибутку припадає на 1 гривню вкладених активів. Даний показник має тенденцію до зростання, так за 2020-2022 рр. його значення зросло на 4,68 %.

Ефективність використання власного капіталу ПрАТ СГ «ТАС» за три роки суттєво зросла: у 2020 році вона становила 19,66 %, у 2018 році зменшилася до 13,74%, але у 2022 році суттєво зросла до 34,87%. Це є позитивною тенденцією та свідчить про зменшення залежності підприємства від позикових коштів.

Рентабельність інвестованого капіталу, яка вказує на те, скільки інвестованого капіталу необхідно було залучити в компанію для отримання

прибутку, склалася в цілому позитивно. Даний показник за аналізований період збільшився на 5,07 %.

Таким чином, аналіз рентабельності показав, що ПрАТ СГ «ТАС» є прибутковою та рентабельною страховою компанією.

Крім страхової діяльності (через отримання страхових премій і здійснення страхових виплат), страхова компанія здійснює інвестиційну та фінансову діяльність, яка також приносить певний дохід страховій організації. Страховики залучають кошти та створюють страхові резерви, що дозволяє їм здійснювати активну діяльність на фінансовому ринку з великими обсягами тимчасово вільних коштів (у формі власного та позикового капіталу) [].

Основним критерієм ефективної діяльності страхової компанії є прибуток, який слід враховувати не тільки в розрізі основної діяльності, а й у частині фінансової та інвестиційної діяльності. А саме фінансова діяльність. Як правило, воно не має особливого значення в діяльності страховика. і, відповідно, не має суттєвого впливу на формування прибутку підприємства, але має місце і тому його не можна ігнорувати. На відміну від фінансового результату результати інвестиційної діяльності страхової компанії мають істотний вплив на прибуток страховика. У деяких видах ризикового страхування прибуток від інвестиційної діяльності може бути джерелом поповнення недостатніх страхових резервів і служити джерелом фінансування страховика для збільшення власного капіталу та розвитку страхової діяльності [].

В табл. 2.9 представлено рух коштів від різних видів діяльності ПрАТ СГ «ТАС» за 2020-2022 рр.

**Динаміка грошових коштів на ПрАТ СГ «ТАС» за період 2021-2022 рр.**

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Абсолютне відхилення, тис. грн
Чистий рух коштів від операційної діяльності	-112 676	127 602	103 142	215 818
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	155 813	-22 908	102 310	-53 503
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	-48 256	-123 499	-84 561	-36 305
Залишок коштів на кінець року	20 443	1 637	122 529	102 086

Джерело: [23]

Згідно даних табл. 2.9 видно, що у 2020 році був від'ємний рух коштів від операційної діяльності, але у 2021 та 2022 роках чистий грошовий потік значно зріс і становив позитивне значення..

У 2020 році чисті надходження грошових коштів від інвестиційної діяльності становили в сумі 155 813 тис. грн., однак у 2021 році чистий рух грошових коштів від інвестиційної діяльності значно зменшився і становив від'ємне значення -22 908 тис. грн. Про те в 2022 році даний показник значно збільшився і становив 102 310 тис. грн.

Що стосується руху коштів від фінансової діяльності, то бачимо, що протягом 2020-2022 рр. він становив від'ємне значення. Залишок коштів на кінець року у 2022 році збільшився на 102 086 тис. грн.

Здійснюючи оцінку діяльності ПрАТ «СК «Уніка», можна відзначити, що підприємство вдало поєднує традиційний та інноваційний підходи. Це дає можливість створювати комфортні договірні умови для своїх клієнтів. Компанію характеризує постійне розширення ринків збуту, розробка нових унікальних страхових продуктів та надання онлайн-сервісів, які закріплюють лідируючі позиції компанії на страховому ринку України на її основних ринках в Австрії, Центральній та Східній Україні.

В табл. 2.10 представлено кількісні показники ділової активності ПрАТ СГ «ТАС» за 2020-2022 рр.

Таблиця 2.10

**Оцінка ділової активності ПрАТ СГ «ТАС» за абсолютними показниками,  
тис. грн.**

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення, +/-
Чисті зароблені страхові премії	1 766 998	2 156 765	2 274 876	507 878
Чистий фінансовий результат: прибуток	137 012	90 067	303 239	166 227
Розмір активів	2 457 256	2 608 875	2 955 864	498 608
Розмір оборотних активів	1 166 095	909 594	1 291 436	125 341
Чистий рух грошових коштів	-5 119	-18 806	120 892	126 011
Власний капітал	696 822	655 709	869 688	172 866

Джерело: [23]

Оцінка ділової активності за абсолютними показниками дозволяє зробити висновок, що обсяг чистих зароблених страхових премій у 2022 році зріс на 507 878 тис. грн. порівняно з 2020 роком, що свідчить про кількість зароблених страхових премій страховою компанією, кількість укладених контрактів збільшується завдяки активній інтеграції нових клієнтів.

Чистий прибуток страхової компанії зріс на 166 227 тис. грн. у 2022 році порівняно з 2020 роком, тобто страхова компанія є прибутковою.

Розмір активів і оборотних активів показав аналогічну тенденцію з покращенням показника в 2022 році, так загальний розмір активів зріс на 498 608 тис. грн., а розмір оборотних активів зріс на 125 341 тис. грн. за три роки.

Обсяг чистого грошового потоку протягом трьох років набув позитивного значення: він збільшився на 126 011 тис. грн. за рахунок збільшення чистого грошового потоку від інвестиційної діяльності.

Що стосується власного капіталу, то він збільшився на 172 866 тис. грн. протягом 2020-2022 рр., що разом зі збільшенням активів свідчить про незначну, але все ж таки незалежність страхової компанії від позикового капіталу.

Таким чином, аналіз господарської діяльності страховика з використанням абсолютних показників показав, що всі показники мають прийнятні значення та збільшуються за досліджуваний період діяльності, що свідчить про те, що компанія розширює сферу своєї діяльності.

В табл. 2.11 представлено розрахунки показників ділової активності за відносними показниками.

Таблиця 2.11

### Оцінка ділової активності ПрАТ СГ «ТАС» за відносними показниками

Показник	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Відхилення, +/-
Коефіцієнт оборотності оборотних активів, оборотів	1,52	2,37	1,76	0,25
Тривалість одного обороту оборотних активів, днів	238	152	204	-33
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, оборотів	5,82	6,30	4,31	-1,51
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості, днів	62	57	84	22
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, оборотів	18,23	20,18	13,43	-4,81
Тривалість одного обороту кредиторської заборгованості, днів	20	18	27	7
Коефіцієнт обертання власного капіталу	2,70	3,19	2,98	0,28
Період окупності власного капіталу, днів	133	113	121	-13

Джерело: [23]

Проведені розрахунки показують, що коефіцієнт оборотності оборотних коштів має позитивну динаміку, що свідчить про відсутність проблем з фінансовими ресурсами.

Тривалість обороту оборотних активів скоротилася за три роки, що є позитивним явищем для компанії.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості зменшився з 5,82 у 2020 році до 4,31 у 2022 році, а термін оборотності дебіторської заборгованості збільшився з 62 до 84 днів, що є негативним моментом. При цьому позитивним для компанії є збільшення періоду оборотності кредиторської заборгованості з 20 до 27 днів, що свідчить про збільшення можливості підприємства

використовувати «безкоштовні» гроші. Проте зростання коефіцієнта оборотності кредиторської заборгованості свідчить про те, що підприємство активно фінансує поточну діяльність за рахунок кредиторів.

Коефіцієнт оборотності власного капіталу демонструє позитивну динаміку: спостерігаємо, що за три роки він зріс на 0,28, а тривалість обороту власного капіталу зменшилася на 13 днів, що свідчить про якісне фінансове управління.

Таким чином, аналіз господарської діяльності за відносними показниками страхової компанії ПрАТ СГ «ТАС» дає змогу зробити висновки щодо покращення використання компанією власних ресурсів.

Отже, загалом оцінка діяльності ПрАТ СГ «ТАС» на страховому ринку України свідчить про те, що майже всі показники ділової активності досліджуваної страхової компанії покращилися, страхова компанія є прибутковою та посідає провідні місця в незалежних рейтингах за всіма показниками.

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

#### **3.1 Пріоритетні напрями розвитку страхового ринку України в сучасних умовах**

Проаналізувавши стан страхового ринку України та фактори, що на нього впливають, можна визначити пріоритетні напрями його стратегічного розвитку. Основними з них є: удосконалення законодавчої бази; створення єдиного реєстру страхових агентів; створення конкурентного середовища; застосування новітніх технологій; створення зручних онлайн заявок страховими компаніями; модернізація фінансових інструментів; розповсюдження реклами страхових послуг на Інтернет-ресурсах; сприяння розвитку страхового посередництва; вдосконалення організаційної структури ринку; створення умов для розвитку інфраструктури страхового ринку; врахування тенденцій та особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн; підвищення якості страхового захисту; забезпечення страхового ринку висококваліфікованими кадрами; адаптація до нових викликів, викликаних COVID-19 та повномасштабною війною в Україні [39]. Головне – забезпечити функціонування ринку через нормативну базу без надмірного державного нагляду та сумлінне виконання страховиками своїх обов'язків.

Характерною рисою вітчизняного страхового ринку сьогодні є низький попит на страхові послуги. Через низький рівень доходів населення не може дозволити собі оформити нові страхові поліси, оскільки громадяни витрачають значну частину своїх коштів на покриття основних потреб і, відповідно, не вистачає грошей на заощадження. На купівельну спроможність громадян також впливає економічна ситуація в країні, яка характеризується постійним зростанням інфляції.

З метою підвищення попиту на страхові продукти та підвищення платоспроможності страхувальників вітчизняним компаніям слід зосередити увагу на розробці спеціальних доступних програм, особливо експрес-програм, які характеризуються простотою обробки платежів, високою ефективністю та меншою вартістю поліса. Успішним прикладом є досвід німецької страхової компанії «Allianz», яка запустила інноваційний проект мікрострахування. Це означає, що 50 мільйонів людей з різних країн Латинської Америки, Африки та Азії можуть скористатися захистом мікрострахування цієї компанії [2].

Через низьку купівельну спроможність населення виникає проблема високої вартості страхових послуг, яка зазвичай є стримуючим фактором для страхувальників. Часто це пов'язано з великими адміністративними витратами (утримання персоналу, страхові агенти, актуарії, велика кількість філій). Додатковим тягарем для страхувальників стане підвищення банківських комісій за договорами страхування застави. За рахунок скорочення витрат на обробку справ (утримання персоналу, централізація управлінських та організаційних функцій) можна зменшити витрати, що в свою чергу призводить до здешевлення страхового полісу. Цьому сприятиме зниження комісійних виплат страховим посередникам і банкам. Використання франшизи в страховому полісі дає можливість скоротити витрати страховика на покриття незначних збитків, а також витрати на страхування. При цьому ризик фінансового шахрайства також знижується.

Розширення переліку страхових продуктів є актуальним для страхових компаній України. Так, у високорозвинених країнах Європи, США, Японії та Китаю існує велика різноманітність страхових продуктів, розроблених відповідно до інтересів клієнтів різного рівня фінансового забезпечення. Їх страхові компанії працюють у багатьох країнах світу. Тому вітчизняним страховим компаніям варто зосередитися на впровадженні нових страхових продуктів та вдосконаленні існуючих страхових програм. Доцільно було б запропонувати запровадити нові види обов'язкового майнового страхування: страхування колишнього державного майна; страхування домашнього майна



фізичних осіб від стихійних лих; страхування відповідальності акредитованих установ; страхування екологічної відповідальності; страхування відповідальності власників місць скупчення людей (ресторанів, кінотеатрів тощо) [33].

В сучасних умовах розвиток особистого страхування включає активізацію довгострокового страхування життя, яке є важливим джерелом інвестицій, а також розробку та забезпечення програм добровільного медичного страхування дітей, включення санаторно-курортних послуг до сфери обов'язкового страхування населення, реалізація програм недержавного пенсійного страхування, адаптація світової практики добровільного кредитного та освітнього страхування [6].

На ринку страхових послуг також є проблема популяризації страхових продуктів серед населення. Важливу роль у розповсюдженні страхових послуг відіграють страхові посередники (агенти, брокери), які знаходять клієнтів і всебічно інформують їх про страхові продукти однієї чи кількох компаній, допомагають у виборі необхідної програми страхування. Страхові агенти діють в інтересах страхової компанії, але наразі їхня діяльність законодавчо чітко не врегульована. Тому необхідно запровадити чітке регулювання діяльності страхових посередників. Також можливе поширення страхових продуктів через прямі канали (філії страховика, головний офіс, інтернет-страхування) та непрямі канали (банки, туристичні агентства, лізингові компанії, агентства нерухомості тощо).

Деякі експерти страхового ринку також вказують на недовіру населення до страхових компаній. Одним із факторів цієї проблеми є низька якість страхових послуг. Деякі страховики, бажаючи заробити якомога більше грошей на страхувальниках, недобросовісно виконують свої зобов'язання, ухиляються від виплати страхового відшкодування або занижують розмір відповідних виплат. Через такі страхові компанії виникають сумніви щодо чесності та відповідальності перед клієнтами [43]. З метою забезпечення прозорості діяльності страховиків доцільно здійснювати моніторинг діяльності

страховиків на основі принципів Міжнародної асоціації органів нагляду за страховою діяльністю, консультативних вимог Solvency II, що застосовуються в країнах ЄС, та положень стандартизувати міжнародні стандарти фінансової звітності; Створення електронної системи контролю за страховими та бухгалтерськими операціями на зразок банківської системи; Підвищення вимог до платоспроможності страхових компаній на основі оцінки ризиків та якості активів, удосконалення контролю за фінансово-інвестиційною діяльністю; створити єдину базу даних страховиків України; Сформулювати вимоги до страхових посередників; забезпечити контроль за виконанням перестраховування; Розробити ефективні програми державно-приватного партнерства у сфері охорони здоров'я, туризму та страхування сільськогосподарських ризиків [29].

Розвиток страхового бізнесу в Україні також гальмується необхідністю підвищення фінансової та, зокрема, страхової грамотності населення, що створює проблеми у змістовному розумінні договорів страхування та умов отримання страхового відшкодування за ними в настання страхових випадків. Значна частина відповідальності лежить на страховику, який детально ознайомлює клієнта з умовами договору та пояснює всі неясності. Велике значення для розвитку страхової справи має поінформованість населення не лише про страхові послуги, а й про необхідність страхування як засобу захисту життя, здоров'я, майна та бізнесу від можливих ризиків. Враховуючи те, що найбільшими споживачами страхових послуг є люди середнього віку, необхідно розширювати віковий діапазон страхувальників та популяризувати його серед молоді та людей пенсійного віку. Тенденції 21 століття вимагають коректив у вихованні сучасної молоді. Дедалі актуальнішим стає питання вивчення фінансової грамотності як самостійного предмету в середніх навчальних закладах. Зростанню середньої кількості договорів страхування також сприяє розробка доступних та якісних страхових продуктів для певної соціальної та вікової категорії населення. Особливу увагу слід звернути на поширення добровільних видів страхування, які підвищують прибутковість страхового бізнесу [21].

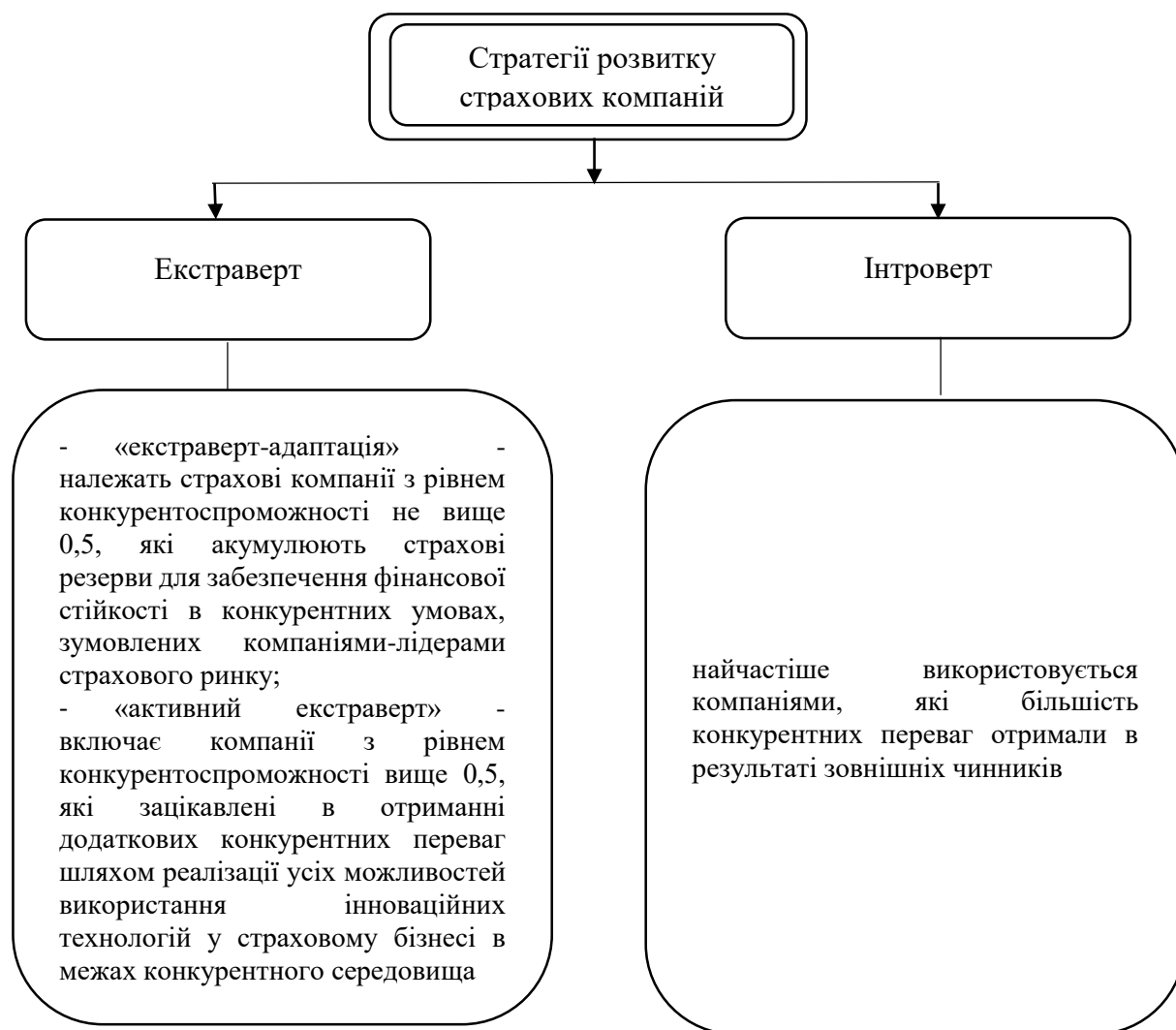
Зауважимо, що при страхуванні майна юридичних і фізичних осіб забезпеченням виступає іпотечне страхування. Коли компанія отримує позику від банку, останній вимагає заставу активів на випадок неповернення кредитних коштів, і часто це супроводжується наполегливою рекомендацією застрахуватися в спеціально визначеній страховій компанії, створеній на основі капіталу банку. Рішенням цієї проблеми є зменшення кількості кептивних компаній через їхню сумнівну надійність та збільшення кількості акредитованих компаній, щоб запобігти феномену «псевдострахування» [33], коли страхові договори використовуються лише для тіньові фінансові схеми.

Встановлено, що за результатами дослідження вітчизняного страхового ринку Україна належить до країн із низьким рівнем конкурентоспроможності та фінансової стабільності. Для зміцнення конкурентних позицій необхідно збільшувати страхові резерви, підвищувати якість і розміри активів для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками, проводити комплексну оцінку ризиків для розробки досконалих страхових продуктів [25].

Підвищення якості підготовки кадрів та перепідготовка спеціалістів залишається актуальною проблемою і сьогодні. Для підвищення рівня кваліфікації необхідно поєднувати теоретичні знання з практикою страхового маркетингу та фінансового менеджменту страхових компаній. Розробляючи страхові продукти, необхідно зосередитися на збалансованості страхового портфеля, розвивати вміння прогнозувати та планувати зміни ринку, активно реагувати на них шляхом впровадження цифрових технологій та інновацій [6].

На страховому ринку кожна компанія має свої конкурентні переваги, які пов'язані з її успіхом. Наявні конкурентні переваги впливають на формування стратегії розвитку ринку страхових послуг. Ці конкурентні переваги є постійними та дозволяють отримати більший прибуток. Якісні переваги, що виникають внаслідок інновацій, забезпечують можливість переходу до реалізації конкурентних переваг вищого рівня, а також підвищення якості та рівня послуг, що надаються.

Ми підтримуємо обґрунтовану пропозицію В. Бондаренка про те, що залежно від кількості отриманих переваг можна визначити такі стратегії подальшого розвитку конкурентоспроможності страхової компанії: «екстравертну» та «інтровертну» [20, с. 21]. При цьому в першій стратегії виділяють два напрямки – «екстравертна адаптація» та «активні екстраверти» (рис. 3.1).



**Рис. 3.1. Стратегії розвитку конкурентоспроможності страхових компаній**

Джерело: [8]

Отже, для забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного страхового ринку необхідно, перш за все, подолати проблеми, які перешкоджають його ефективному розвитку. Зростання конкурентоспроможності страхового бізнесу в Україні залежить як від

належного правового регулювання страхового ринку шляхом створення належних сприятливих умов для його функціонування, так і від посилення конкурентних позицій кожної страхової компанії. Наведені стратегії діяльності страхових компаній відповідно до факторів їх конкурентних переваг дають змогу обґрунтувати їх поведінку в умовах конкурентного середовища функціонування ринку страхових послуг.

Сьогодні страхові компанії вважаються фінансовими установами високого ризику. Тому в Україні поступово впроваджується нова модель регулювання страхового ринку, яка враховує міжнародні принципи IAIS, кращі світові практики та рекомендації Європейського Союзу. Крім того, слід зазначити, що рівень фінансової безпеки страхового ринку України і сьогодні залишається низьким. Зокрема, такі показники, як рівень проникнення страхування та концентрація страхового ринку за преміями, значно нижчі за аналогічні світові показники та показники європейських країн [36]. Такі тенденції вимагають розробки стратегії формування фінансової безпеки страхового ринку України, а також обґрунтування раціональних підходів до управління фінансовими ризиками страхових компаній.

Обов'язковими структурними елементами стратегії зміцнення фінансової безпеки страхового ринку мають бути:

- опис реальних або потенційних внутрішніх і зовнішніх загроз фінансовій безпеці;
- виявлення та врахування національних інтересів у фінансових відносинах, їх параметрів і критеріїв;
- формування ефективної фінансової та регуляторної політики та розробка механізму нейтралізації впливу дестабілізуючих факторів;
- визначення довгострокових пріоритетів у реалізації комплексу завдань щодо зміцнення фінансової безпеки в умовах глобалізації;
- реалізація системи заходів, визначених стратегією, з урахуванням довгострокових пріоритетів.

Враховуючи актуальність ризик-орієнтованого підходу в регулюванні та нагляді за страховими компаніями, ми визначили ряд принципів, які враховують процес управління фінансовими ризиками в системі фінансової безпеки страхового ринку України ( рис. 3.2).



**Рис. 3.2. Принципи управління фінансовими ризиками в системі фінансової безпеки страхового ринку**

Джерело: [4]

Серед них основним принципом є принцип правової визначеності, який полягає у встановленні чітких і зрозумілих вимог до діяльності через систему законодавчих та нормативних актів, у тому числі з графіками адаптації діяльності страхових компаній до нових вимог. Встановлений принцип має принципове значення в поточній регуляторній політиці Національного банку України [19], оскільки його дотримання створює належне підґрунтя для подальшого розвитку та зростання надійних страховиків, а також умови для належного виконання ними своїх функцій. в макроекономічному контексті.

Таким чином, стабільний розвиток і надійність страхового ринку можна гарантувати скоординованим підходом держави та страхових компаній. Наявність повноцінного страхового ринку є важливою умовою підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. Крім того, вітчизняний страховий ринок має значний потенціал розвитку. Тому одним із пріоритетів державної фінансової політики має стати створення умов та нових можливостей для ефективного розвитку ринку страхових послуг.

### **3.2. Напрямки розвитку цифровізації страхового ринку України**

Сучасним етапом розвитку страхового ринку є його цифровізація та цифровізація. Перехід страхового бізнесу на цифрові технології – необхідна передумова сучасності. В умовах загострення конкуренції, зростаючих споживчих і регуляторних вимог ринок страхування стрімко займає лідируючі позиції в авангарді технічного прогресу [24].

Трансформація страхового ринку на цифрові технології є необхідною передумовою для мінливого світу. Період впровадження процесів цифровізації змушує страховиків переходити від застарілих каналів продажу страхових продуктів на нові способи спілкування з клієнтами та розробляти нові підходи до ведення страхового бізнесу.



Термін «діджиталізація» означає цифрову трансформацію суспільства та всієї економіки. Він описує перехід від індустріальної епохи, що характеризується аналоговими технологіями, до епохи, що характеризується знаннями та творчістю, що характеризується цифровими технологіями та цифровими бізнес-інноваціями [23].

Цифровізація вважається четвертою промисловою революцією, яка поклала початок розвитку нового технологічного укладу – «Індустрії 4.0» – динамічної багатовекторної трансформації провідних економічних інститутів. Індустрія 4.0 пропонує багато можливостей, оскільки цифровізація виробничих процесів і робочих процесів у цехах робить виробництво більш гнучким і гнучким. Це твердження вже показує, що Індустрія 4.0 є модним словом із далекосяжним значенням. Він включає не лише технології, а й концепції та випадки використання, визначені такими термінами, як «розумне виробництво» або «розумна фабрика». Індустрія 4.0 формує глобальну цифрову економіку.

Цифрова трансформація стає все більш важливою для бізнес-моделей, а також для фінансового та страхового ринків. Водночас сучасний рівень розвитку глобальних інноваційних продуктів пропонує страховій галузі можливість використовувати різноманітні ІТ-технології для оптимізації своєї діяльності. Однак їх використання в Україні обмежене, в основному через недостатню фінансову спроможність страховиків. Проте поява нових ризиків, зокрема пандемія, спричинена вірусом COVID-19, збільшила споживчий попит на страхові послуги, в тому числі через Інтернет. Це призвело до збільшення інвестицій в інформаційні технології в страховій галузі.

Тема цифрової трансформації в страхуванні досліджується досить активно. Зокрема, вчені розглядають впровадження наступних InsurTechs:

– технології блокчейн у страховій галузі, особливо в медичному страхуванні. На думку авторів, страхові послуги можуть отримати реальну ринкову перевагу за допомогою блокчейну за рахунок скорочення часових і фінансових витрат на обслуговування клієнтів.

- використання підключених автоматизованих транспортних засобів (CAV) у страхуванні автотранспортних засобів, розширення цього фокусу досліджень через аналіз сервіс-орієнтованих підходів до мобільності та появу платформ бізнес-екосистеми в автомобільному секторі та секторі мобільності;
- BigData, штучний інтелект, Інтернет речей, хмарні обчислення, блокчейн тощо;
- «розумне страхування» за допомогою Інтернету речей;
- аналіз кіберзбитків за допомогою узагальнених дерев регресії Парето із застосуванням до страхування;
- кіберстрахування, яке стає все більш актуальним у зв'язку зі збільшенням кіберризиків із впровадженням цифрових технологій [23].

В табл. 3.1 представлено сучасні діджитал-технології, які використовуються на страховому ринку.

### Сучасні діджитал-технології страхового ринку

Технологія	Механізм використання та застосування на страховому ринку
Вебсайт	Сукупність веб сторінок, що є доступною в мережі Інтернет, які об'єднані за змістом і навігацією під єдиним доменним ім'ям. На сайтах розміщуються окремі елементи діджитал-технології: страховий калькулятор, оплата «онлайн», магазин страхових послуг, посилання на мобільні додатки
Соціальна мережа	Інтернет-програма, яка допомагає окремим особам спілкуватися та встановлювати зв'язки між собою, використовуючи набір інструментів
Чат-бот	Комп'ютерна програма, яка розроблена на основі нейромереж і веде розмову за допомогою слухових або текстових методів
Веб форум	Додаток для організації спілкування відвідувачів вебсайту; термін відповідає змісту вихідного поняття «форум»; форум пропонує набір розділів для обговорення; робота форуму полягає у створенні користувачами тем у розділах і подальшому обговоренні всередині цих тем; окремо взята тема, по суті, є тематичною гостьовою книгою
Відео телефонія	Технологія, що надає можливість прийому та передачі аудіо та відеосигналів користувачам у різних місцях для спілкування між ними в режимі реального часу
Відеохостинг	Сервіс, що надає послуги з розміщення відеоматеріалів на певну тематику
Хмарні технології	Послуги, що включають надання дискового простору для розміщення інформації на сервері та надає можливість зберігати свої дані, ділитися з ними в разі потреби та спільно редагувати й обробляти інформацію
Телематика	Технічний пристрій, основним завданням якого є формування інформації про стиль поведінки водія за кермом. Ця інформація в онлайн-режимі передається страховій компанії, результатом цього може бути пропозиція індивідуального страхового тарифу
Автоматизовані системи перевірки достовірності страхових полісів	Комп'ютерні програми з широкою базою даних, які надають змогу перевірити достовірність страхового договору та термін його дії

Джерело: [3]

Поява нового періоду розвитку світового фінансового ринку, включаючи трансформацію страхового бізнесу в цифровий формат з метою створення нових цінностей і якості, підвищення безпеки, розвитку ефективності та функціональної зручності, визначається сучасна інноваційна парадигма.

Страховий ринок зазнає значних змін завдяки останнім технологічним інноваціям, створюючи новий спосіб надання страхових послуг на основі цифровізації.

Альтернативні методи продажу стандартних страхових продуктів через електронну комерцію – це нетрадиційні форми розповсюдження страхових послуг, які дозволяють усунути певні обмеження традиційних каналів і здешевити їх. В Україні найбільш поширеним є дистанційний продаж обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів [7].

Нові технології полегшують доступ клієнтам, які віддають перевагу цифровим каналам, і сприяють популяризації страхових послуг, особливо серед молоді. Продаж страхових послуг через Інтернет має багато переваг як для клієнта, так і для страховика. Сайти страховиків з оглядами, онлайн-калькуляторами та мобільними додатками дозволяють швидко зібрати інформацію, порівняти пропозиції та зручно та швидко придбати страховий продукт без відвідування офісів страховиків. Однак складність страхових продуктів часто вимагає не лише технічного оснащення, а й знання страхового сектора.

Тому інноваційні технології безпосередньо впливають на стратегію страховиків, а саме: розвиток комп'ютерних технологій надає значні аналітичні можливості; зростаюча комп'ютеризація суспільства та можливість зберігати та обробляти великі обсяги інформації мають значний вплив на актуарну діяльність та точність страхових тарифів; Розвиток Інтернету та технологій, які надають можливість онлайн-спілкування, дозволяють дистанційно підтримувати страхову послугу на всіх етапах її надання.

## ВИСНОВКИ

Страхові послуги є одним із основних факторів економічного розвитку. Його завдання – створити умови для «продуктивного бізнесу», які спонукають підприємців до активнішої політики впровадження інновацій та захистять свою діяльність від негативних наслідків інноваційних ризиків. Зростає підприємницька мотивація до розробки нових ідей, що певною мірою дає можливість ризикувати, оскільки забезпечує захист від збитків у разі настання страхового випадку.

Основними завданнями маркетингових комунікацій у сфері страхової діяльності слід визнати: інформування потенційних споживачів про послуги, програми, тарифи та наявні конкурентні переваги в порівнянні з іншими страховими компаніями; стимулювання процесу обслуговування шляхом диверсифікації каналів збуту відповідно до вподобань споживачів; створення позитивного іміджу та високої репутації компанії серед її клієнтів; надання зворотного зв'язку потенційним користувачам послуг.

Загалом для України є цікавим вивчення системи страхування розвинутих країн, національної системи координації та функціонування страхових організацій за провідної ролі держави, у розробці страхових програм і стратегій, у страховій практиці тощо.

У ширшому розумінні в Україні йдеться про розвиток страхового захисту як самостійного напрямку державного регулювання розвитку бізнесу та підприємництва в різних галузях національної економіки, тобто шляхом прийняття спеціальних законів, встановлення обов'язкових видів страхування, регулювання діяльності страхових організацій в умовах змін на європейському страховому ринку, а саме вступу в силу Директиви ЄС Solvency II та другої фази Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), вимог до платоспроможності та прозорості фінансових звітів страхових компаній, у тому числі українських, стануть жорсткішими та зрозумілішими. Незважаючи на те, що МСФЗ для страхової діяльності все ще знаходиться на стадії розробки,

українським страховим компаніям сьогодні необхідно розпочати підготовку до змін у внутрішніх інформаційних

Незважаючи на кількісне скорочення учасників українського страхового ринку, ми спостерігаємо поступове відновлення зростання валових страхових премій, зібраних страховими компаніями. Рівень чистих страхових виплат в Україні поступово зростає, що свідчить про зниження рентабельності страхової діяльності страховиків та стимулює їх до пошуку додаткових джерел доходу, зокрема для покращення інвестиційної діяльності. Також подвоєння чистих страхових виплат з 12,1% у 2020 році до 23,1% у 2023 році свідчить про зростання інтересу страхувальників та їхньої довіри до вітчизняної галузі.

Автотранспортне страхування залишається найпопулярнішим напрямком страхового ринку України. Частка премій автострахування під час повномасштабної війни незмінно перевищує половину сукупного доходу страховиків ризиків. Автострахування (КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена карта») та особисте страхування (життя, здоров'я) і надалі складатимуть близько 80% усіх страхових премій і майже 90% страхових виплат.

Незважаючи на всі виклики та загрози останніх років, діяльність більшості українських страховиків залишалася прибутковою, а прибуток, зокрема, є важливим внутрішнім джерелом фінансової безпеки та стабільності страховиків. Тільки надійні та стабільні страхові компанії здатні сформувати потужний та конкурентоспроможний ринок страхових послуг з високим рівнем довіри страхувальників та інвестиційним потенціалом.

Проаналізувавши основні види страхування на ринку страхових послуг, можна сказати, що беззаперечного лідера у сфері ризикового страхування, як це було зі страхуванням життя, немає. Таким чином, «Уніка» – лідер на ринку ДМС та добровільного страхування від нещасних випадків, «ARX» – лідер на ринку КАСКО та ринку страхування майна, «СГ ТАС» – лідер на ринку ОСАЦВ.

Таким чином, аналіз господарської діяльності за відносними показниками страхової компанії ПрАТ СГ «ТАС» дає змогу зробити висновки щодо покращення використання компанією власних ресурсів.

Отже, загалом оцінка діяльності ПрАТ СГ «ТАС» на страховому ринку України свідчить про те, що майже всі показники ділової активності досліджуваної страхової компанії покращилися, страхова компанія є прибутковою та посідає провідні місця в незалежних рейтингах за всіма показниками.

Таким чином, стабільний розвиток і надійність страхового ринку можна гарантувати скоординованим підходом держави та страхових компаній. Наявність повноцінного страхового ринку є важливою умовою підвищення добробуту населення та сталого економічного зростання. Крім того, вітчизняний страховий ринок має значний потенціал розвитку. Тому одним із пріоритетів державної фінансової політики має стати створення умов та нових можливостей для ефективного розвитку ринку страхових послуг.

Отже, інноваційні технології безпосередньо впливають на стратегію страховиків, а саме: розвиток комп'ютерних технологій надає значні аналітичні можливості; зростаюча комп'ютеризація суспільства та можливість зберігати та обробляти великі обсяги інформації мають значний вплив на актуарну діяльність та точність страхових тарифів; розвиток Інтернету та технологій, які надають можливість онлайн-спілкування, дозволяють дистанційно підтримувати страхову послугу на всіх етапах її надання.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бабенко-Левада В. Г., Скорба О. А. Прогнозування розвитку страхового ринку України: індетерміністський підхід. Електронне наукове фахове видання. *Економіка України*. 2021. № 12. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12\\_2021/103.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/12_2021/103.pdf).
2. Ботвіна Н.О. Формування страхового ринку в Україні: реалії та проблеми сьогодення. *Економічний аналіз*. 2019. Т. 29. № 4. С. 132-137.
3. Віленчук О.М. Інноваційні стратегії управління діяльністю страхових компаній: міжнародний та національний контексти. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2021. Випуск 41. С. 65-70.
4. Вовчак О.Д. Завійська О.І. Страхові послуги: навчальний посібник. Львів: Видавництво «Компакт-ЛВ», 2005, 656 с.
5. Волосович С.В., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 5. С.124-137.
6. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: монографія. К.: КНЕУ, 2009. 283 с.
7. Горбачов І. Майнове страхування в період воєнного стану в Україні. URL: <https://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/55131/1/13-14.pdf>.
8. Желізняк Р.Й., Бонецький О.О., Жулевич М.І., Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. *Modern Economics*. 2019. № 17 (2019). С. 100-104.
9. Журавка О. С. Економічний зміст понять, що характеризують страховий ринок та його структуру. *Вісник університету банківської справи національного банку України*. 2009. № 3. С. 208-211.
10. Журавка О. С., Бочкарьова Т. О. Фінансова безпека сучасного страхового ринку України. *Економіка, фінанси, право*. 2015. №6/1. С. 57-65.
11. Заволока Ю.М., Єфременко А.Г., Малашенко Ю.А. Особливості функціонування страхового ринку в умовах сучасної цифрової трансформації. *Економіка і держава*. 2020. № 6. С. 102-106.



12. Ільченко Г. О. Цивільно-правовий захист прав споживачів страхових послуг: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. К., 2016. 20 с.

13. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 568 с.

14. Клапків Ю.М., Свірський В.С., Щур Р.І. Аналіз сучасних тенденцій у страховому сегменті фінансового ринку України. *Інноваційна економіка*. 2021. № 3-4. С. 130-139.

15. Кнейслер О., Спасів Н., Король С. Новелізаційні тенденції розвитку страхових компаній в Україні. *Світ фінансів*. 2021. № 2(67). С. 106-117.

16. Козьменко О. В., Роєнко В. В. Структуризація інвестиційних ризиків страхових компаній. *Вісник Української академії банківської справи*. 2012. № 2(33). С. 58–62.

17. Косова Т.Д., Слободянюк О.В. Фінансова інституціоналізація форм організації страхової діяльності: СВОТ-аналіз. *Економіка та підприємництво*. 2016. № 4-5 (91-92). С. 43-48.

18. Коцюрба О. Ю., Насипайко Д. С. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Центральноукраїнський науковий вісник. Економічні науки*. 2020. № 5(38). С. 284-291.

19. Лащик І., Кондрат І., Віблій П., Білець В. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 5 (66). С. 34-39.

20. Мазурук Г.І. До питання про сутність страхового сектора. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2017. № 5 (33). С. 102-107.

21. Майданська О. Т. Проблеми розвитку страхування життя в Україні. Проблеми розвитку страхування в Україні : *Науковий студентський збірник. Випуск 3. За заг. ред. проф. Плиси В. Й.* Львів: ЛНУ імені Івана Франка. 2022. С. 30-33.

22. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/>

23. Офіційний сайт ПрАТ СГ «ТАС». URL: <https://sgtas.ua/>

24. Пікус Р., Заколяжний В. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія Економіка*. 2015. № 3 (168). С. 72-80.

25. Пікус Р.В., Лялькін О.С. Формування інвестиційної стратегії страхової компанії в умовах сучасних викликів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2022. № 3. С. 41-48.

26. Подра О.П., Петришин Н.Я. Особливості розвитку вітчизняного страхового ринку та напрями активізації страхової діяльності в умовах становлення цифрової економіки. 2020. №5. С. 23-28.

27. Попова Л. В., Федішин М. П., Білявська А. В. Інноваційно-технологічний розвиток страхового ринку України. *Вчені записки ТНУ імені В. І. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Том 30 (69). №6. С. 103-107.

28. Приказюк Н., Марченко К. Маркетингові стратегії страховиків в умовах діджиталізації: сучасна практика та перспективи розвитку. *Економічний аналіз*. 2022. № 1. С. 236-247.

29. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*, 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=6609>.

30. Пурій Г. М. Страховий ринок України: сучасний стан та проблеми розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 10. С. 171-174.

31. Рудь І. Ю., Кондрацька К. В. Страховий ринок України: аналіз та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23. Ч. 2. С. 87-91.

32. Сайт онлайн-журнал Forinsurer. URL: <https://forinsurer.com/>

33. Самошкіна І. Д. Розвиток діджиталізації страхового ринку України. *Економіка та суспільство*. 2022. № 41. С. 41-45.
34. Сидорчук І.П. Сучасний стан розвитку страхового ринку в Україні. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2022. № 1. С. 130-133.
35. Скибінський С. В. Балук Н. Р. Поняття страхової послуги, її специфіка та характеристики. *Науковий вісник Національний лісотехнічний університет України*. 2007. № 18. С. 156–165.
36. Страхові послуги : підручник у 2 ч. Ч. 1 / В. Д. Базилевич, Р. В. Пікус, Н. В. Приказюк та ін., за ред. В. Д. Базилевича. К. : Логос, 2014. 496 с.
37. Сукач О. М., Сарана Л. А. Страховий ринок України: сучасні реалії та перспективи. *Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту*. 2016. № 1 (20). С. 106-113.
38. Тарасенко Д.Л., Тарасенко О.Ю., Мироненко С.П. Аналіз страхового ринку України. *Економіка та суспільство*. 2022. № 40. С. 27-34.
39. Фесенко Н. В., Яремченко Л. М. Стан та перспективи функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації. *Економіка та держава*. 2019. № 8. С. 28-34.
40. Черняхівський В. Страховому ринку потрібен баланс інтересів держави, бізнесу і споживачів. *Insurance TOP*. 2021. № 1(77). С. 4-9.
41. Чорновол А., Табенська Ю. Стратегічні пріоритети розвитку страхового ринку України. *Фінанси, банківська справа та страхування*. 2022. № 1(85). С. 122- 125.
42. Чуницька І. І., Ясентюк А. С. Функціонування страхового ринку України в умовах сучасної цифрової трансформації. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*: науковий журнал. Острог: Вид-во НаУОА, 2021. № 23(51). С. 89-94.
43. Шишпанова Н.О., Копайгора О.О. Проблемні тенденції та напрями регулювання страхового ринку України в умовах трансформаційних змін. *Інвестиції: практика та досвід*. 2021. № 10. С. 76-82.

44. Шубенко І. А. Тенденції діджиталізації на страховому ринку України.  
*Бізнес інформ.* 2020. № 2. С. 273-279.

## **ДОДАТКИ**