

ПОЛТАВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТОРГІВЛІ

Навчально-науковий інститут заочно-дистанційного навчання
Форма навчання заочна

Кафедра фінансів та банківської справи

Допускається до захисту
Завідувач кафедри

Олена ЯРІШ
(підпис) (Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

«___» _____ 20__ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «Проблеми та напрями підвищення ефективності страхування життя в Україні» (за матеріалами Національного банку України)

зі спеціальності 072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

освітня програма «Фінанси і кредит»

ступеня магістр

Виконавець роботи _____ Верескун Тетяна Віталіївна
(прізвище, ім'я, по батькові)

(підпис, дата)

Науковий керівник _____ к.е.н., доцент Соколова Альона Миколаївна
(науковий ступінь, вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові)

(підпис, дата)

Рецензент _____
(прізвище, ім'я, по батькові)

Полтава 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	6
1.1 Економічна природа та роль страхування у економіці країни.....	6
1.2 Основний зміст, особливості та значення страхування життя	14
1.3 Зарубіжний досвід страхування життя та можливості його адаптації в Україні	25
Висновки за розділом 1	30
РОЗДІЛ 2 ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	32
2.1 Оцінка стану та розвитку страхування в Україні	32
2.2 Аналіз основних показників діяльності ризикового страхування в Україні та дослідження тенденцій розвитку об'єднань страховиків	51
2.3 Характерні особливості розвитку національного ринку страхування життя	71
Висновки за розділом 2.....	81
РОЗДІЛ 3 СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ	84
3.1 Комплексний аналіз факторів розвитку та обмежень страхування життя в Україні	84
3.2 Організаційно-інституційні механізми розвитку страхування життя в Україні	93
Висновки за розділом 3	106
ВИСНОВКИ	108
ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ	112
ДОДАТКИ	121

ВСТУП

У сучасному світі страхування – це невід’ємний елемент економіки будь-якої країни, оскільки саме воно дозволяє захиститися не лише від природних чи техногенних, але й від фінансових ризиків, підтримувати високий рівень життя громадян, стимулювати розвиток підприємництва та гарантувати економічну стабільність і безпеку загалом. Зараз страховий ринок України все ще продовжує формуватись та потребує глибоких перетворень для його піднесення й ефективного функціонування в майбутньому.

Важливою частиною кожної страхової системи є галузь страхування життя, яка досить довгий час залишалася найбільш недооціненою та проблемною в нашій державі, що пояснює її низьку затребуваність і популярність у порівнянні з ризиковим страхуванням. Несприятливі фактори зовнішнього й внутрішнього середовища, такі як COVID-19, повномасштабне вторгнення Росії в Україну, політичні й економічні трансформації ще більше похитнули та призупинили розвиток ринку life страхування, саме тому актуальною потребою залишається дослідження основних перешкод і можливостей його подальшого зростання для використання всіх наявних переваг та забезпечення результативної роботи всього вітчизняного ринку страхування.

Вісвітленням сенсу й особливостей страхування життя у своїх наукових працях займалося багато українських вчених, а саме Базилевич В. Д., Волкова В. В., Волошина-Сідей В. В., Журавка О. С., Журавка Ф. О., Мельник Т. А., Осадець С. С., Рудь І. Ю., Сосновська О. О., Стецюк Т. І., Татаріна Т. В., Терещенко Т. Є. та ін.

Метою кваліфікаційної роботи є поглиблення та обґрунтування теоретичних засад страхування життя в Україні, комплексного аналізу його сучасного стану та тенденцій розвитку, та розроблення науково-практичних

рекомендацій щодо виявлення проблем і напрямів підвищення ефективності страхування життя в Україні.

Досягнення мети було реалізовано за допомогою розв'язання таких завдань:

- розкрити зміст та значення страхування загалом і страхування життя зокрема та його роль для національної й зарубіжної економіки;
- здійснити комплексний аналітичний аналіз сучасного стану ринку страхування України й провідних країн світу і таких його складових, як страхування non-life та life;
- дослідити необхідність й успішність функціонування саморегулівних організацій в Україні та за кордоном;
- з'ясувати ключові проблеми діяльності ринку страхування життя й сформулювати стратегії їх нейтралізації;
- розробити науково-практичні рекомендації для оптимізації й піднесення сфери life страхування в нашій державі.

Об'єктом дослідження є процес функціонування та розвитку страхування життя в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні засади й практичні аспекти страхування життя, його сучасний стан, основні тенденції й динаміка розвитку в сучасних умовах.

З метою виконання окреслених завдань у кваліфікаційній роботі було застосовано ряд загальнонаукових методів і підходів, таких як аналіз, синтез, індукція, дедукція, логічний, інституційний, функціональний, системний, статистичний, групування, структурування, горизонтальний та вертикальний аналіз, табличний, графічний, порівняння й аналогії, які дали можливість розкрити суть і головні характеристики ринку страхування життя, наочно відобразити ключові зміни, сформулювати певні висновки й розробити пропозиції їх поліпшення.

Інформаційною базою проведеного дослідження є законодавство та нормативно-правові акти, що регулюють страхування; матеріали наукових

праць вітчизняних вчених; статистичні й аналітичні дані Національного банку України, журналу FORINSURER, професійних об'єднань страховиків України (таких як Ліга страхових організацій України (ЛІСОУ), Національна Асоціація Страховиків України (НАСУ) та Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ)) та іноземних джерел (зокрема Swiss Re Institute); річна фінансова звітність провідних страхових компаній, які займаються life страхуванням; офіційні сайти зарубіжних саморегулювальних організацій, що спеціалізуються на страхуванні життя; власні спостереження і напрацювання автора кваліфікаційної роботи.

Результати кваліфікаційного дослідження були апробовані в XI Міжнародній молодіжній науково-практичній інтернет-конференції «Наука і молодь в XXI сторіччі» (м. Полтава, 10 листопада 2025 р.) (додаток А).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ТА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

1.1 Економічна природа та роль страхування у економіці країни

Один із найважливіших показників соціально-економічного розвитку країни – це добробут та якість життя її громадян. Сьогодні, з огляду на глобалізаційні процеси світової економіки, а також євроінтеграцію України, саме галузь страхування можна вважати одним із справді діючих і найбільш перспективних способів забезпечення позитивних перетворень в економіці нашої держави.

Західні вчені стверджують, що термін «страхування» має латинське походження й утворився зі слів «securus» та «sine cura», які можна перекласти як «безтурботний». Дане поняття зазвичай пов'язують зі словом «страх» і визначають як «підтримка», «захист» чи «гарантія успіху».

Сутність поняття страхування можна зрозуміти, проаналізувавши визначення, яке наводиться в Законі України «Про страхування» № 1909-IX, який був прийнятий ще 18.11.2021, однак набрав чинності тільки 01.01.2024 року. Відповідно до нього, страхування – це «правовідносини щодо захисту страхових інтересів фізичних та юридичних осіб (страховий захист) при страхуванні ризиків, пов'язаних з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням, з володінням, користуванням і розпорядженням майном, з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі, у разі настання страхових випадків, визначених договором страхування, за рахунок коштів фондів, що формуються шляхом сплати страхувальниками страхових премій (платежів, внесків), доходів від розміщення коштів таких фондів та інших доходів страховика, отриманих згідно із законодавством» [47].

Для порівняння пропонуємо розглянути формулювання терміну «страхування», що було наведене в Законі України від 07.03.1996 № 85/96-ВР, який втратив чинність. Він визначав страхування як «вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів фізичних осіб та юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством, за рахунок грошових фондів, що формуються шляхом сплати фізичними особами та юридичними особами страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) та доходів від розміщення коштів цих фондів» [46].

Бачимо, що новий закон пропонує ширше та більш детальне визначення, чітко розкриває раніше визначені об'єкти страхування, розширює перелік страхових інтересів, охоплюючи не тільки майнові, але й ті, що пов'язані з життям і здоров'ям, а також конкретизує види доходів страховика, які використовуються для ефективного функціонування та формування страхових резервів.

Науковці теж не залишаються осторонь і пропонують свої визначення для поняття «страхування». Проаналізуємо їх за допомогою таблиці 1.1.

Розглянувши визначення терміну «страхування» різними вченими, можемо зробити висновок, що всі вони мають спільну основу й водночас уточнюють один одного. Так, Внукова Н. М., Успенко В. І., Временко Л. В., Базилевич В. Д. та Сосновська О. О. пропонують більш загальні твердження, які характеризують призначення й учасників страхування, тоді як Осадець С. С., Терещенко Т. Є., Заволока Л. О. і Пономарьова О. Б. доповнюють свої тлумачення й розкривають сутність страхування ще й як економічної категорії.

Також вагомий внесок в аналізі страхування належить Соколовій А. М., яка охарактеризувала дане поняття залежно від того, якою складовою воно виступає. Згідно з цією класифікацією страхування можна описати з позиції [51]:

- фінансової складової, яка відображає систему грошових відносин, що направлені на перерозподіл національного доходу, а також частини

національного багатства для забезпечення економічної безпеки як окремих осіб, так і суспільства загалом. Саме вона покликана компенсувати матеріальні збитки, зумовлені випадковими ризиковими подіями;

Таблиця 1.1 – Підходи до трактування сутності страхування вітчизняними науковцями

№ з/п	Вчений	Визначення
1	Базилевич В. Д. [3]	Страхування – це різновид людської діяльності, що спрямований на захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, які потерпіли через настання страхових випадків, визначених договором або страховим законодавством, за рахунок страхових фондів, що формуються учасниками страхування.
2	Внукова Н. М., Успенко В. І., Временко Л. В. [6]	Страхування є економічними відносинами, в яких беруть участь щонайменше дві сторони (суб'єкти відносин): страхова організація, що є страховиком, та страхувальник (дієздатний громадянин чи юридична особа), який уклав із страховиком договір страхування або ж є страхувальником відповідно до законодавства України.
3	Осадець С. С. [38]	Страхування – це двосторонні економічні відносини, суть яких полягає в тому, що страхувальник, завдяки сплаті грошового внеску, забезпечує собі (або третій особі) у випадку настання події, яка визначена договором чи законом, суму виплати від страховика, що утримує певний обсяг відповідальності, а також поповнює й ефективно розміщує резерви для її забезпечення, вживає превентивні заходи, які спрямовані на зменшення ризику та за потреби перестраховує частину своєї відповідальності.
4	Сосновська О. О. [53]	Страхування є системою специфічних відносин, що включає комплекс форм та методів створення цільових грошових коштів і їх використання. Страхування – це система економічних грошових відносин, що з'являються в процесі перерозподілу доходів фізичних і юридичних осіб, формування страхових фондів (фондів грошових коштів), а також їх застосування для відшкодування різноманітних збитків задля забезпечення системи матеріального захисту учасників.
5	Терещенко Т. Є., Заволока Л. О., Пономарьова О. Б. [59]	Страхування – це сукупність перерозподільних відносин, що виникають між двома суб'єктами (страховиком і страхувальником) щодо формування грошових фондів внаслідок сплати останнім страхових внесків для захисту майнових інтересів у разі виникнення страхових випадків і поповнення даних фондів завдяки ефективному розміщенню на фінансовому ринку тимчасово вільних коштів.

Джерело: систематизовано автором на основі [3; 6; 38; 53; 59]

– організаційної складової як комплекс цивільно-правових відносин між суб'єктами господарювання, що регулюються правовими нормами й реалізують компенсацію шкоди потерпілим індивідам із спеціально створених цільових фондів, що формуються за їх участю;

– управлінської складової, яка характеризує взаємодію між керуючими суб'єктами й фондами страхування як керованою підсистемою. В цьому контексті здійснюються основні управлінські функції (аналіз, планування, організація та контроль) з метою підвищення ефективності страхових процесів;

– інституціональної складової, що охоплює базові й допоміжні інститути страхування, які, хоч і трансформують форми реалізації страхових відносин, але водночас зберігають їх основний зміст при адаптації до вимог сучасного середовища.

Також зміст та економічну суть страхування можна розглянути через його специфічні функції (рисунок 1.1).



Рисунок 1.1 – Функції страхування

Джерело: побудовано автором на основі [53; 28]

Не менш важливими в страхуванні є принципи, адже саме вони є головними положеннями, що забезпечують його існування як економічного інструмента й реалізуються в усіх видах страхування (рисунок 1.2).

Проаналізуємо кожен з них детальніше [53; 28; 49]:



Рисунок 1.2 – Принципи страхування

Джерело: побудовано автором на основі [53; 28]

- принцип вільного вибору страховика та виду страхування полягає в тому, що страхувальник може обрати будь-якого страховика, що має право здійснювати певний вид страхування. Водночас страховик також вільний у виборі виду добровільного страхування;
- принцип максимальної сумлінності сторін передбачає, що тільки за наявності взаємної довіри можливо здійснювати надійне страхування, саме тому обидві сторони договору повинні бути гранично сумлінними один до одного;
- страховий ризик характеризує ймовірну дію чи їх сукупність, на випадок яких здійснюється страхування, а також досить часто розглядається як розподіл несприятливих економічних наслідків між страховиком і страхувальником внаслідок настання страхового випадку;
- сутність страхового інтересу в тому, що для кожної із сторін він різний. Для страхувальника це захист від непередбачених подій, а для страховика – залучення клієнтів й одержання прибутку;

- франшиза являє собою визначену договором страхування частину збитків, що не підлягає відшкодуванню страховиком у випадку настання страхової події та обов'язково не перевищує певний розмір;
- принцип відшкодування в межах реального збитку означає, що страхові виплати не можуть приносити страхувальникові прибутку, а мають лише компенсувати реально заподіяну матеріальну шкоду. Для українського страхового ринку – це відшкодування в межах страхової суми;
- принцип суброгації передбачає передачу страхувальником страховикові права пред'явлення претензій до особи, яка винна у заподіянні шкоди в межах виплаченої суми;
- контрибуція – це право страховика звернутися до інших страховиків, що несуть відповідальність за певний об'єкт страхування перед тим же страхувальником для того, щоб розподілити витрати по відшкодуванню збитків;
- співстрахування передбачає страхування об'єктів за одним, загальним договором кількома страховиками за наявності згоди страхувальника;
- перестрахування – це вторинний перерозподіл ризиків та система економічних відносин, яка полягає у страхуванні ризиків реалізації всіх чи частини своїх обов'язків страховиком перед страхувальником в іншого страховика. Зазвичай воно здійснюється для забезпечення збалансованого портфеля договорів страхування, рентабельності й фінансової стабільності страхових операцій;
- принцип диверсифікації забезпечує зменшення ризику, а також отримання більшого прибутку завдяки виходу страхових компаній за рамки основного страхового бізнесу та поширення їх активності.

Також важливо звернути увагу на таке поняття, як процес страхування, адже єдиного погляду на нього не існує як у законодавців та вчених, так і в практичній діяльності на страховому ринку. Загалом механізм страхування можна охарактеризувати як комплекс послідовних дій з організації страхового

захисту економіки завдяки передачі ризику (або його частини) страховій компанії.

Кожен з етапів страхової угоди передбачає закріплення певних обов'язків сторін страхових відносин (тобто страховика і страхувальника) та вирішення конкретних завдань. Представимо послідовність реалізації страхування на рисунку 1.3.

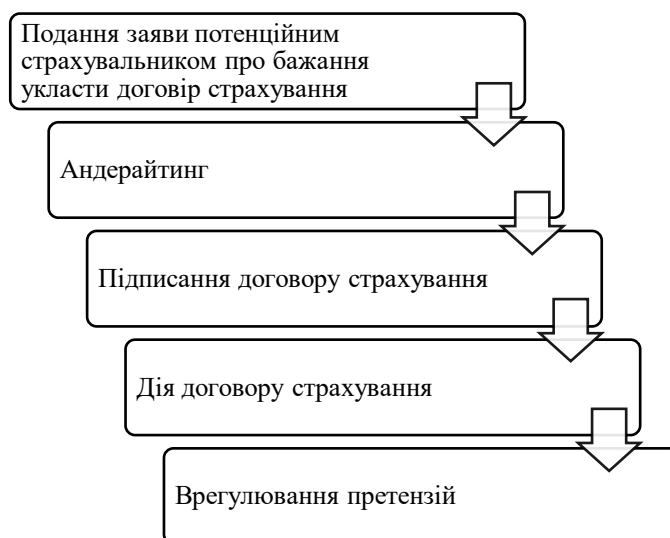


Рисунок 1.3 – Основні етапи процесу страхування

Джерело: систематизовано автором на основі [47]

Зважаючи на зміни, які відбуваються в українському суспільстві (соціальні, політичні, економічні), все більшої уваги вимагає такий напрям, як страховий захист населення. В сучасних умовах життя, де присутні військові конфлікти, геополітична напруженість, нестабільність, а також безліч інших відомих людству ризиків страхування стає все більш універсальним засобом захисту абсолютно всіх форм власності, доходів, а також інших інтересів організацій, підприємств та окремих громадян.

Страхування – це один із основних елементів сучасної фінансової системи, який гарантує захист фізичних і юридичних осіб, забезпечує та підтримує рівень добробуту й існування як окремих особистостей, так і певних груп людей, а також сприяє зниженню фінансового ризику та запобігає серйозним економічним втратам. Сьогодні воно є не тільки засобом захисту, а й вагомим інструментом для реалізації економічної та соціальної функцій країни.

Страхування в умовах ринкової економіки вважається одним із головних засобів, що надає фінансовий захист інтересів громадян від раптових подій, які спричиняють повну або часткову втрату здоров'я, працездатності, майна та виникнення інших витрат. Додатково воно є своєрідним фінансовим стабілізатором, важливим для розвитку виробничих галузей, підприємництва, ринкових відносин і державної економіки загалом. До ключових чинників, які визначають вклад страхування в економічне піднесення можна віднести страхові премії, інвестиції й зайнятість [19; 45].

На сьогоднішній день страхування можна охарактеризувати як одну із найважливіших галузей економіки для будь-якої країни. Саме страхування допомагає вирішувати соціальні труднощі в суспільстві, знижувати тиск на видаткову частину бюджету по відшкодуванню збитків, а також залучати інвестиційні кошти в економіку.

Влучне визначення для кращого розуміння ролі страхування в економіці пропонує відомий науковець В. Д. Базилевич, говорячи про те, що «економічна природа страхування виявляється у грошовому відшкодуванні потерпілим збитків, що виникли внаслідок непередбачуваних або передбачуваних, але невідворотних згубних подій за рахунок внесків тих, хто потенційно може зазнати шкоди від цих подій і погоджується або зобов'язується законом чи договором сплачувати їх (внески) завчасно, тобто до настання самих подій» [3].

Підсумовуючи, можна виділити основні напрями, які формують сприятливий вплив страхування в ринковій економіці [28]:

- дає можливість здійснювати обґрунтоване й безпечне накопичення та застосування коштів, які призначені для реалізації соціальних програм;
- дозволяє оптимізувати ресурси, що направлені на організацію економічної безпеки;
- акумуляція чималих резервів грошових засобів, які є важливим джерелом збільшення інвестицій в економіку;
- допомагає та додає впевненості для розвитку бізнесу.

Отже, можемо зробити висновок, що страхування й ефективне функціонування економіки нерозривно пов'язані між собою, адже мета страхування – це не лише самозахист організацій та окремих особистостей від стихійних лих і майнових втрат, а й захист економічних суб'єктів від збитку, який виникає через несприятливі зміни в підприємницькій діяльності, в законодавстві чи ринковій кон'юктурі. Взагалі саме зміни в економіці, що відбулися останнім часом під негативним впливом спочатку пандемії COVID-19, а пізніше й повномасштабного вторгнення Росії в Україну 2022 року ще більше підкреслили необхідність та об'єктивний характер страхування як економічної категорії.

Загалом страхування та страховий ринок мають вирішальне значення для соціально-економічного й інвестиційного розвитку, а також є однією з вагомих частин фінансової та ринкової систем всіх сучасних країн. Страхування дозволяє забезпечити стійкість економічних систем і людства зокрема, розподіляючи ризики між багатьма учасниками, що, в свою чергу, зменшує ефект негативних подій. Додатково страховий бізнес сприяє взаємодії та інтеграції економіки України зі світовою спільнотою, водночас підвищуючи репутацію й інвестиційну привабливість нашої держави.

1.2 Основний зміст, особливості та значення страхування життя

У процесі становлення та розвитку соціально-орієнтованої економіки, де одним із найважливіших факторів вважається людський капітал, дуже нагальною потребою є захист життя й здоров'я кожної особистості, а також підтримка й сприяння їх нормальній життєдіяльності. На жаль, сьогодні наша країна перебуває в складній політичній і безпековій ситуації та не може

повністю забезпечити стійкої фінансової стабільності, належний рівень матеріального достатку громадян і соціальної складової, оскільки в таких умовах існування кожен із нас в будь-який момент може втратити працездатність, роботу, бізнес тощо. Більшу впевненість за таких обставин може гарантувати саме повноцінна система страхування життя, завдяки якій людина самотійно забезпечує своє майбутнє.

Дослідивши погляди вчених на тактування «страхування життя», ми дійшли висновку, що в науковій та практичній літературі немає конкретного визначення цього поняття, адже кожен бачить в ньому щось своє. Наприклад, професор Базилевич В. Д. стверджує, що «страхування життя у класичному розумінні передбачає захист майнових інтересів на випадок смерті застрахованого» [3]. Схожу дефініцію пропонує Осадець С. С., доповнюючи її тим, що відповідальність страховика настає не тільки у випадку смерті застрахованого, але й за дожиття до певного, визначеного в договорі строку [38].

Подібне до наведених вище твердження наводять Рудь І. Ю. та Алексєєва О. С., говорячи про те, що страхування життя є страхуванням, яке дає змогу людині розв'язати цілий комплекс соціально-економічних проблем та забезпечує захист майнових інтересів страхувальника, що пов'язані з його життям і смертю [48]. Страхування життя як один із головних механізмів захисту майнових інтересів людства також розглядає й Потебенько В. В., додатково навизаючи його вагомою складовою фінансового планування в усьому світі [45, с. 78].

Науковець Сосновська О. О. характеризує страхування життя як «підгалузь особистого страхування, де страховик в обмін на сплату страхових премій гарантує виплату певної суми грошей застрахованій особі у разі її дожиття до визначеного договором терміну або третім особам, зазначеним в договорі, у разі смерті застрахованої особи», а також як «інструмент забезпечення інтересів застрахованих осіб та інших осіб, які мають законний інтерес до життя і здоров'я застрахованих осіб. До них відносяться: найближчі родичі (діти, батьки, опікуни, подружжя), роботодавці і кредитори» [53]. В

свою чергу, Мельник Т. А., Сибірцев В. В., Терещенко Т. Є., Заволока Л. О. і Пономарьова О. Б. визначають страхування життя як особливий вид страхування, який виконує функції захисту й накопичення та передбачає обов'язок страхової компанії реалізувати страхову виплату страхувальнику, вигодонабувачу, застрахованій особі чи іншим третім особам, що уповноважені на її одержання за чинним законодавством після виникнення подій, які встановлені умовами договору [28; 59].

На наш погляд, ці дві дефініції досить широко розглядають сам процес страхування життя й деталі, які стосуються укладення договору та здійснення виплат за ним. Проте вони не розкривають головну сутність і призначення страхування життя.

Більш точним з огляду на це є твердження Волошиної-Сідей В. В. та Коверзи А. І., які розглядають страхування життя як «систему відносин в рамках особистого виду страхування, спрямовану на попередження критичного порушення рівня життя застрахованого або матеріально залежних від нього осіб у разі втрати джерела доходу внаслідок смерті, повної або часткової втрати працездатності, а також для підвищення матеріальної стабільності застрахованої особи у разі досягнення визначеного договором страхування віку або події, реалізованих шляхом гарантії виплати страхової суми при настанні страхового випадку (смерть, дожиття, утрата працездатності тощо)» [9].

Досить чітку характеристику дають і Маніта А. А. та Волкова В. В., визначаючи страхування життя як «довгострокове накопичувальне страхування, що вважається формою захисту від ризиків, які загрожують життю людини, а також на випадок втрати застрахованою особою працездатності» [27]. Також науковці говорять, що страхування життя є інструментом фінансового захисту, завдяки якому людина здатна гаранувати собі довгострокову матеріальну підтримку, а ще воно зменшує ймовірні втрати і дозволяє захиститися від наслідків страхового випадку [27].

На нашу думку, ці твердження точніше описують поняття страхування життя, детальніше характеризують його основні риси, цілі, принципи та ризики.

Ще більш глобально описують страхування життя Татаріна Т. В., Стецюк Т. І., Журавка Ф. О., Журавка О. С. і Небаба Н. О., стверджуючи, що воно є стратегічно важливою частиною економіки країни, а також вирішальним інструментом страхового й соціального захисту громадян. Саме страхування життя, на їх погляд, забезпечує значну частку довгострокових інвестицій в економіку України, допомагає підвищувати її конкурентоспроможність, а ще вирішує певні соціальні негаразди, водночас надаючи населенню одержувати відповідний рівень убезпечення від наявних ризиків [17; 56; 54].

Важливо звернути увагу на те, що до введення в дію нового Закону України «Про страхування» 01.01.2024 року страхування класифікували за галузями таким чином:

- особисте страхування, метою якого був захист життя, здоров'я і працездатності людей. У свою чергу, воно поділялося на три підгалузі: страхування життя й пенсій, медичне страхування та страхування від нещасного випадку;
- майнове страхування, що було спрямоване на захист майнових інтересів страхувальників, які пов'язані із розпорядженням, користуванням чи володінням майном;
- страхування відповідальності, що передбачало страховий захист клієнта від фінансових витрат, які вірогідно будуть покладені на нього через збитки, що він завдав третій особі або її майну, чи згідно з діючим законодавством.

Окрім цього кожна з наведених галузей включала в себе безліч своїх особливих видів страхування. На сьогоднішній день ці поняття є недійсними. Новий Закон України «Про страхування» № 1909-IX задля наближення до європейських норм та зручнішого ліцензування страхової діяльності передбачає 23 класи страхування замість більш як 50 його видів. Перші 18 класів – це класи страхування non-life (або ризикове страхування), а останні 5 – life (тобто страхування життя).

Розглянемо класи страхування життя на рисунку 1.4.



Рисунок 1.4 – Класи страхування життя

Джерело: побудовано автором на основі [47]

Страхування життя до шлюбу та до народження дитини можна вважати договорами на дожиття. Страхування життя до шлюбу здійснюється батьками або родичами на користь дітей, яким не більше 15 років. За даним договором страхування виокремлюють термін страхування й вичікувальний період. Строк страхування є різницею між 18 роками та віком дитини в мить, коли відбулося підписання договору й означає повну відповідальність страхової компанії за всіма застрахованими ризиками. Вичікувальний період – це проміжок часу між закінченням терміну страхування та до 21 року. В такому разі страховик залишається відповідальним лише за дожиття застрахованого до шлюбу або до 21 року. Характерною ознакою цього страхування є те, що навіть якщо припиняється сплата страхових внесків через смерть страхувальника, це не зупиняє дію договору й у випадку дожиття дитини до визначеного часу вона може одержати страхову суму [3]. В свою чергу, страхування до народження дитини передбачає накопичення грошових внесків та їх виплату в разі дожиття до окресленого в договорі моменту (в даному випадку саме до народження дитини).

Інвестиційне страхування життя – це страховий продукт та інноваційний фінансовий інструмент, який об'єднує в собі захист й інвестиційну складову, тобто дає змогу накопичувати й збільшувати обсяг коштів для майбутніх потреб. При укладенні такого договору страхування менша частина страхової премії забезпечує покриття страхових ризиків, а більша – вкладається у фінансові фонди або інструменти (наприклад, акції, облігації чи інші активи) на вибір клієнта. Після закінчення дії договору страхувальник одержує не фіксовану суму (як у класичному страхуванні життя), а ті кошти, що забезпечила обраною ним стратегією інвестування. Отже, інвестиційне страхування життя можна вважати надзвичайно важливою складовою сучасного страхового ринку, оскільки воно поєднує функції страхового захисту й інвестування, водночас стимулюючи довгострокові заощадження, інвестиційну активність та підтримуючи фінансову безпеку населення [20].

Безперервне страхування здоров'я захищає майнові інтереси страхувальника, пов'язані з його здоров'ям. Страхова компанія зобов'язується організовувати, оплачувати й контролювати якість лікування та медичних послуг, які необхідні застрахованій особі у зв'язку з погіршенням її стану. Виплата страхового відшкодування здійснюється послідовно упродовж перебігу захворювання в межах місця й терміну дії угоди. Такі договори страхування зазвичай укладаються на строк не менше трьох років, однак звичайна тривалість реального покриття може сягати 60-65 років, адже термін «безперервне» означає, що страховик не має права розірвати договір [53, 38, 10].

Пенсійне страхування – це накопичувальне страхування, що дає можливість гарантувати додатковий регулярний дохід застрахованому після досягнення ним пенсійного чи визначеного договором віку на певний період чи довічно. Умовами такого договору передбачено, що виплати реалізуються у випадку дожиття до законодавчо встановленого віку для отримання пенсії або ж через хворобу. Також додатково страховик може взяти на себе відповідальність здійснити страхові виплати, якщо відбудеться нещасний

випадок або смерть страхувальника. В свою чергу, виплати, залежно від умов договору страхування, можуть здійснюватися:

- одноразово після досягнення застрахованим пенсійного віку;
- щомісячно протягом визначеного пенсіонером терміну;
- щомісячно й довічно з моменту досягнення страхувальником пенсійного віку.

Водночас на розмір пенсійних виплат можуть впливати такі чинники як: вік та стать застрахованого в момент підписання договору; розмір страхових внесків; плановий період виплати; норма дохідності, що використовується для розрахунку тарифу; кількість років, які минули після укладення договору страхування тощо [53; 59].

Що стосується 19 класу страхування життя, то об'єктом захисту в цьому разі є життя, здоров'я та працездатність страхувальника за всіма іншими ризиками, що не були враховані в описаних вище класах.

Загалом ризики у страхуванні життя пов'язані з тим, що жодна людина неспроможна розрахувати власної тривалості життя. Відповідно передчасна смерть застрахованої особи може спричинити труднощі для її сім'ї, водночас досить довге життя створює іншу проблему – забезпечення гідного існування особистості в старості.

Проаналізувавши класи страхування життя, можемо виділити основні та допоміжні ризики, які зазвичай передбачені таким договором страхування (рис. 1.5).

Також договір страхування життя може охоплювати ризикову, накопичувальну складову чи поєднувати їх між собою.

Договір з ризиковою складовою полягає в тому, що страхова виплата здійснюється у випадку смерті страхувальника або ж виникнення допоміжних ризиків, якщо вони заздалегідь обумовлені. Такі договори найчастіше підписуються на середньостроковий період (1-5 років), проте бувають і винятки, коли угоди укладаються на 10 років та більше.

Договір страхування життя, який містить накопичувальну складову дозволяє не тільки зберігати кошти страхувальника для майбутньої виплати, але й вкладати їх у фінансові інструменти для збільшення страхової суми. Ця складова дає можливість сформувати певний резерв грошових коштів на майбутнє, а якщо доповнити такий договір ще й ризиковою складовою, застрахована особа буде захищена від обраних нею ризиків та почуватиметься ще більш впевнено. Зазвичай подібні угоди підписуються на довготривалий строк (10-20 років).

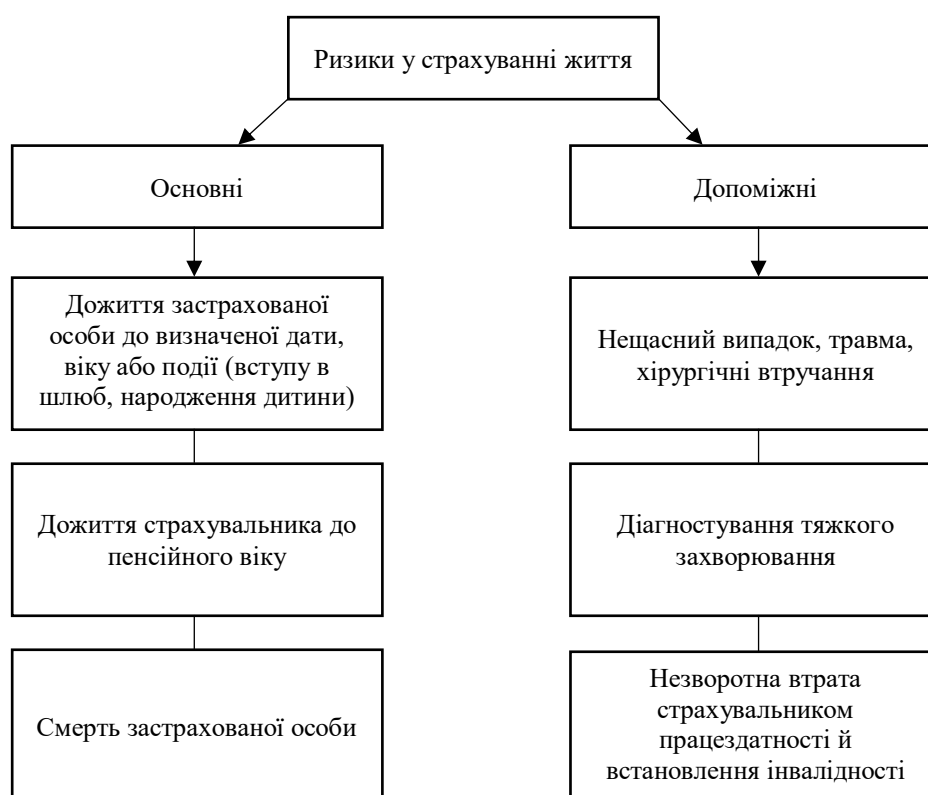


Рисунок 1.5 – Ризики, що можуть бути передбачені в договорі страхування життя

Джерело: побудовано автором

Варто зазначити, що страхування життя гарантує виплату саме грошової допомоги у разі настання страхового випадку, а не відшкодування матеріальних збитків, яке забезпечує більш звичне ризикове страхування [36].

Страхування життя виконує й властиві йому функції. Деякі з них перегукуються із функціями страхування загалом, однак все ж таки вони мають і деякі особливості (рис. 1.6).

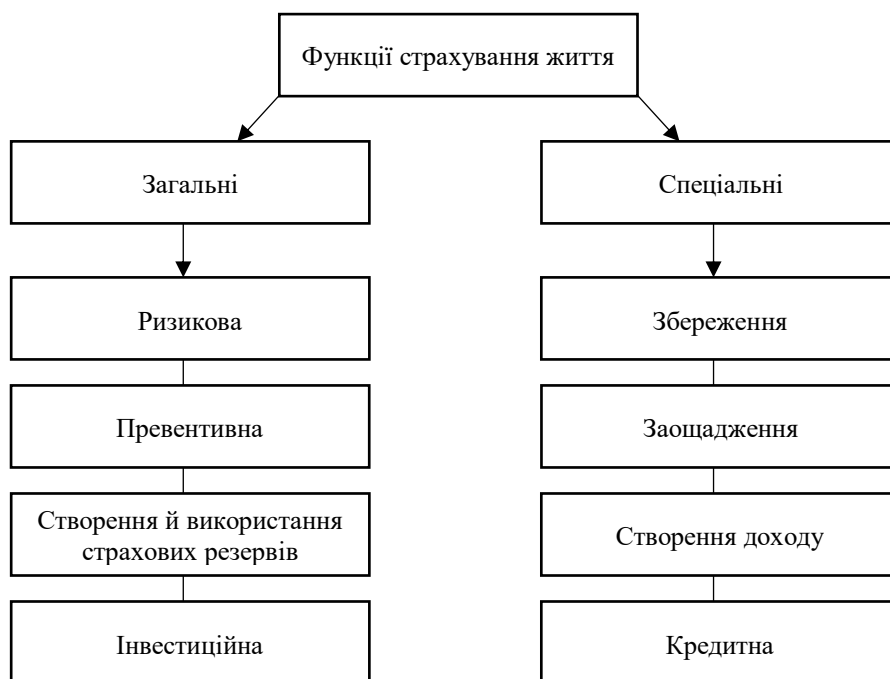


Рисунок 1.6 – Функції страхування життя

Джерело: побудовано автором на основі [36; 54]

Розглянувши рисунок 1.6, можна зрозуміти, що функції страхування життя поділяються на загальні та спеціальні. Проаналізуємо кожну з них детальніше [36; 54]:

- ризикова функція забезпечує передання матеріальної відповідальності від страхувальника страховику за наслідки таких страхових ризиків як смерть чи втрата працездатності за відповідну плату;
- превентивна функція передбачає здійснення медичного андерайтингу при укладенні договору страхування, а також встановлення в ньому обмежень стосовно виплат у разі алкогольного й наркотичного сп'яніння та самогубства;
- створення й використання страхових резервів реалізується за допомогою формування страхових фондів для того, щоб надалі розподілити їх між особами, що постраждали від страхових випадків;

- інвестиційна функція проявляється через вкладання страхових резервів, які були створені страховою компанією, для їх примноження та розвитку економіки;
- функція збереження допомагає зарезервувати гроші застрахованого для реалізації страхових премій, водночас зумовлюючи довгострокове фінансове планування й скорочення недоцільних витрат;
- заощадження дає можливість страхувальникам завдяки незначним, але постійним страховим внескам накопичити вагому кількості коштів для майбутніх потреб, зберігаючи їх у страховій компанії;
- функція створення доходу реалізується через здійснення інвестицій страховиком та виплату застрахованим прибутку від них;
- кредитна функція полягає в тому, що страхова компанія може надавати кредити страхувальникам за допомогою страхових резервів згідно з умовами договору і в межах викупної суми.

Також страхування життя існує на базі таких принципів як страховий інтерес та участь у прибутку страховика. Страховий інтерес проявляється в кожній ситуації по-різному, це може бути інтерес застрахованого щодо свого життя; здоров'я й працездатності його рідних; інтерес працедавця до життя підлеглих; кредиторів стосовно життя дебіторів і т. д. Участь у прибутку страхової компанії передбачає, що страхувальники можуть бути залучені до перерозподілу прибутку страховика та одержувати свою частку у разі настання страхового випадку або після закінчення строку дії угоди страхування завдяки бонусам, які збільшують окреслену умовами договору страхову суму [54].

Додатково важливо звернути увагу на те, що страхування життя виділяється характерними лише для нього рисами, які описані на рисунку 1.7.

Отже, проаналізувавши основний зміст страхування життя, можемо впевнено сказати, що воно є надзвичайно важливим елементом системи страхування, оскільки впливає як на формування й розвиток фінансового сектору, так і на ефективне функціонування економіки нашої країни загалом.

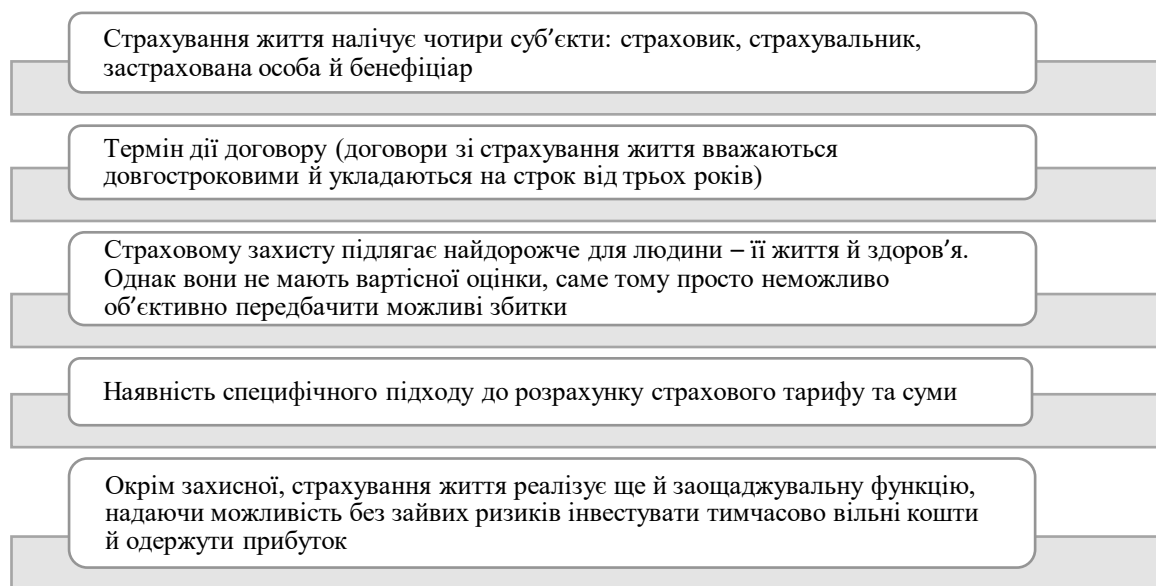


Рисунок 1.7 – Головні особливості страхування життя

Джерело: побудовано автором на основі [3; 61]

Страхування життя має економічну природу, адже забезпечує залучення довгострокових інвестицій, проте воно набуває ще й соціального характеру, реалізуючи завдання, які допомагають створити комфортні та безпечні умови для громадян. Зважаючи на сьогоденні реалії, де з'явилося ще більше загроз для людського життя через війни та інші жахливі обставини, саме страхування життя може надати більшої впевненості в забезпеченні власного добробуту й соціальної складової, що так потрібні кожній особистості.

Страхування життя – це своєрідний економічний механізм, який пом'якшує фінансові ризики, а також є ваговою частиною соціальної структури держави, яка дозволяє гарантувати економічну стабільність суспільства та гідний рівень життя громадян. Додатково страхування життя виступає потужним джерелом внутрішніх інвестицій, оскільки дає можливість не лише покривати ризик, а й накопичувати кошти.

1.3 Зарубіжний досвід страхування життя та можливості його адаптації в Україні

Страхування життя – це один із найважливіших елементів фінансової системи, який гарантує захист майнових інтересів, а також допомагає здійснювати фінансове планування людям у будь-якій частині нашої планети. Однак на нинішній стан даного страхування в усьому світі, й в Україні зокрема, діють безліч як політичних, так і соціально-економічних факторів (наприклад, реформи в сфері пенсійного й соціального забезпечення, демографічна криза, зміна пріоритетів у суспільстві та усвідомлення того, що кожен має турбуватися про себе самотужки тощо), а це безсумнівно позначається на його розвитку. Незважаючи на це, зарубіжний досвід страхування життя виділяється серед інших успішно втіленими підходами й практиками, що дозволяють популяризувати його та зробити доступним для кожного.

У країнах ЄС страхування життя – це звична справа для громадян, які відповідально ставляться до особистого майбутнього та піклуються про свою соціальну захищеність. Враховуючи цінність страхування життя з огляду на його соціально-економічну важливість, а також обсяг капіталу, який обертається, саме європейський страховий ринок можна вважати одним із найбільш розвинutih і репрезентативних.

Досвід країн Європи показує, що вони мають стандартизовані форми та методи державного регулювання страхової діяльності, які, в свою чергу, визначаються конкретними директивами ЄС із питань страхування [8]. До прикладу, дуже важливо звернути увагу на класифікацію страхування життя, що була описана в Директиві 2002/83/ЄС від 5 листопада 2002 року. Цей документ виділяв 9 основних класів страхування життя. На сьогоднішній день він більше не діє, проте схожу систематизацію можна знайти в додатку II Директиви 2009/138/ЄС від 25 листопада 2009 року (рис. 1.8).

1 клас	•Страховання до шлюбу та при народженні дитини; дожиття до встановленого віку; дожиття чи передчасне настання смерті; страхування на випадок смерті. •Додаткове страхування на випадок смерті внаслідок нещасного випадку. •Ануїтети.
2 клас	•Шлюбне страхування; страхування при народженні.
3 клас	•Страховання до вступу в шлюб й при народженні дитини; дожиття до певного віку; страхування на випадок смерті. •Ануїтети.
4 клас	•Безперервне медичне страхування.
5 клас	•Тонтіни.
6 клас	•Операції стосовно викупу капіталу, засновані на актуарних розрахунках.
7 клас	•Страховання пенсій та керування груповими пенсійними фондами.
8 клас	•Операції, які прямо стосуються накопичення.
9 клас	•Операції, пов'язані з тривалістю людського життя у разі, коли страхові компанії здійснюють та управляють ними на свій ризик.

Рисунок 1.8 – Класифікація страхування життя згідно з Директивою 2009/138/ЄС

Джерело: побудовано автором на основі [14; 61; 9].

Проаналізувавши рисунок 1.8, можна зрозуміти, що наша держава, впроваджуючи оновлені закони та правила, все більше намагається наблизитися до європейських стандартів. Зокрема, як ми вже згадували раніше, новий Закон України «Про страхування» № 1909-IX визначив перелік класів страхування життя, які помітно гармоніюють з тими, які окреслені в Директиві 2009/138/ЄС (див. рисунок 1.4).

Варто відмітити, що практично в усіх країнах Європейського Союзу користуються попитом так звані «тонтіни». Це особливий різновид страхування життя, який передбачає об'єднання внесків та їх капіталюзацію з подальшим розподілом прибутку. Однак важливим є той момент, що якщо такий договір

страхування укладає сім'я, що не доживе до визначеного періоду, страховик не буде виплачувати відшкодування [8].

Також розглянемо найбільш розповсюджені програми страхування життя в ЄС на рисунку 1.9.

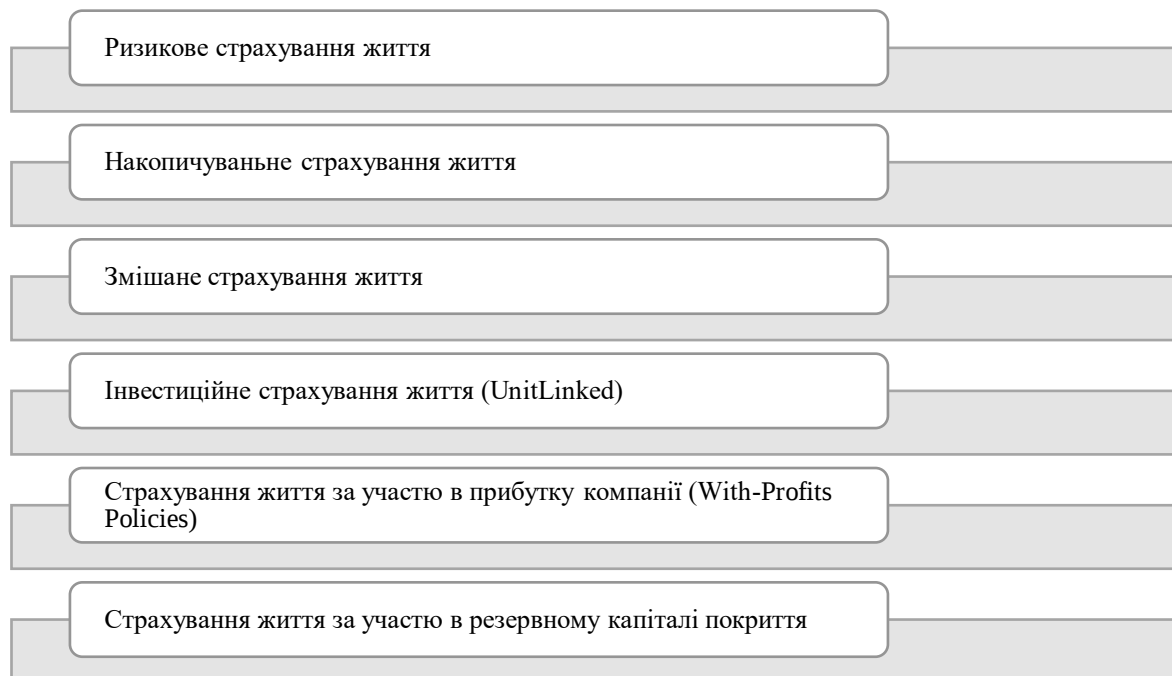


Рисунок 1.9 – Найпопулярніші програми страхування життя в Європі

Джерело: побудовано автором на основі [60]

Крім того європейський страховий ринок, зважаючи на умови сьогодення й потреби клієнтів, впроваджує нові продукти страхування, одним із яких є «універсальне життя» (Universal Life). Він дозволяє страхувальнику в будь-який зручний для нього момент сплачувати одноразові премії в тому обсязі, який він обирає сам; одержати накопичення з ощадного рахунка; зменшити чи додати певні гарантії відшкодування і т. ін. Звісно це змушує страховика весь час корегувати страхові суми та слідкувати за умовами договору, проте для клієнта даний продукт є дуже зручним, що сприяє підвищенню попиту на нього й загального успіху на зарубіжних ринках.

Взагалі зараз страховий сектор найбільш розвинених країн ЄС переживає значні зміни, насамперед через те, страхові компанії почали виходити за межі своєї основної діяльності, працюючи на фінансовому ринку не тільки як страховик або інвестор, а й виступаючи в ролі керуючих активами чи навіть

емітентів цінних паперів, що, в свою чергу, дозволяє генерувати додатковий прибуток і забезпечити ще більшу стабільність економіки. Додатково в Європейському Союзі досить багато уваги приділяється достовірності й повноті інформації, що надають страхувальники при укладенні договорів, однозначності трактування цих угод, а також конкретизації й деталізації форм та вимог страхування життя.

У сфері страхування життя серед провідних можна країн Європи можна виокремити Німеччину, адже саме її страховий ринок є одним із найбільш розвинених та динамічних. У цій країні здійснено чіткий розподіл між приватними страховими компаніями й державним соціальним забезпеченням, а ще ринку страхування life та non-life. Зокрема страхування життя в ФРН мають змогу реалізовувати лише спеціалізовані страховики, що працюють в цьому напрямі, адже це убезпечує клієнтів від ризиків, що не пов'язані з даною галуззю. Крім того німецькі страхові компанії заснували спеціальне товариство зі страхування життя, яке дає можливість додатково захистити страхувальників від збитків, які можуть виникнути через банкрутство страховика. В такому разі згадане товариство бере на себе відповідальність за всіма зобов'язаннями, що були в неплатоспроможної компанії [62; 34].

Також досить позитивним прикладом розвитку страхування життя є Швейцарія. Ця держава відрізняється від інших своєю турботою про клієнтів, страхові компанії намагаються забезпечити максимальний захист та інвестування капіталу страхувальників, водночас не ставлячи головною метою одержання якомога більшого прибутку. Швейцарія характеризується своєю економічною стабільністю, що й забезпечує доволі високу довіру громадян і попит на продукти страхування життя [34].

Доволі важливим чинником у популярності страхування життя в країнах ЄС (наприклад, у Франції та Великій Британії) є й податкові стимули, оскільки вони дають можливість зменшувати величину податкових платежів на суму страхових внесків за такими договорами страхування.

Якщо ж говорити про США, то в цій країні програми страхування життя й суміжні з ними договори пенсійного накопичення охоплюють 90 % працездатного населення. Такий високий результат пояснюється тим, що в Америці не існує такого поняття як державна система соціального страхування чи обов'язковий пенсійний фонд, саме тому люди самостійно піклуються про своє гідне майбутнє й убезпечення від таких ризиків, як погіршення здоров'я, втрата працездатності чи смерть. Однак важливо відмітити, що страхові витрати та виплати страхових сум у США щороку становлять більше 100 % від розмірів зібраних страхових премій, а це характеризує їх компанії зі страхування життя як одні із найбільш стабільних та відповідальних на ринку [62]. Досить поширеним і затребуваним в цій державі є саме накопичувальне страхування життя (whole life insurance), що об'єднує в собі як захист від загальновідомих ризиків, так і можливість інвестувати й примножувати капітал.

Сьогодні США можна вважати одним із лідерів у сфері страхування життя. Зокрема саме «MetLife» (страховик, що був заснований в Америці) є найбільшим у світі за кількістю продажів полісів страхування життя та має дочірні компанії в 150 країнах, включаючи й Україну. Регулювання ж страхової діяльності в Америці вирізняється тим, що воно здійснюється на рівні окремих штатів і правилами страхування, які розробляються кожним страховиком індивідуально.

Цікаво розглянути й Японську систему страхування життя, адже вона теж відрізняється певними особливостями. В цій країні, так само як і в США, досить довгий час просто не існувало системи державного соціального страхування й забезпечення, внаслідок чого саме страхування життя було тим «рятівним колом», що дозволяло громадянам гарантувати собі гідне існування та підтримку в складних ситуаціях. Пізніше в Японії було створено спеціальні державні програми соціального забезпечення, що передбачають обов'язок усіх працедавців (чи робітників) укладати договори страхування життя для попередження таких негативних наслідків як нещасний випадок, часткова або повна втрата працездатності чи встановлення інвалідності; обов'язок батьків

при народженні дитини підписувати угоди страхування життя дітей, водночас комбінуючи їх із накопиченням ресурсів для забезпечення їх освіти; обов'язок усіх без винятку працездатних осіб самотужки нагромаджувати кошти, що гарантуватимуть їм майбутню пенсію. Також відповідно до законодавства цієї держави абсолютно всі громадяни повинні мати медичне страхування [62].

Зараз ринок страхування життя в Японії є одним із найбільших і найрозвиненіших та збирає 32 % світового обсягу страхових премій, а за кількістю підписаних договорів страхування життя (в поєднанні з пенсійним накопиченням) ця країна займає друге місце в світі. Додатково страхові компанії, які займаються страхуванням життя в Японії є основними й переважаючими гравцями в галузі страхування, а ще значними власниками цінних паперів не тільки приватних страховиків, але й державних корпорацій та мають істотне значення в сфері кредитування [55]. В свою чергу, уряд держави активно підтримує популярність страхування життя й заохочує населення до укладення нових, довгострокових договорів.

Як бачимо, в багатьох країнах світу страхування життя – це поширений, загальноновизнаний та важливий елемент соціального захисту населення й фінансової системи загалом. Для зарубіжних регуляторів воно є своєрідним механізмом, який забезпечує захист населення від негативних випадків, що пов'язані з їх здоров'ям і життям, гарантує достойний рівень існування кожної особистості, а також інструментом заощадження, який допомагає розвивати економіку шляхом довготривалого інвестування грошових засобів.

Висновки за розділом 1

У процесі аналізу теоретичних основ та економічної сутності страхування життя зроблено такі висновки:

1. Визначено, що страхування – це невід’ємна частина сучасного фінансового ринку, яка дозволяє гарантувати захист фізичних та юридичних осіб від непередбачуваних подій і гідний рівень життя громадян будь-якої держави, підвищує соціальний добробут, забезпечує підтримку бізнесу та економічну стабільність загалом. Додатково охарактеризовано страхування як економічну категорію, обґрунтовано його роль, необхідність у сучасних реаліях та головні напрями, які забезпечують позитивний вплив на ринкову економіку. Доведено, що за відсутності страхового ринку економіка стає чутливою до ризиків, а це неодмінно позначається на стабільності суспільства.

2. Поглиблено розуміння такого поняття як страхування життя, що є одним із найважливіших елементів гарантування соціальної й фінансової стійкості громадян та надійним джерелом внутрішніх інвестицій. Саме life страхування дає можливість захиститися від багатьох загроз, таких як хвороба, повна або часткова втрата працездатності, нестача коштів для нормального існування, пенсійний вік і т. д. Розкрито ключові зміни в законодавстві, що визначають особливості страхування загалом і страхування життя зокрема, а також основні класи life страхування та їх специфіку. Виокремлено ризики в страхуванні життя, які, в свою чергу, було розділено на основні й допоміжні; головні риси даного різновиду страхування, а ще функції та принципи, що дозволили точніше зрозуміти його сутність і призначення.

3. З’ясовано, що на сьогоднішній день страхування життя – це один із найпопулярніших та найбільш затребуваних продуктів страхування в усіх економічно розвинених країнах. Зарубіжний досвід вкотре доводить, що саме life страхування чинить значний вплив на діяльність й удосконалення не тільки фінансового ринку, а й багатьох економічних процесів. Страховики з галузі страхування життя у всьому світі забезпечують ефективний захист населення, сприяють розвитку виробництва та виступають могутніми інвесторами, формуючи вагомую частку фінансових ресурсів. Прикладами результативного впровадження і функціонування life страхування є країни Європейського Союзу (наприклад, Німеччина та Швейцарія), США й Японія.

РОЗДІЛ 2

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

2.1 Оцінка стану та розвитку страхування в Україні

Сьогодні фінансовий ринок України переживає значні потрясіння й трансформації через воєнні виклики, зміни в законодавстві, а також у суспільстві та переорієнтацію його потреб. Насамперед ці перетворення стосуються такого елемента, як ринок небанківських фінансових послуг, посилюючи його вплив і роль в економіці.

В науковій літературі існує не надто багато визначень поняття «ринок небанківських фінансових послуг». На нашу думку, досить вдалу дефініцію пропонує вчена Попова А. В., характеризуючи його як «сегмент фінансового ринку, що складається із системи економіко-правових відносин, які виникають між небанківськими організаціями та іншими учасниками ринку небанківських фінансових послуг щодо надання фінансових послуг (крім банківських), спрямовані на формування і використання власних та (або) залучених фінансових активів у сфері суспільного виробництва, та підлягають державному регулюванню» [44].

Ринок небанківських фінансових послуг – це надзвичайно важлива складова фінансової системи, він дозволяє підтримувати соціально-економічний добробут не тільки окремих особистостей, але й держави загалом, а також створює значну конкуренцію більш звичним банківським посугам. Нині основними учасниками ринку небанківських фінансових послуг є страхові компанії, кредитні спілки, фінансові компанії та ломбарди.

Відповідно до Закону України «Про страхування», страховик – це «фінансова установа або філія страховика-нерезидента, які мають право здійснювати діяльність із страхування на території України» [47]. Також страхову компанію можна охарактеризувати як юридичну особу, що має право здійснювати страхову діяльність згідно з наданою ліцензією, укладає договори

страхування, здійснює збір страхових премій та виплачує страхові відшкодування, якщо відбудеться страховий випадок.

Кредитна спілка є неприбутковою фінансовою установою, що створюється на основі кооперації для кредитування й задоволення фінансових і соціальних потреб її членів. Додатково дані організації можуть реалізовувати й інші фінансові послуги, наприклад, привертати ресурси на депозитні рахунки і надавати кредити іншим кооперативним спілкам задля підтримки надійності й ліквідності та лише у разі наявності вільних грошових коштів.

На відміну від фінансових компаній та ломбардів, кредитні спілки не ставлять ключовим завданням одержання прибутку. В свою чергу, фінансові компанії – це юридичні особи, відмінні від банків, які отримали ліцензію на реалізацію фінансових операцій (таких як кредитування, надання фінансових гарантій, переказ коштів, лізинг, факторинг тощо). Ці організації є чудовою альтернативою для тієї частини суспільства, що не має доступу до банківських послуг.

Ломбарди є спеціалізованими фінансовими установами, що мають право надавати фізичним особам короткострокові готівкові кредити під заставу різноманітних цінностей (особистих речей позичальника) на підставі ліцензії. Найчастіше послугами даних організацій користуються люди з досить низким рівнем життя, намагаючись таким чином одержати додаткові кошти для покриття базових потреб.

Проаналізуємо кількість згаданих вище установ, а також розмір їх активів за останні 5 років (табл. 2.1).

Розглянувши таблицю 2.1, можемо сказати, що протягом аналізованого періоду зберігається тенденція до зменшення всіх учасників ринку небанківських фінансових послуг. Зокрема протягом 2020 – 2024 рр. найбільший показник зниження кількості установ належить саме страховим компаніям (69,0 %), незважаючи на те, що в абсолютному вираженні вони зменшилися найменше (на 145 одиниць). Це відбувається через посилення конкурентного середовища на страховому ринку, яке провокує вихід

неактивних та неплатоспоможних страховиків з даної сфери діяльності. Зважаючи на війну та сучасний стан економіки нашої держави, можемо припустити, що така тенденція збережеться й надалі.

Таблиця 2.1 – Динаміка кількості небанківських фінансових установ та їх активів за 2020–2024 роки в Україні (млн грн)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						одиниць/ млн грн	%
Страховики: кількість	210	155	128	101	65	-145	31,0
активи	64920,2	64209,2	70298,3	74412,2	72530,2	7610,0	111,7
Кредитні спілки: кількість	322	278	162	133	104	-218	32,3
активи	2317,0	2279,0	1149,1	1422,0	1356,6	-960,4	58,5
Фінансові компанії: кількість	1020	935	760	559	479	-541	47,0
активи	182130,2	198689,0	243456,1	250442,3	310261,6	128131,4	170,4
Ломбарди: кількість	302	261	183	146	109	-193	36,1
активи	3866,8	3034,3	4101,0	3847,4	4130,6	263,8	106,8

Джерело: систематизовано автором на основі [33]

Кількість кредитних спілок і ломбардів знизилася на 67,7 % та 63,9 % відповідно, що також пов'язано з новими регуляторними вимогами, а ще через те, що громадяни не мають великої довіри й інтересу до цих організацій. Наприклад, у кредитних спілках не існує системи гарантування вкладів, внаслідок чого люди обирають зрозуміліші та надійніші установи. Додатково далеко не кожна особистість готова взяти на себе зобов'язання і стати членом спілки. Ломбардні ж кредити супроводжуються високим рівнем ризику й передбачають певну переплату, штрафи через несвоєчасні платежі та продаж застави без попередження [4].

Щодо фінансових компаній, то їх кількість знизилася вдвічі (на 53,0 %), однак активи стабільно збільшуються – на 128131,4 млн грн (або 70,4 %) за останні п'ять років. Враховуючи те, що дані організації активно займаються кредитуванням населення, можемо зробити висновок, що вже сьогодні та в найближчому майбутньому фінансові компанії займатимуть вагому частку на ринку небанківських фінансових послуг.

Менш активно, але все ж таки продовжують зростати активи страховиків (на 11,7 %) та ломбардів (на 6,8 %), а от загальна кількість активів кредитних спілок протягом аналізованого періоду зменшилася на 960,4 млн грн або 41,5 %, що вказує на падіння їх популярності й затребуваності.

Дослідимо детальніше саме страховий ринок України для того, щоб краще розуміти його стан та перспективи. Як ми згадували раніше, з 2020 по 2024 роки кількість страхових компаній у нашій державі зменшилася з 210 до 65 одиниць, з яких 55 займаються страхуванням non-life і лише 10 страхуванням життя (рис. 2.1).

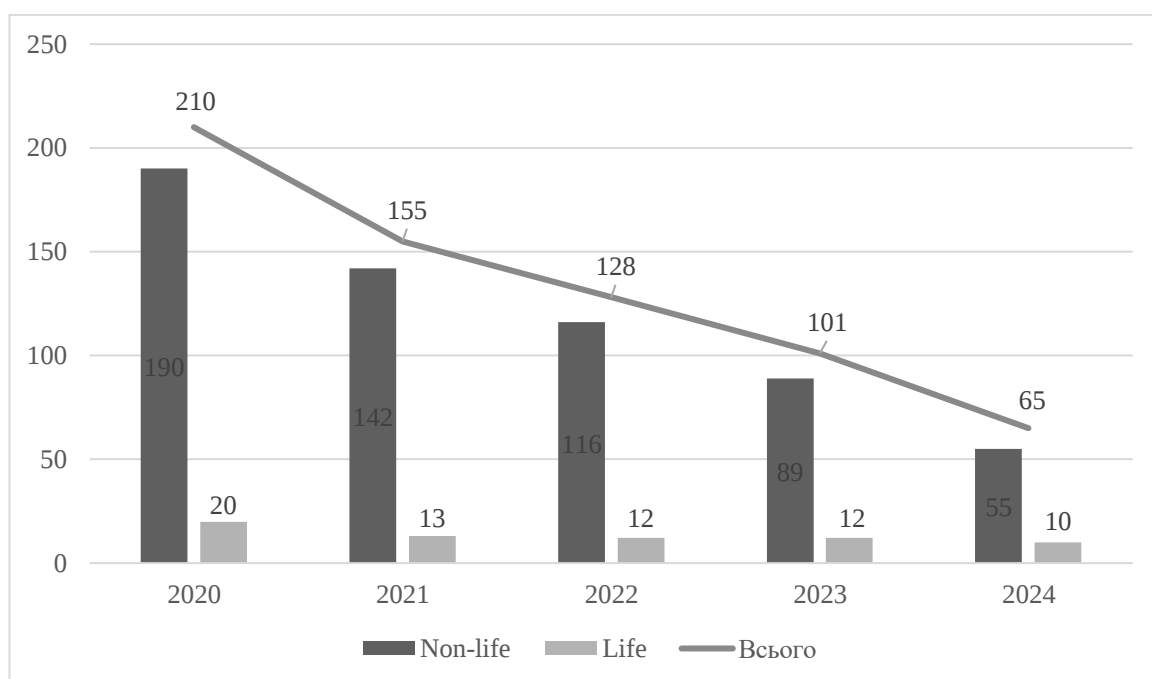


Рисунок 2.1 – Динаміка кількості страховиків в Україні за 2020–2024 роки (од.)

Джерело: складено автором на основі [33; 26]

Необхідно зазначити, що протягом аналізовного періоду зберігається тенденція до зменшення страхових компаній: їх загальна кількість знизилася на 145 одиниць чи 69,0 %, зокрема кількість страховиків non-life зменшилася з 190 до 55 од. (тобто на 135 компаній або 71,1 %), а life – з 20 до 10 одиниць (на 10 од. або 50,0 %). Якщо ж порівняти структурні зміни, то в 2020 році частка страховиків non-life в загальній кількості компаній становила 90,5 %, тоді як life – всього 9,5 %, а в 2024 році ці значення були 84,6 % та 15,4 % відповідно.

Бачимо, що все більше страховиків зі сфери ризикового страхування залишають український ринок, однак, навіть незважаючи на зниження їх відсотка в структурі, все ще є лідерами в галузі страхування в порівнянні з компаніями страхування життя.

На стабільне зменшення кількості страхових компаній досить сильно вплинули й такі фактори як COVID-19 та повномасштабне вторгнення Росії в Україну, адже вони спричинили значні зміни в економіці нашої держави, а також переорієнтацію попиту на окремі види страхування, виявивши при цьому найменш стійких та неплатоспроможних страховиків, які поступово покидають страховий ринок. Додатково значний вплив у цьому випадку мали й процеси реструктуризації даного сегменту, оскільки після зміни 1 липня 2020 року регулятора й наглядового органу страхового ринку, яким і дотепер залишається Національний банк України (далі – НБУ), та введення оновленої нормативної бази страховики змушені адаптовуватися до сучасних вимог, а ті компанії, що нездатні цього зробити добровільно залишають страхову галузь. Загалом досить багато страховиків, які покинули ринок як у довоєнний, так і у воєнний періоди просто не працювали з населенням і були неактивними, тому можемо стверджувати, що зменшення їх кількості допомагає зміцнити позиції дійсно ефективних і відповідальних компаній та формувати більш конкурентоздатний страховий ринок в Україні [35].

На сьогоднішній день НБУ докладає максимум зусиль для того, щоб український ринок страхування продовжував ефективно функціонувати. Насамперед це реалізується шляхом реформування застарілого законодавства та встановлення нових вимог до ліцензування діяльності страхових компаній, оцінки їх платоспроможності та ліквідності для того, щоб сформувати стійкий й конкурентоспроможний ринок, а також завдяки конструктивному діалогу між регулятором та учасниками даної сфери для гарантування основних потреб.

Проаналізуємо основні зміни загальної кількості премій і виплат страхового ринку України за останні 5 років за допомогою таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 – Динаміка загальної кількості страхових премій та страхових виплат в Україні за 2020–2024 роки (млн грн)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						млн грн	%
Валові страхові премії	45175,9	49708,0	39661,8	47014,7	53252,8	8076,9	117,9
Валові страхові виплати	14853,6	17958,3	13001,4	16867,3	20919,9	6066,3	140,8
Чисті страхові премії	41163,8	45987,3	38515,0	46011,0	48734,2	7570,4	118,4
Чисті страхові виплати	14411,6	17671,0	12810,9	16736,1	18981,0	4569,4	131,7
Рівень валових виплат, %	32,9	36,1	32,8	35,9	39,3	6,4	119,5
Рівень чистих виплат, %	35,0	38,4	33,3	36,4	38,9	3,9	111,1

Джерело: побудовано автором на основі [33]

Важливо зауважити, що для страхового ринку України будь-які кризові явища та події в економіці є великим потрясінням, внаслідок чого відбувається зменшення обсягів укладених договорів чи страхових премій. Саме це явище ми спостерігаємо в 2022 році через повномасштабне вторгнення Росії в Україну, яке сколихнуло і без того нестабільну ситуацію в нашій країні. Загалом в даному році, порівнюючи з 2021, відбулося зниження не лише валових та чистих страхових премій на 20,2 % і 16,2 % відповідно, але й всіх інших аналізованих показників, а саме: валові й чисті страхові виплати зменшилися на 27,6 % та 27,5 %, а їх рівень на 9,1 % і 13,3 % відповідно.

Проте, незважаючи на всі виклики, за даними таблиці 2.2 можа зрозуміти, що страховий ринок поступово адаптується до нових реалій та продовжує нарощувати обсяги капіталу. Так, з 2020 по 2024 рік валові й чисті страхові премії зросли на 8076,9 та 7570,4 млн грн або 17,9 % і 18,4 %, що свідчить про активну діяльність страхових компаній. В свою чергу, валові й чисті страхові виплати також збільшилися на 6066,3 та 4569,4 млн грн або 40,8 % і 31,7 % відповідно. Бачимо, що їх зростання відбувається набагато інтенсивніше, ніж страхових платежів, що є не дуже позитивним фактором, адже якщо дана тенденція збережеться, страховики можуть втратити платоспроможність та не зможуть виконувати прийняті зобов'язання. Додатково рівень валових і чистих

виплат також зріс на 19,5 % та 11,1 % відповідно, на що також необхідно звернути увагу.

Для порівняння розглянемо загальний обсяг страхових премій у провідних країнах світу в таблиці 2.3.

Таблиця 2.3 – Динаміка загальної кількості страхових платежів у провідних країнах світу за 2019 – 2023 роки (млрд дол. США)

Країна	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка 2023 р. до 2019 р.	
						млрд дол. США	%
Німеччина	243,9	258,6	275,8	241,6	245,5	1,6	100,7
Франція	262,3	231,3	296,4	261,3	282,8	20,5	107,8
Велика Британія	366,2	338,3	399,1	363,0	374,9	8,7	102,4
США	2460,1	2530,6	2718,7	2959,8	3226,7	766,6	131,2
Японія	459,3	414,8	403,6	337,8	362,7	-96,6	79,0

Джерело: систематизовано автором на основі [77; 80; 76; 78; 79]

Аналізуючи таблицю 2.3, можемо зробити висновок, що США є абсолютним лідером на світовому ринку страхування як за обсягами страхових премій, так і за їх динамікою: протягом 2019 – 2023 років вони стабільно зростають з 2460,1 до 3226,7 млрд дол. США (тобто на 766,6 млрд дол. США або 31,2 %), що свідчить про інтенсивну діяльність та розвиток даної сфери у цій країні. Також досить активно збільшуюються й страхові платежі у Франції – на 20,5 млрд дол. США або 7,8 %, що характеризує її як доволі успішного гравця на страховому ринку. Менш інтенсивно, проте теж зростають премії у Великій Британії та Німеччині: на 8,7 і 1,6 млрд дол. США або 2,4 % та 0,7 % відповідно. А от в Японії ми спостерігаємо тенденцію до зменшення кількості страхових платежів за аналізований період – з 459,3 до 362,7 млрд дол. США (тобто на 96,6 млрд дол. США або 21,0 %). Це явище може бути пов'язане з досить низкими процентними ставками й тарифами в даній країні, трансформаціями в економіці, а також демографічними змінами, адже Японія є світовим лідером за рівнем старіння. Однак у 2023 році загальна кількість страхових премій все ж таки зросла на 24,9 млрд дол. США або 7,4 % у порівнянні з 2022, що є позитивним фактором і вказує на те, що страховий ринок Японії починає пристосовуватися до певних змін та поступово

відновлюватися. Водночас, незважаючи на всі тенденції в світі, можна зрозуміти, що Україна, хоч і має позитивну динаміку й перспективи розвитку страхового ринку, проте все ще значно відстає від провідних країн у даній галузі, щонайменше за обсягом страхових платежів (див. таблицю 2.2).

Також важливо проаналізувати кількість страхових премій на страховому ринку України, що передані у перестрахування (рисунок 2.2), адже саме дана послуга є тим механізмом, який дозволяє забезпечити додаткову безпеку й гарантії як вітчизняним страховикам, так і їх клієнтам, а також підтримувати рентабельність і фінансову стійкість страхових операцій та ринку страхування загалом, водночас підвищуюючи економічну стабільність [58].

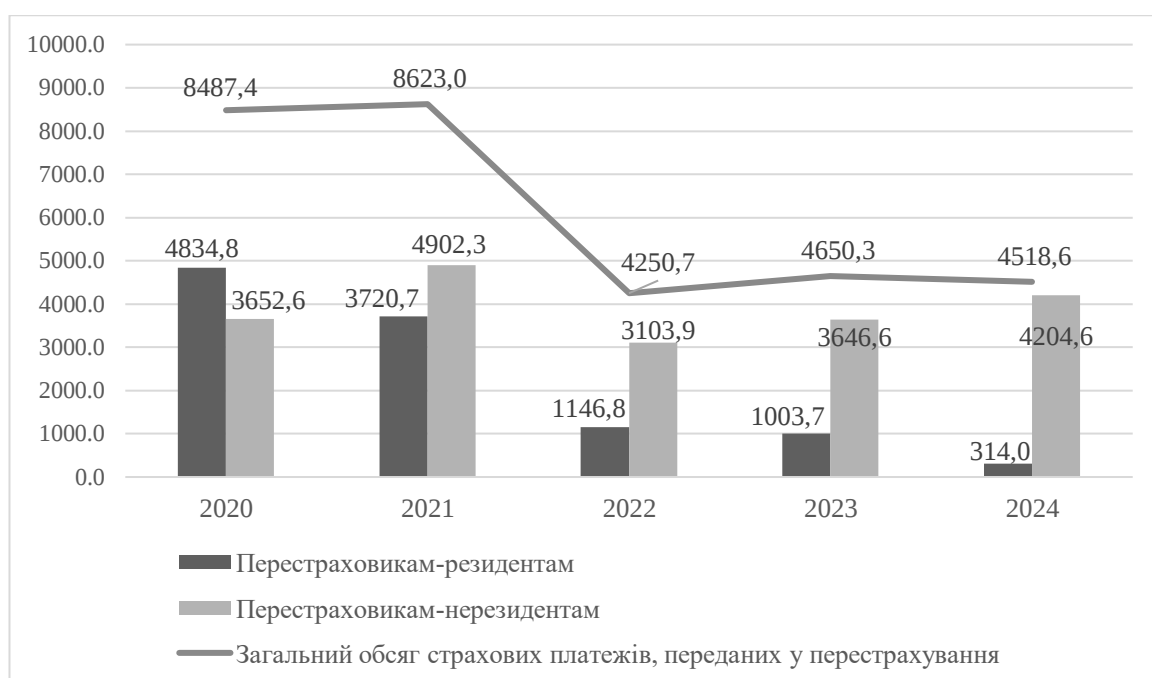


Рисунок 2.2 – Обсяг страхових премій, що передані в перестрахування в Україні за 2020 – 2024 роки (млн грн)

Джерело: складено автором на основі [33]

На рисунку 2.2 наочно видно тенденцію до зменшення кількості страхових платежів, переданих у перестрахування. Так, за останні п'ять років загальний обсяг премій знизився з 8487,4 до 4518,6 млн грн, себто на 3968,8 млн грн або 46,8 %. Зокрема значне зменшення спостерігаємо в 2022 році, коли загальний обсяг страхових платежів знизився на 4372,3 млн грн або 50,7 % на противагу 2021, а премій перестраховикам-резидентам і нерезидентам на 2573,9

млн грн або 69,2 % та 1798,4 млн грн або 36,7 % відповідно. Це відбулося через початок повномасштабної війни, яка сколихнула фінансовий ринок України та суттєво вплинула на прогрес у сфері перестрахування. Однак, зважаючи на те, що збільшення суми й кількості перестрахових операцій може призвести до погіршення платоспроможності страхових компаній, можемо сказати, що даний фактор вказує на ефективний і раціональний розвиток вітчизняного ринку страхування.

В свою чергу, платежі, передані перестраховикам-резидентам за аналізований період знизилися аж на 4520,8 млн грн або 93,5 %, а от перестраховикам-нерезидентам, навпаки, збільшилися на 552,0 млн грн або 15,1 %. Такі різкі зміни відбулися насамперед через незначну місткість вітчизняного внутрішнього страхового ринку, а також внаслідок істотної напруженості й невизначеності в нашій державі з огляду на воєнний конфлікт та нестабільну економічну ситуацію, що не дають повноцінно розвиватися галузі перестрахування.

Далі розглянемо ключові показники регуляторного балансу вітчизняних страховиків за допомогою таблиці 2.4.

Таблиця 2.4 – Головні показники регуляторного балансу страхових компаній України за 2020–2024 роки (млн грн)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						млн грн	%
Активи	64920,2	64209,2	70298,3	74412,2	72530,2	7610,0	111,7
Власний капітал	24664,4	22222,7	22795,5	20745,2	26508,8	1844,4	107,5
Обсяг сплачених статутних капіталів	9830,0	7923,7	6732,0	5955,6	5550,7	-4279,3	56,5
Страхові резерви	33766,1	36021,4	41321,8	46269,9	36654,7	2888,6	108,6
Зобов'язання та забезпечення	40255,8	41986,6	47502,8	53667,0	40581,3	325,5	100,8

Джерело: побудовано автором на основі [33]

Дані таблиці свідчать, що протягом останніх п'яти років, навіть незважаючи на значне зменшення загальної кількості страховиків (див. рисунок 2.1), їх активи зберігають тенденцію до збільшення. Так, за 2020 – 2024 роки вони зросли на з 64920,2 до 72530,2 млн грн, тобто на 7610,0 млн грн або 11,7

%. Це є досить позитивним моментом, оскільки вказує на те, що страховий ринок України залишають неактивні й неплатоспроможні компанії, а це, в свою чергу, розвиває ефективний механізм конкуренції та сприяє інтенсивному розвитку галузі страхування. Продовжує зростати й власний капітал (на 1844,4 млн грн або 7,5 %), а також стійку тенденцію до збільшення зберігають зобов'язання та забезпечення – протягом аналізованого періоду вони зросли на 325,5 млн грн або 0,8 %. Даний показник не є надто високим, проте у 2023 році він досягнув максимального значення за останні п'ять років – 53667,0 млн грн, що може бути пов'язано із залученням додаткового фінансування для поліпшення діяльності, адже вже у 2024 році він зменшився на 13085,7 млн грн або 24,4 %, що є позитивним явищем, особливо зважаючи на збільшення власного капіталу, та означає поступове погашення боргів, а також підвищення ліквідності й платоспроможності вітчизняних страховиків. За 2020 – 2024 роки зросли і страхові резерви – на 2888,6 млн грн або 8,6 %, однак за останній рік вони знизилися з 46269,9 до 36654,7 млн грн, що могло спричинити саме зменшення загальної кількості компаній на страховому ринку України, оскільки обсяг сплачених статутних капіталів кожного року стабільно зменшується (з 9830,0 млн грн у 2020 до 5550,7 млн грн у 2024 році, тобто на 4279,3 млн грн або 43,5 %). Загалом, попри вказані нюанси, показники регуляторного балансу страховиків за аналізований період мають позитивну динаміку й свідчать про їх результативну діяльність та розвиток.

Ефективність роботи страхових компаній можна зрозуміти й за допомогою аналізу їх основних доходів та витрат, різниця яких формує певний фінансовий результат у вигляді прибутку або збитку, що дозволяє визначити сучасний стан та подальші перспективи як конкретного страховика, так і страхового ринку загалом. Насправді головною метою страхування не є одержання прибутків, адже його основне завдання з погляду економічної природи – це реалізація страхового захисту населення на засадах еквівалентності. Проте необхідно враховувати, що саме прибуток характеризує

страхову компанію як фінансово стійку й успішну, саме тому більшість страховиків прагнуть отримувати його в достатній кількості [1].

В таблиці 2.5 наведено ключові фінансові показники національного страхового ринку за 2019 – 2023 роки. Насамперед важливо відмітити, що дохід від реалізації послуг з видів страхування, інших, ніж страхування життя протягом аналізованого періоду зріс на 3792,5 млн грн або 12,4 %, що вказує на активний розвиток даної сфери страхування. Водночас дохід від реалізації послуг зі страхування життя зменшився на 1433,0 млн грн або 27,6 %. Особливо значні зміни відбулися в 2020 році, коли даний дохід знизився на 1942,8 млн грн або 37,5 %, а також у 2022, коли після досить значного підвищення в 2021 році він знову зменшився на 1151,2 млн грн або 27,1 %. Очевидним є той факт, що спершу розвиток страхування життя загальмувала пандемія COVID-19, а наступним шоком для ринку стало повномасштабне вторгнення Росії в Україну, яке спричинило зменшення страхових премій (див. табл. 2.2) та, як наслідок, зниження доходів страхових компаній. В свою чергу, дохід від надання послуг для інших страховиків та інших послуг (виконання робіт) за аналізований період відмічався лише у 2020 і 2021 роках та навіть збільшився на 12,8 млн грн, проте на кінець 2024 він дорівнює 0,0.

Якщо говорити про результат основної діяльності, то до 2022 року включно він помітно зростав, однак вже в 2023 має від’ємне значення. Загалом за останні п’ять років він зменшився на 2064,2 млн грн або 181,1 %, що є досить негативним моментом і вказує на зниження ефективності страхових компаній у їх основній сфері праці. Водночас результат фінансових операцій помітно зріс: з 2925,9 до 5 421,7 млн грн, тобто на 2495,8 млн грн або 85,3 %. Враховуючи дані показники, можемо зробити висновок, що все більше страховиків виходять за рамки звичної роботи та опановують інші шляхи отримання доходу (наприклад, інвестування, здійснення інших операцій з капіталом тощо). У результаті іншої звичайної діяльності простежується нестійка тенденція розвитку, адже кожного року показник коливається з від’ємного в додатне значення. Протягом 2019 – 2023 рр. він збільшився на 1094,2 млн грн або 75,2

%, що можна вважати позитивним фактором, проте на кінець 2023 року результат іншої звичайної діяльності знову демонструє значення менше нуля (-361,4 млн грн). Що стосується результату надзвичайних подій, то у 2019 він становив -25,0 млн грн, але вже в наступному році зріс до 0,0 та більше не змінювався.

Таблиця 2.5 – Доходи та результат діяльності страховиків України за 2019 – 2023 роки (млн грн)

Показник	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка 2023 р. до 2019 р.	
						млн грн	%
Дохід від реалізації послуг з видів страхування, інших, ніж страхування життя (зароблені страхові платежі)	30564,7	30407,0	33003,7	31136,2	34357,2	3792,5	112,4
Дохід від реалізації послуг зі страхування життя	5186,2	3243,4	4248,4	3097,2	3753,2	-1433,0	72,4
Дохід від надання послуг для інших страховиків та інших послуг (виконання робіт)	0,0	134,6	147,4	0,0	0,0	0,0	0,0
Результат основної діяльності	1139,8	844,3	1476,2	1506,2	-924,4	-2064,2	81,1
Результат фінансових операцій	2925,9	2957,6	2779,3	3743,0	5421,7	2495,8	185,3
Результат іншої звичайної діяльності	-1455,6	96,9	-579,8	167,9	-361,4	1094,2	24,8
Результат надзвичайних подій	-25,0	0,0	0,0	0,0	0,0	25,0	0,0
Чистий прибуток:	3432,0	2869,7	1949,3	4005,4	3105,0	-327	90,5
у т. ч. non-life	3065,5	2435,3	1618,6	3421,6	2253,7	-811,8	73,5
life	366,5	434,3	330,7	583,9	851,3	484,8	232,3
Чистий збиток:	2211,1	512,3	412,1	648,8	666,6	-1544,5	30,1
у т. ч. non-life	2182,7	466,7	407,0	409,7	369,7	-1813,0	16,9
life	28,4	45,6	5,1	239,2	296,9	268,5	1045,4

Джерело: систематизовано автором на основі [33]

Також бачимо, що чистий прибуток страхових компаній за аналізований період зменшився на 327 млн грн або 9,5 %, зокрема, незважаючи на розглянуті вище доходи, у сфері non-life він знизився на 811,8 млн грн або 26,5 %, а от чистий прибуток страховиків life збільшився на 484,8 млн грн або 132,3 %. В свою чергу, чистий збиток страхових компаній помітно зменшився: у 2019 році він становив 2211,1 млн грн, а у 2023 – 666,6 млн грн, тобто знизився на 1544,5 млн грн або 69,9 %. Найбільше на даний показник вплинуло зменшення

чистого збитку страховиків non-life (на 1813,0 млн грн або 83,1 %), тоді як збиток life компаній значно зріс – аж на 268,5 млн грн або 945,4 % за аналізований період. Досить різке збільшення відбулося саме у 2022 році, коли чистий збиток у галузі страхування життя з 5,1 млн грн у 2021 сягнув 239,2 млн грн, що також можна пояснити нестабільною економічною ситуацією та війною в нашій країні. Негативним фактором є те, що в наступному році він знову зріс до 296,9 млн грн, однак, зважаючи на одночасне збільшення чистого прибутку, можемо припустити, що це пов'язано з більшою кількістю укладених договорів та виплат за ними. Попри всі труднощі, станом на 01.01.2024 прибуток як страховиків non-life, так і life є більшим за збиток (на 1884,0 та 554,4 млн грн відповідно), отже, їх діяльність є ефективною та конкурентоспроможною.

Для того, щоб краще зрозуміти причини розглянутих вище змін в регуляторному балансі та доходах страховиків, проаналізуємо зміни в кількості страхових договорів, що були укладені за останні 5 років (рис. 2.3).

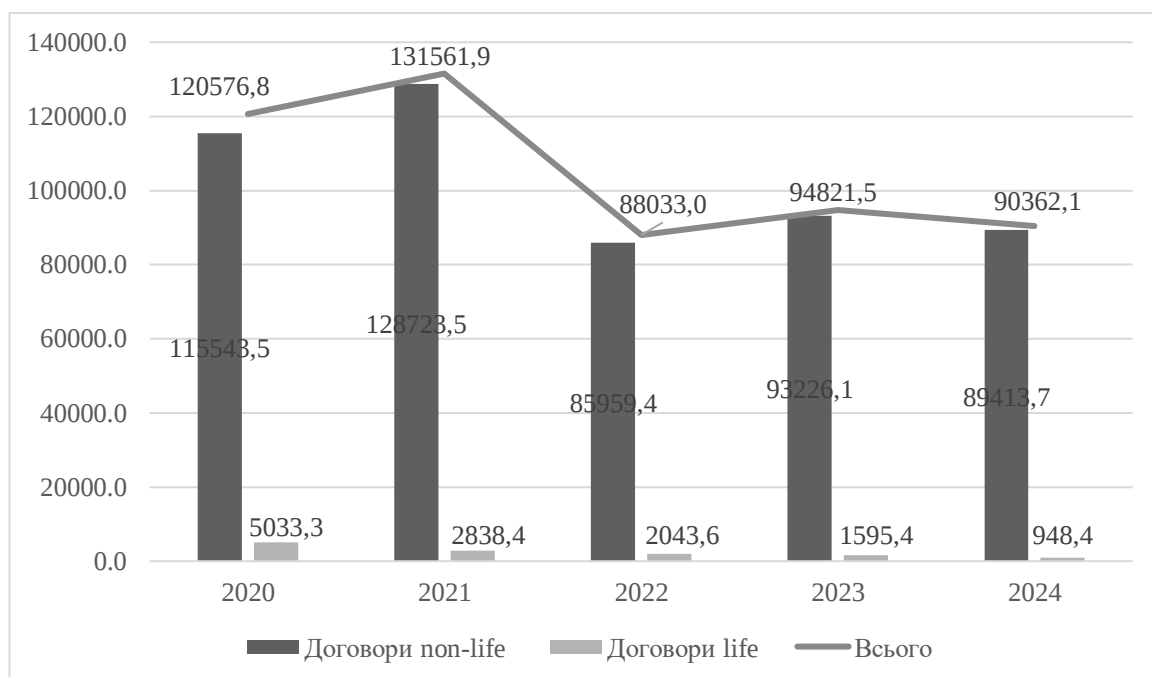


Рисунок 2.3 – Динаміка кількості укладених договорів страхування в Україні за 2020 – 2024 роки (тис. од.)

Джерело: побудовано автором на основі [33]

За аналізований період простежуємо досить нестабільну тенденцію в кількості укладених договорів страхування. Так, найбільше договорів було

підписано в 2021 році (131561,9 тис. од.), левову частку з яких становили саме договори non-life (97,8 %). Проте вже в 2022 їх кількість різко зменшилася до 88003,0 тис. одиниць (тобто на 43558,9 тис. од. або 33,1 %), що було спровоковано російською агресією, яка стала своєрідним шоком для страхового ринку. Загалом кількість договорів протягом останніх п'яти років помітно знизилася: з 120576,8 до 90362,1 тис. одиниць, себто на 30214,7 тис. од. або 25,1 %. Мінливу тенденцію демонструють договори ризикового страхування, які кожного року або зростають, або зменшуються, однак за 2020 – 2024 роки їх кількість все ж таки знизилася на 26129,8 тис. одиниць або 22,6 %. Водночас поступово, але стабільно продовжує зменшуватися кількість укладених договорів зі страхування життя – з 5033,3 до 948,4 тис. од. за аналізований період, тобто на 4084,9 тис. одиниць або 81,2 %. Знизилася й їх частка в загальній кількості договорів: якщо ще в 2020 вона була 4,2 %, то вже в 2024 році становила лише 1,0 %.

В цілому на зменшення кількості укладених страхових договорів сильно вплинув вихід багатьох страхових компаній з ринку (див. рисунок 2.1), а з огляду на те, що головні фінансові показники страховиків продовжують зростати, можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день свою роботу продовжують найбільш стійкі й платоспроможні компанії, які утримують основних клієнтів і завдяки цьому можуть ефективно функціонувати й розвивати галузь страхування в Україні.

На довіру споживачів до страхового ринку впливають не тільки основні фінансові показники та розміри виплат, які здатні здійснювати вітчизняні страховики, але й строки їх реалізації, адже чим довший період часу, протягом якого страхова компанія виконує свої зобов'язання, тим більше сумнівів і питань буде виникати у клієнтів. У таблиці 2.6 розглянуті терміни, в які за останні 5 років відбувалися виплати за шкоду, що заподіяна майну, а також життю й здоров'ю.

Таблиця 2.6 – Строки сплати вимог за договорами страхування України за 2020 – 2024 роки (од.)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						одиниць	%
За шкоду заподіяну майну: до 60 днів	82268	94624	58353	82354	94294	12026	114,6
від 61 до 90 днів	21903	30378	13648	17490	14945	-6958	68,2
від 91 до 120 днів	10390	12738	8574	6961	9462	-928	91,1
від 121 до 365 днів	22039	22824	24067	12204	15947	-6092	72,4
від 366 днів	3723	3662	3707	3736	2753	-970	73,9
Всього	140323	164226	108349	122745	137401	-2922	97,9
За шкоду заподіяну життю/здоров'ю: до 1,5 років	3455	3484	2681	2827	3279	-176	94,9
від 1,5 до 2 років	512	656	484	495	343	-169	67,0
від 2 до 3 років	569	615	548	714	459	-110	80,7
від 3 до 4 років	284	276	256	382	322	38	113,4
від 4 років	189	226	175	256	248	59	131,2
Всього	5009	5257	4144	4674	4651	-358	92,9

Джерело: систематизовано автором на основі [31]

Загалом можна зрозуміти, що найбільше виплат за шкоду заподіяну майну здійснюється в найкоротший термін – до 60 днів. Загальна кількість виплат у цьому випадку за аналізований період підвищилася на 12026 од. або 14,6 %, а частка в загальному обсязі зросла з 58,6 % до 68,6 %. Також досить багато виплат реалізується в період від 121 до 365 днів та від 61 до 90 днів, однак за 2020 – 2024 роки їх кількість значно зменшилася (на 6092 одиниць або 27,6 % та 6958 од. або 31,8 % відповідно). Станом на 01.01.2025 відсоток виплат від 121 до 365 днів дорівнює 11,6 % проти 15,7 % у 2020 році, а частка виплат від 61 до 90 днів – 10,9 % проти 15,6 % у 2020. Виплати від 91 до 120 днів та від 366 днів також помітно зменшуються (на 928 одиниць або 8,9 % та 970 од. або 26,1 % відповідно), що вказує на досить швидке реагування й врегулювання вимог страховиками України.

Дуже схожу тенденцію спостерігаємо й за термінами виплат, які здійснюються за шкоду заподіяну життю/здоров'ю: найбільшу кількість зобов'язань компанії погашають до 1,5 років, загальний обсяг яких зменшився з 3455 до 3279 од. (тобто на 176 одиниць або 5,1 %). Частка даного строку в загальних виплатах становила 69,0 % у 2020 році, а у 2024 – 70,5 %, що

характеризує страхові компанії life як найбільш відповідальні та платоспроможні. Також за аналізований період зменшилася кількість договорів, за якими виплати реалізуються від 1,5 до 2 років та від 2 до 3 років: на 169 од. або 33,0 % та на 110 одиниць або 19,3 % відповідно. Однак досить значний приріст відстежуємо за договорами, строк сплати за якими становить від 4 років (на 59 од. або 31,2 %), а також від 3 до 4 років (на 38 одиниць або 13,4 %), що є не дуже позитивним моментом, оскільки може похитнути довіру клієнтів як до сфери страхування життя, так і до ринку загалом.

Звісно, якщо виплати не будуть здійснюватися вчасно, страхувальники почнуть висувати претензії та вимагати їх задоволення. Для того, щоб зрозуміти, наскільки ефективно страхові компанії України взаємодіють з клієнтами, проаналізуємо загальну кількість скарг та основні причини їх виникнення (табл. 2.7).

Таблиця 2.7 – Кількість скарг від страхувальників/потерпілих за договорами страхування України за 2020 – 2024 роки (од.)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						одиниць	%
Сплачені вимоги без скарг	143834	167396	111253	126858	141312	-2522	98,2
Вимоги зі скаргами	1498	2087	1240	561	740	-758	49,4
у т. ч. незгода з розміром страхового відшкодування	372	305	151	165	187	-185	50,3
зволікання у виплаті	872	1591	998	317	504	-368	57,8
відмова у виплаті	254	191	91	79	49	-205	19,3

Джерело: складено автором на основі [31]

За даними таблиці 2.7 робимо висновок, що сьогодні більшість вимог клієнтів вирішується без зайвих нарікань: у 2020 році їх частка в загальних вимогах становила 99,0 %, а у 2024 – 99,5 %, що є дуже сприятливим фактором та свідчить про успішну й результативну роботу вітчизняних страховиків. Загальна ж кількість сплачених вимог без скарг за аналізований період знизилася на 2522 од. або 1,8 %. В свою чергу, кількість вимог зі скаргами значно зменшилася – з 1498 до 740 одиниць за 2020 – 2024 рр., тобто на 758 од. або 50,6 %. Найбільша кількість вимог зі скаргами відмічалася в 2021 році (2 087 одиниць), левову частку з яких займали нарікання, пов'язані із

зволіканням у виплаті (76,2 %). Загалом саме зволікання у виплаті є головною причиною скарг потерпілих за останні п'ять років, проте їх кількість також помітно знизилася (на 368 од. або 42,2 %). Додатково тенденцію до зменшення зберігають і такі причини як незгода з розміром страхового відшкодування (на 185 одиниць або 49,7 %) та відмова у виплаті (на 205 од. або 80,7 %). Бачимо, що абсолютно всі показники знизилися протягом аналізованого періоду, саме тому можемо сказати, що страхові компанії України відповідально ставляться до потреб і запитів своїх клієнтів та намагаються вирішити всі проблеми до того, як виникнуть певні нарікання.

Підбиваючи підсумок в аналізі загальних тенденцій національного страхового ринку, варто розглянути показники його ефективності, до яких відносимо такі коефіцієнти як Combine Ratio netto, Operating Ratio netto та Loss Ratio netto.

Combine Ratio netto – це коефіцієнт прибутковості (або комбінований коефіцієнт), що характеризує яку кількість коштів, що були отримані страховиком у вигляді премій, витрачено на реалізацію страхових виплат. Даний показник розраховується шляхом ділення суми витрат на здійснення страхової діяльності на чисту зароблену премію та застосовується для оцінки дохідності страхового бізнесу. Найбільш ідеальне значення коефіцієнта – від 75 до 90 %, однак загалом він має бути менше 100 % [69].

Operating Ratio netto є операційний коефіцієнтом, який дозволяє визначити ефективність діяльності страхових компаній і генерування прибутку та визначається як співвідношення всіх витрат до чистої заробленої премії за винятком інвестиційного доходу. Його значення також не повинно перевищувати 100 %, адже це означатиме збиткову діяльність [71].

Loss Ratio netto – це коефіцієнт збитковості, який відображає результативність андеррайтингової діяльності страховиків, не враховуючи вплив перестрахових операцій. Він обчислюється шляхом ділення витрат на врегулювання й виплати на чисту зароблену премію. Звісно чим менший даний показник, тим краще, однак зазвичай він не має бути більшим 60 % [75].

Проаналізуємо значення вказаних коефіцієнтів, які спростерігалися на українському ринку страхування за останні 5 років за допомогою графіка (рис. 2.4).

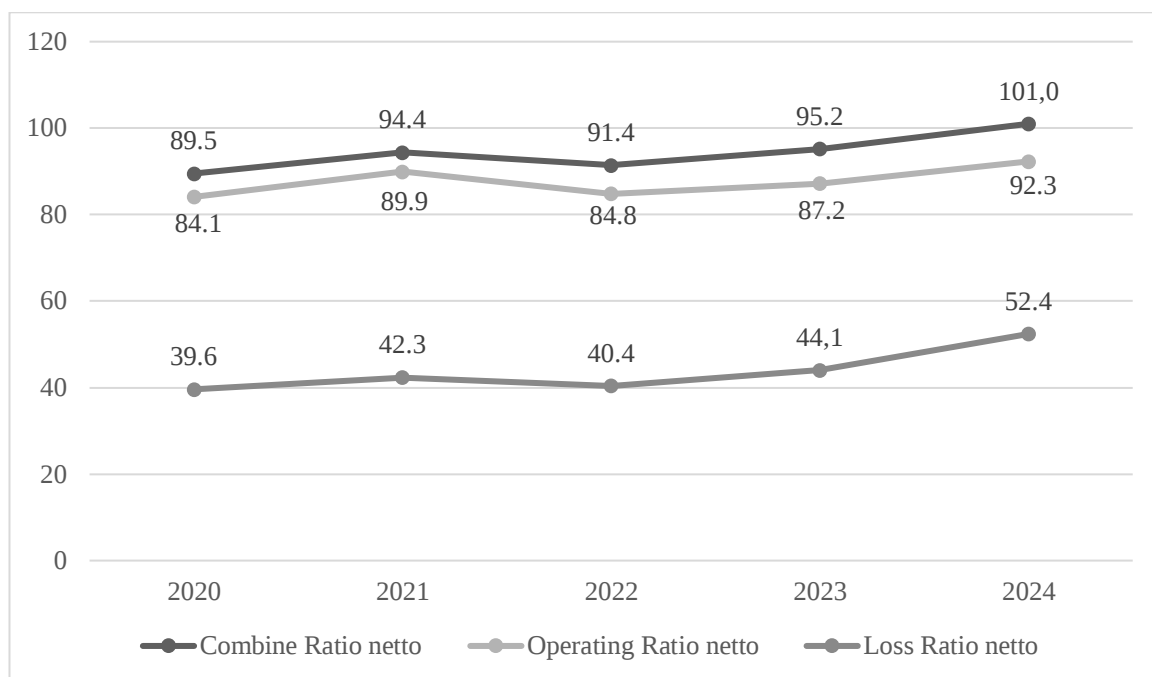


Рисунок 2.4 – Показники ефективності страхового ринку України за 2020 – 2024 роки (%)

Джерело: побудовано автором на основі [32]

На рисунку 2.4 бачимо, що коефіцієнт Combine Ratio netto за аналізований період знаходиться в межах оптимального значення, а це означає, що страхові компанії одержують достатню кількість прибутку. Проте у 2024 році даний показник перетнув позначку 100 % та досягнув 101,0 %. Загалом його значення ближче до 100 % також вважається задовільним, однак може свідчити про менш результативну діяльність, адже в такому разі зароблених премій не вистачає на покриття необхідних витрат.

Коефіцієнт Operating Ratio netto останні п'ять років є стабільно меншим за 100 %: у 2020 – 2023 роках його значення трималося в межах 80-90 %, а у 2024 зросло до 92,3 %. Це є досить позитивним моментом і вказує на ефективну роботу страховиків та їх здатність генерувати операційний дохід у необхідному обсязі.

Коефіцієнт Loss Ratio netto також зберігає тенденцію до збільшення й станом на 01.01.2025 дорівнює 52,4 %, тобто має середній показник і знаходиться в межах норми. Насправді занадто низке значення коефіцієнта збитковості досить часто вказує на те, що страховик не здатен розрахуватися за своїми зобов'язаннями, саме тому можемо стверджувати, що страховий ринок України ефективно функціонує й управляє ризиками, є достатньо стабільним та має досить великі перспективи.

Загалом за 2020 – 2024 роки коефіцієнт прибутковості збільшився на 11,5 п. п., операційний коефіцієнт на 8,2 п. п., а коефіцієнт збитковості – на 12,8 п. п. Найменші ж їх значення спостерігалися у 2020 та 2022 роках, що вкотре доводить чутливість вітчизняного ринку як до ендегенних, так і екзогенних несприятливих чинників.

Узагальнюючи результати аналізу, можемо сказати, що саме страховий ринок є другим найбільш капіталізованим в Україні поміж небанківських фінансових посередників. Навіть незважаючи на зменшення кількості учасників даної галузі за 2020 – 2024 роки, їх активи, власний капітал та страхові премії продовжують зростати за одночасного зниження скарг і термінів сплати вимог, що вказує на ефективне функціонування й піднесення страхування в нашій країні. Однак, порівнявши результати вітчизняного страхового ринку з надходженнями премій у провідних країнах світу, розуміємо, що українська система страхування все ще недостатньо прогресивна та потребує додаткового регулювання й впровадження інновацій.

2.2 Аналіз основних показників діяльності ризикового страхування в Україні та дослідження тенденцій розвитку об'єднань страховиків

На сьогоднішній день однією з найвідоміших класифікаційних ознак страхового ринку є його поділ за спеціалізацією страхової компанії. Згідно з нею виділяють ринок страхування non-life (ризикове страхування) та life (тобто страхування життя). Кожен із них має свої специфічні риси та ознаки на які варто звернути увагу.

Почнемо дослідження з ризикового страхування, розглянувши його основні показники, оскільки саме дана галузь займає значно більшу частку страхового ринку, в порівнянні з страхуванням життя, як за кількістю компаній, так і за розміром зібраних страхових платежів. Цей аналіз дозволить оцінити головні особливості non-life страхування, а також зіставити одержані результати зі сферою life та визначити проблеми її розвитку. На рис. 2.5 зображена динаміка валових страхових премій і виплат ризикового страхування за останні 5 років.

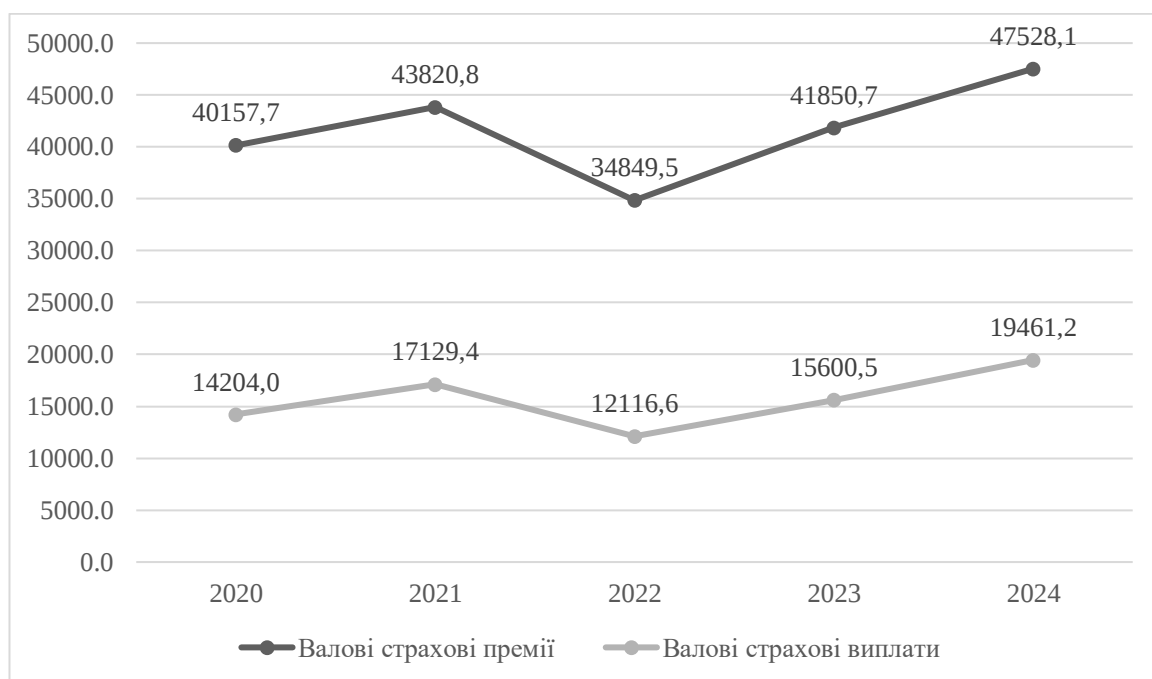


Рисунок 2.5 – Динаміка валових страхових премій та валових страхових виплат на ринку страхування non-life України за 2020 – 2024 роки (млн грн)

Джерело: побудовано автором на основі [33]

Спостерігаємо сталу тенденцію до збільшення даних показників кожного року, окрім 2022, коли валові страхові премії знизилися на 8971,3 млн грн або 20,5 % у порівнянні з 2021 роком, а валові страхові виплати – на 5012,8 млн грн або 29,3 %, що пов'язано з економічним потрясінням, яке спричинило повномасштабне вторгнення. Загалом протягом аналізованого періоду валові страхові премії зросли з 40157,7 до 47528,1 млн грн, тобто на 7370,7 млн грн або 18,4 %. Це вказує на підвищення популярності ринку ризикового страхування та ефективний продаж його продуктів. В свою чергу, валові страхові виплати теж збільшилися з 14202,0 до 19461,2 млн грн (на 5259,2 млн грн або 37,0 %). Розуміємо, що станом на 01.01.2025 премії non-life помітно перевищують виплати за даним видом страхування (на 28066,9 млн грн), що свідчить про результативне функціонування цього ринку.

Для більш детального аналізу розглянемо обсяг зібраних страхових премій non-life у провідних країнах світу за 2019 – 2023 роки (таблиця 2.8).

Таблиця 2.8 – Динаміка обсягу страхових премій non-life у провідних країнах світу та Україні за 2019 – 2023 роки (млрд дол. США)

Країна	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка 2023 р. до 2019 р.	
						млрд дол. США	%
Німеччина	142,3	152,0	165,8	142,5	152,1	9,8	106,9
Франція	94,7	94,7	110,9	104,1	112,7	18,0	119,0
Велика Британія	102,0	99,4	114,9	114,8	138,0	36,0	135,3
США	1831,6	1897,9	2109,1	2287,8	2511,8	680,2	137,1
Японія	118,0	120,3	107,7	93,9	85,5	-32,5	72,5
Україна	2,0	1,4	1,6	1,0	1,1	-0,9	55,0

Джерело: систематизовано автором на основі [33; 77; 80; 76; 78; 79]

Як ми згадували раніше, Україна досить сильно відстає від світових лідерів у галузі страхування за загальним обсягом страхових платежів (див. табл. 2.2 і 2.3), відповідно, таку саму ситуацію помічаємо і в сфері non-life. Так, обсяг премій нашої держави у порівнянні з США менший аж на 2510,7 млрд дол. США, а від Японії – на 84,4 млрд дол. США. Загалом кількість платежів із ризикового страхування в Україні за аналізований період знизилася на 0,9 млрд дол. США або 45,0 %, що є досить негативним фактором. Найбільш суттєве падіння показників спостерігаємо у 2020 році (на 0,6 млрд дол. США або 30,0 %

проти 2019), що може бути пов'язано з регуляторними змінами, а також пандемією COVID-19, та у 2022, коли відбулося зменшення показника також на 0,6 млрд дол. США або 37,5 % у порівнянні з попереднім роком, яке спричинила війна в нашій країні. На кінець 2024 року страхові премії non-life в Україні все ще залишаються на рівні 1,1 млрд дол. США, що свідчить про набагато менш інтенсивний розвиток даної галузі, порівнюючи з провідними країнами світу.

Зокрема загальне зниження надходжень премій за 2019 – 2023 роки спостерігаємо лише в Японії (на 32,5 млрд дол. США або 27,5 %), тоді як інші країни помітно нарощують їх обсяги. Так, безумовним лідером на ринку страхування non-life є США, які зберігають стабільну тенденцію до збільшення платежів з 1831,6 до 2511,8 млрд дол. США, тобто на 680,2 млрд дол. США або 37,1 %. Позитивні результати демонструє й Великобританія, обсяг премій якої зріс на 36,0 млрд дол. США або 35,3 %. Менш активно, але також продовжують збільшуватися платежі з ризикового страхування у Франції (на 19,0 %) та Німеччині (на 6,9 %).

Зважаючи на сучасні умови життя, де присутні безліч нових, невідомих раніше людству викликів, сфера non-life страхування в Україні максимально сконцентрована на захисті автотранспорту, майна та різних комерційних об'єктів, що дає можливість громадянам забезпечувати й відчувати хоча б мінімальну безпеку. Розглянемо страхові послуги, що є найпопулярнішими в нашій державі останні 5 років за допомогою таблиці 2.9.

Робимо висновок, що за аналізований період найбільш затребуваними й домінуючими в ризиковому сегменті були послуги з автострахування, такі як КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена картка». Зокрема значний прогрес демонструє саме міжнародне страхування «Зелена картка», страхові платежі за яким постійно зростали з 1341,3 млн грн у 2020 до 5644,1 млн грн у 2024 році, тобто на 4302,8 або 320,8 %. Найбільш різкий приріст спостерігаємо саме у 2022 році (на 124,7 %), оскільки внаслідок повномасштабного вторгнення Росії в Україну дуже

багато людей були змушені виїжджати за кордон, для чого обов'язково необхідно оформити даний сертифікат.

Таблиця 2.9 – Найпоширеніші послуги non-life страхування за преміями й виплатами в Україні у 2020 – 2024 роках (млн грн)

Види страхування	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						млн грн	%
Премії: ОСЦПВ	6112,0	6904,2	6848,5	8541,8	10836,8	4724,8	177,3
«Зелена картка»	1341,3	1770,2	3978,3	4988,6	5644,1	4302,8	420,8
КАСКО	8519,6	10634,4	8433,1	10869,4	13951,7	5432,1	163,8
медичне страхування	5300,5	6399,1	4883,3	5744,8	7159,0	1858,5	135,1
страхування майна	4288,2	3595,5	1721,5	2431,8	3128,9	-1159,3	73,0
Виплати: ОСЦПВ	2867,7	3524,3	2781,4	3808,7	4746,0	1878,3	165,5
«Зелена картка»	708,4	622,1	793,7	1879,0	2183,4	1475,0	308,2
КАСКО	3761,5	4994,8	3928,8	4811,9	6318,8	2557,3	168,0
медичне страхування	2740,6	3460,9	2595,3	3105,1	4320,2	1579,6	157,6
страхування майна	538,9	290,5	274,7	193,6	644,0	105,1	119,5

Джерело: складено автором на основі [33; 26]

Страхові виплати за даним видом страхування також суттєво підвищились – на 1475,0 млн грн або 208,2 %. Збільшення страхових виплат стало більш помітним вже у 2023 – 2024 рр., а це свідчить про те, що більшість наших громадян досі перебувають за межами України. В свою чергу, досить сильно зросли й премії та виплати за ОСЦПВ – на 4724,8 млн грн або 77,3 % та 1878,3 млн грн або 65,5 % відповідно, що вказує на відповідальне ставлення українців як до своєї безпеки, так і до захисту оточуючих. Водночас найбільше платежів у сфері non-life останні п'ять років компанії отримують саме за страхуванням КАСКО, популярність якого постійно зростає. Так, з 2020 по 2024 рік премії за даним видом страхування стабільно збільшувалися з 8519,6 до 13951,7 млн грн, себто на 5432,1 млн грн або 63,8 %, за винятком 2022, коли вони знизилися на 2201,3 млн грн або 20,7 % у порівнянні з попереднім роком. Виплати за КАСКО теж помітно зросли – на 2557,3 млн грн або 68,0 %, але все ще є більш ніж у двічі меншими за платежі. В свою чергу, бачимо, що все більше уваги люди звертають і на медичне страхування, премії за яким протягом аналізованого періоду зросли на 1858,5 млн грн або 35,1 %, а виплати ще більш стрімко – на 1579,6 млн грн або 57,6 %. Це може бути пов'язано з умовами життя, в яких на сьогодні перебувають громадяни України, адже зараз,

враховуючи війну й супутні проблеми, з'явилося досить багато негативних факторів, що змушують людей звертатися за медичною допомогою. А от страхування майна дещо втратило свою зетребованість, особливо у 2022 році, коли страхові премії знизилися на 1874,0 млн грн або 52,1 %, порівнюючи з 2021, оскільки з початком повномасштабного вторгнення українці надавали перевагу іншим послугам й не були впевнені в необхідності страхування майна, яке в будь-який момент може бути знищене. За останні п'ять років платежі за даним видом страхування знизилися на 1159,3 млн грн або 27,0 %, виплати ж зменшувалися чотири роки поспіль, однак у 2024 році зросли аж на 450,4 млн грн або 232,6 %, а загалом підвищилися на 105,1 млн грн або 19,5 %.

Проаналізуємо детальніше таку страхову послугу як ОСЦПВ, щоб зрозуміти головні зміни в даній сфері (таблиця 2.10).

Таблиця 2.10 – Основні показники за обов'язковим страхуванням цивільно-правової відповідальності України за 2021 – 2024 роки (грн)

Показник	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2021 р.	
					грн	%
Середня премія:	797	976	1141	1362	565	170,9
у т. ч. паперовий договір	707	806	907	1043	336	147,5
електронний договір	886	1081	1246	1458	572	164,6
Середній збиток	21041	25031	30089	33849	12808	160,9

Джерело: побудовано автором на основі [32; 31]

За даними таблиці 2.10 бачимо, що середня премія за договорами ОСЦПВ протягом аналізованого періоду збільшилася з 797 до 1362 грн, тобто на 565 грн або 70,9 %. Важливо відмітити, що вона постійно підвищувалася як за паперовими договорами, так і за електронними, але за останніми спостерігаємо значно більший темп приросту (64,6 % проти 47,5 %), а це дає змогу стверджувати, що електронні договори стають все більш популярними й поступово витісняють паперові, принаймні в даній галузі. В свою чергу, помічаємо, що середній збиток є набагато більшим за середню премію – у 2021 році на 20244 грн, а у 2024 – на 32487 грн. Загалом за вказаний період він зріс на 12808 грн або 60,9 %, що на 10,0 п. п. менше, ніж приріст середньої премії,

проте, якщо подібна тенденція збережеться, це може негативно позначитися на платоспроможності страховиків у майбутньому.

Насправді далеко не кожен страховий договір може бути укладений в електронній формі, оскільки є ризики та умови, які обов'язково мають обговорюватися й уточнюватися безпосередньо зі страховою компанією. Однак є й такі страхові послуги, що не потребують додаткової інформації, а це дозволяє будь-якій людині оформити угоду самостійно, маючи доступ до мережі інтернет та кілька хвилин вільного часу. На сьогоднішній день саме страховики в галузі non-life більш діджиталізовані, адже мають більше можливостей для впровадження онлайн-послуг, та практикують укладення договорів з певних видів страхування через свої веб-сайти, встановлюючи відповідні правила й форми заяви. При підписанні електронного договору страховик та споживач не взаємодіють один з одним, що є однією із головних особливостей е-полісу, а необхідні дані передаються й зберігаються завдяки інформаційним посередникам із застосуванням інформаційно-телекомунікаційних систем. У порівнянні з паперовим договором, електронний має безліч переваг, наприклад, можливість укладення в будь-який момент, що значно економить час; спрощена процедура його підписання, адже клієнту не потрібно приходити в страхову компанію, оскільки вся потрібна інформація передається через електронні засоби зв'язку; менша вартість страхової послуги, тому що купівля здійснюється без посередників тощо. Важливим є той момент, що е-поліс має таку ж юридичну силу, як і класичний, паперовий договір, якщо він захищений оригінальною факсимільною печаттю й електронним підписом [30].

Зокрема, враховуючи все більший розвиток технологій та певні зміни в законодавстві, електронний договір можна укласти за такими видами страхування як ОСЦПВ та «Зелена картка». Розглянемо як змінилася кількість паперових та електронних угод за даними видами страхування за останні 5 років у таблиці 2.11.

Таблиця 2.11 – Кількість укладених договорів страхування ОСЦПВ і «Зелена картка» в Україні за 2020 – 2024 роки (од.)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						одиниць	%
ОСЦПВ: кількість договорів	5573979	6013306	4557423	5020417	5077524	-566455	87,9
у т. ч. паперові	3668885	3170643	1807037	1650746	1238898	-2429987	33,8
електронні	1905094	2842663	2750386	3369671	3838626	1933532	201,5
«Зелена картка»: кількість договорів	406581	496170	1044913	1100361	1004529	597948	247,1
у т. ч. паперові	406581	496170	1044913	331776	273558	-133023	67,3
електронні	0	0	0	768585	730971	730971	x

Джерело: систематизовано автором на основі [31]

Отже, незважаючи на збільшення страхових премій за ОСЦПВ (див. таблицю 2.9), загальна кількість договорів за даним видом страхування знизилась (на 566455 од. або 10,2 %).

Зокрема значно зменшився обсяг саме паперових договорів – з 3668885 у 2020 до 1238898 одиниць у 2024 році, тобто на 2429987 од. або 66,2 %. В свою чергу, електронні договори за аналізований період зросли з 1905094 до 3838626 одиниць (на 1933532 од. або 101,5 %), що вкотре доводить зручність і результативність нових реалій ринку страхування. Що стосується структурних змін, то у 2020 частка паперових договорів ОСЦПВ становила 65,8 %, а електронних – 34,2 %, тоді як вже у 2024 році 24,4 % та 75,6 % відповідно.

«Зелена картка» демонструє тенденцію до підвищення загальної чисельності договорів – за останні п'ять років їх стало більше на 597948 одиниць або 147,1 %. Особливо значний приріст спостерігаємо саме у 2022 році (на 548743 од. або 110,6 %) через війну, яка змусила громадян покидати Україну (водночас поліси ОСЦПВ через це знизилися на 1455883 одиниць або 24,2 % у порівнянні з 2021 роком). Якщо ж говорити про паперові договори, то вони були єдиними до 2023 року, після чого з 1044913 од. у 2022 знизилися до 273558 одиниць у 2024, а загалом їх кількість зменшилася на 133023 од. або 32,7 %. Електронні договори «Зелена картка» вперше почали укладатися в 2023 році й з того часу з 0 вони зросли до 730971 одиниць, помітно перевищуючи кількість паперових (на 457413 од.). У структурі ж відбулися такі зміни: у 2020

частка паперових договорів була 100 %, електронних 0 %, а у 2024 році – 27,2 % і 72,8 % відповідно.

Також ринок non-life страхування в нашій країні має декілька спеціалізованих об'єднань, що забезпечують його продуктивну діяльність і розвиток (рис. 2.6).

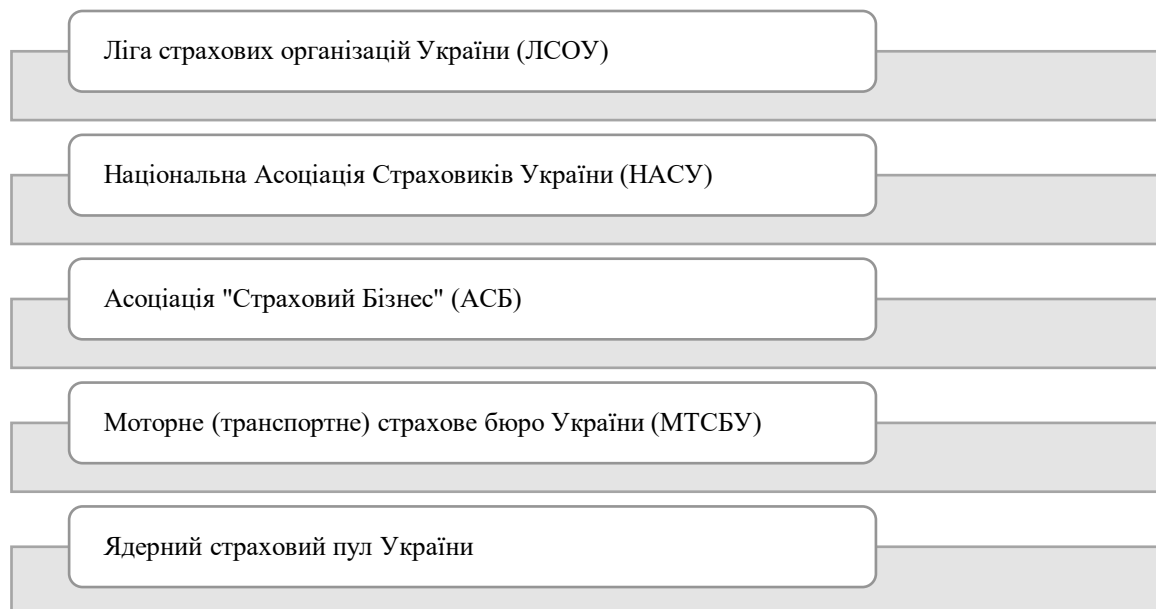


Рисунок 2.6 – Найвідоміші об'єднання страховиків України

Джерело: побудовано автором

Ліга страхових організацій України (повне найменування – Інші об'єднання юридичних осіб Ліга страхових організацій України; ЛСОУ; далі – Ліга) була заснована в 1992 році як перше професійне і неприбуткове об'єднанням страхових компаній та інших суб'єктів господарювання для вдосконалення й розвитку ринку страхування шляхом популяризації страхових послуг в нашій країні, захисту прав страховиків та взаємодії не тільки з державними органами влади, але й з міжнародними партнерами. Членами Ліги можуть бути насамперед страхові компанії, а також інші учасники фінансового ринку України та професійні об'єднання, які розділяють принципи й стратегію товариства. Сьогодні ЛСОУ налічує 21 учасника.

Діяльність Ліги базується на певних принципах і передбачає реалізацію завдань, які представлені в додатку Б (рис. Б.1 та Б.2).

Органи управління ЛСОУ – це З'їзд членів Ліги, Президія Ліги та Президент. Саме З'їзд членів Ліги є вищим органом управління даного об'єднання, тоді як Президія – це уповноважений З'їздом орган, що реалізує загальне керівництво поточною діяльністю Ліги. До керівництва ЛСОУ належать її Президент – Віктор Берлін, а також Віцепрезидентки Романа Навальківська, Тетяна Мосійчук і Наталя Гудима. Органом контролю за фінансово-господарською діяльністю Ліги є Ревізійна комісія. Додатково товариство має дорадчий орган – Раду Ліги, який формується для дослідження проблем із здійсненням державної політики в галузі фінансів [26].

Також ЛСОУ налічує сім комітетів: фінансово-інвестиційний; з питань фінансового моніторингу; нормативно-правового забезпечення страхового ринку; з питань медичного страхування; з питань автотранспортного страхування; страхування у сфері туризму; з питань агрострахування.

Ліга страхових організацій України не створює статутний капітал, а джерелами формування її коштів можуть бути: разові й періодичні внески, що сплачуються добровільно членами Ліги; дотації чи субсидії, які одержані з державного, місцевого бюджетів, державних цільових фондів або у межах благодійної, гуманітарної чи технічної (зокрема міжнародної) допомоги; дохід від організації та здійснення таких заходів як форуми, семінари, конференції тощо; прибуток від продажу майна ЛСОУ; пасивні доходи; інші надходження, які не заборонені законодавством.

Доходи (прибутки) Ліги застосовуються тільки для реалізації її головної мети і завдань (див. додаток Б) та фінансування видатків на утримання об'єднання.

Сьогодні основними пріоритетами діяльності ЛСОУ є:

- захист прав та законних інтересів страхових компаній;
- слідування принципу, що страхування повинно слугувати додатковою підтримкою для бізнесу й окремих громадян;
- збільшення можливостей для розвитку страхування в Україні.

Національна Асоціація Страховиків України (НАСУ) – це неприбуткова організація, яка об'єднує страховиків та інших учасників страхового ринку, що зацікавлені в розвитку даної галузі з метою захисту їх інтересів, удосконалення нормативно-правової бази, а також розробки й впровадження високого рівня правил та стандартів діяльності на ринку страхових послуг і його розвитку загалом. Додатково асоціація забезпечує консультативну, методичну, інформаційну й організаційну підтримку учасникам НАСУ, водночас не втручаючись у їх діяльність, та реалізує соціально важливі проєкти, наприклад, про фінансову грамотність і обізнаність у страхуванні, а також пропонує безкоштовні матеріали для навчання й розкриває основні показники діяльності страхового ринку за допомогою проєкту ПРИМА. Учасником об'єднання може стати страхова компанія, що здійснює свою діяльність відповідно до законодавства й погоджується виконувати встановлені правила.

З основними завданнями НАСУ можна ознайомитися в додатку В.

На сьогоднішній день Національна Асоціація Страховиків України об'єднує більше 70 % ринку страховиків за часткою страхових премій і виплат, зокрема серед 23 учасників асоціації є страхові компанії, частка яких на ринку складає десяти відсотка, водночас є й ті, що охоплюють близько 10 % ринку. За страховими преміями non-life страховики-члени НАСУ займають 76 % ринку, за преміями life – 91 %. В свою чергу, за страховими виплатами non-life їх частка також становить 76 %, а за виплатами life – 95 %. Загалом більша частина членів НАСУ є національними страховиками, однак до асоціації приєдналися й майже всі страхові організації з іноземними власниками [32].

Система управління й контролю Національної Асоціації Страховиків України включає Загальні збори, Президію та виконавчий орган. Загальні збори охоплюють всіх учасників і забезпечують ухвалення внутрішніх документів, планів роботи та вирішують генеральні питання діяльності об'єднання. Президія НАСУ (на зразок Наглядової ради) обирається Загальними зборами, забезпечуючи представництва компаній різних за величиною, сферою спеціалізації й походження капіталу, та реалізує загальний контроль за

функціонуванням асоціації. В свою чергу, виконавчим органом є Генеральний директор – Ястреб Денис Анатолійович, який також призначається Загальними зборами. Він підзвітний зборам і Президії, а основне завдання Генерального директора – це здійснення поточного управління НАСУ. Додатково організація може створювати робочі групи з метою реалізації певних проєктів чи розв’язання оперативних питань.

Ще Національна Асоціація Страховиків України має колегіальні дорадчі органи (комітети НАСУ), що працюють на засадах вільного волевиявлення, рівноправності та спільності інтересів – це комітет зі страхування життя; медичного страхування; автоцивілки; фінансового моніторингу; податків; юридичних питань; стратегічного планування.

Під час виконання окреслених завдань (див. додаток В) Національна Асоціація Страховиків України співпрацює не лише зі своїми учасниками, але й взаємодіє з регуляторами фінансового ринку, зокрема НБУ, комітетами Верховної Ради, міністерствами та іншими професійними об’єднаннями. Додатково саме НАСУ є асоційованим учасником та забезпечує представництво страхового ринку України в Міжнародній асоціації Insurance Europe (Європейській федерації страхування й перестраховування).

Асоціація «Страховий Бізнес» (АСБ; далі – Асоціація) – це юридична особа, що об’єднує учасників галузі страхування задля розвитку й популяризації страхової діяльності в Україні, інших фінансових та страхових послуг, впровадження професійних стандартів у даній сфері, а також захисту і представництва інтересів її учасників серед громадськості й державних органів влади. Організація не реалізує комерційної діяльності та працює виключно на задоволення потреб суспільства. В свою чергу, учасником Асоціації може стати будь-яка установа чи організація зі страхового ринку, яка готова брати участь у роботі об’єднання, своєчасно сплачувати членські внески та визнає його Статут. На сьогоднішній день Асоціація налічує 18 членів.

Головні цілі й завдання АСБ можна розглянути в додатку Г.

До органів управління Асоціації «Страховий Бізнес» належать Загальні збори учасників Асоціації, Конференція учасників Асоціації, Президент і Генеральний директор. Загальні збори – це вищий орган управління, однак у той проміжок часу, поки Збори не скликаються, загальне керівництво об'єднанням реалізується завдяки Конференціям учасників Асоціації. Водночас Президент Асоціації «Страховий Бізнес» – Яковенко Ігор Валентинович, а також її керівник в особі Генерального директора Черняховського Вячеслава Валерійовича здійснюють представницькі функції, діють від імені Асоціації без доручення та є підзвітними Загальним зборам. Додатково АСБ має й такий орган як Ревізійна комісія, що контролює її функціонування та обирається на Загальних зборах [2].

Основними джерелами ресурсів Асоціації «Страховий Бізнес» є членські внески, що сплачені учасниками організації, вступні й благодійні внески та пасивні доходи. АСБ не формує статутний фонд, а доходи (прибутки), які вона отримує використовуються суто для виконання мети, цілей і завдань (див. додаток Г), а також фінансування видатків на її утримання.

Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ; далі – Бюро) – це непідприємницька організація та унікальне об'єднання страхових компаній, що реалізують обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (далі – ОСЦПВВНТЗ) за шкоду, яка заподіяна третім особам. Важливим моментом є те, що тільки члени даного угруповання, які мають відповідну ліцензію можуть укладати договори ОСЦПВВНТЗ й у разі, якщо якась із компаній збанкрутує чи буде ліквідована згідно із законом (а також в деяких інших випадках, наприклад, якщо винуватець аварії не має чинного договору ОСЦПВ), саме Моторне (транспортне) страхове бюро України буде відшкодовувати збитки, що виникли внаслідок ДТП. Страховики можуть бути асоційованими членами угруповання, водночас укладаючи лише внутрішні договори страхування, або ж повними членами, маючи право оформлювати й міжнародні угоди. Сьогодні членами МТСБУ є 26 компаній вітчизняного страхового ринку, 11 з яких – повними.

Основною метою діяльності Моторного (транспортного) страхового бюро України є консолідація зусиль страховиків для забезпечення ефективного функціонування й розвитку ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності в Україні. В свою чергу, завдання, що реалізує дана організація представлені в додатку Д.

З 1997 року МТСБУ є учасником Ради Бюро Міжнародної системи автострахування «Зелена картка», а також членом її Управлінського комітету.

До органів управління й контролю Моторного (транспортного) страхового бюро України належать Загальні збори членів Бюро, Рада із загальних питань та Рада з міжнародних питань, а також Правління Бюро. Загальні збори – це вищий орган Бюро, який утворюється з усіх членів об'єднання (асоційованих і повних). Для розв'язання загальних питань вони можуть об'єднувати всіх членів МТСБУ, а стосовно діяльності Бюро як учасника міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка» – тільки повних членів. Також Моторне (транспортне) страхове бюро України має дві Ради: Наглядову раду з питань внутрішнього страхування й загальних питань діяльності МТСБУ та Наглядову раду з питань діяльності МТСБУ як члена міжнародної системи автомобільного страхування «Зелена картка». Це колегіальні органи, які управляють Бюро та контролюють і регулюють роботу Правління в межах своєї компетенції. В свою чергу, Правління реалізує оперативне керівництво діяльністю Бюро, зокрема інформує членів МТСБУ про рішення інших органів управління й контролює їх виконання, а також втілення основних завдань товариства, відповідає за організацію управління фондами Бюро та підзвітне Раді із загальних питань. Правління Бюро є колегіальним виконавчим органом, що створюється з трьох осіб та очолюється Головою Правління. На сьогоднішній день Головою Правління є Берназюк Олександр Олександрович, а членами – Граділь Андрій Іванович і Салайчук Олександр Миколайович [31].

Додатково для задоволення всіх потреб його членів Моторне (транспортне) страхове бюро України може формувати дорадчі органи –

постійно діючі комітети та тимчасові (такі як комісії, робочі й експертні групи). Зокрема Рада Бюро із загальних питань організовує такі постійно діючі комітети: з питань аудиту; з питань винагород; фінансовий; інвестиційний; правовий; комітет з управління ризиками; з питань інформаційних технологій; з питань прямого врегулювання. Водночас Рада Бюро з міжнародних питань може створювати: комітет з питань «Зеленої картки»; фінансовий комітет Бюро «Зелена картка»; інвестиційний комітет Бюро «Зелена картка»; комітет з питань перестрахування за міжнародними договорами страхування. Тимчасові ж дорадчі органи можуть запроваджуватися органами управління, контролю й комітетами МТСБУ.

Детальніше зі структурою Бюро можна ознайомитися в додатку Е.

Також для гарантування виконання завдань Моторного (транспортного) страхового бюро України, що визначені Законом України «Про обов’язкове страхування цивільноправової відповідальності власників наземних транспортних засобів» при ньому формуються централізовані страхові резервні фонди – фонд страхових гарантій та фонд захисту потерпілих.

Доходи (прибутки), які одержує МТСБУ можуть бути використані виключно на здійснення мети і завдань об’єднання (див. додаток Д) та для забезпечення видатків на його утримання.

Розглянемо кількість виплат, які здійснює Бюро за договорами внутрішнього страхування (таблиця 2.12).

Таблиця 2.12 – Сума виплат за типом справи, що реалізує МТСБУ за договорами внутрішнього страхування за 2020 – 2024 роки (тис. грн)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						тис. грн	%
Незастраховані ТЗ	149759	184826	160996	297279	255622	105863	170,7
Пільгова категорія	36397	48209	42646	80519	92691	56312	254,7
СК банкрут	13096	15637	14127	12113	47953	34857	366,2
Повернення гарантійного внеску	9673	23175	25009	41928	72713	63040	751,7
Невстановлені ТЗ	6022	5620	4355	4517	3802	-2220	63,1
Протиправні дії	321	731	163	225	228	-93	71,0
СК позбавлена членства	209	38	366	111	258	49	123,4
Всього	215477	278236	247662	436692	473267	257790	219,6

Джерело: систематизовано автором на основі [31]

Проаналізувавши таблицю 2.12, бачимо, що найбільше виплат Моторне (транспортне) страхове бюро України здійснює саме за незастраховані транспортні засоби – з 2020 по 2024 рік загальна сума виплат за цим типом справи збільшилася на 105863 тис. грн або 70,7 %. Значно менші суми МТСБУ виплачує за такими категоріями як пільгова, повернення гарантійного внеску та страхова компанія банкрут, однак у відсотках за аналізований період сума виплат за ними значно зросла – на 154,8 %, 657,7 % і 266,2 % відповідно, що свідчить про підвищення ризику саме в цих сферах. Особливо важливо звернути увагу на те, що за останні п'ять років виплати за СК банкрут збільшилися аж на 34857 тис. грн, а це означає, що все більше страховиків на ринку України не здатні витримати нових правил й умов діяльності та виявляються ненадійними і неплатоспроможними. Додатково на 23,4 % зросли виплати за страхові компанії, які були позбавлені членства в Бюро, що, в порівнянні з попереднім показником, є досить незначною зміною. Водночас на 29,0 % зменшилися виплати за протиправні дії (з 321 тис. грн у 2020 до 228 тис. грн у 2024 році), а також аж на 36,9 % за невстановлені транспортні засоби (з 6022 тис. грн у 2020 році до 3802 тис. грн у 2024), що є дуже позитивним явищем і вказує на більш розумне та раціональне використання дорожнього транспорту. Загалом виплати МТСБУ протягом аналізованого періоду збільшилися на 257790 тис. грн або 119,6 %, що вкотре доводить значущість і необхідність даної організації на страховому ринку України.

Також представимо структуру даних виплат за 2020 та 2024 роки на рисунках 2.7 та 2.8 для того, щоб наочно розглянути їх динаміку.

Завдяки рисункам 2.7 та 2.8 розуміємо, що, незважаючи на найбільшу суму виплат за незастраховані транспортні засоби, їх загальна кількість за останні п'ять років зменшилася на 227 од. (або 5,5 %), а частка в структурі з 64,4 % до 47,3 % (тобто на 17,1 п. п.), що свідчить про більш свідомий підхід громадян до користування особистим транспортом. На противагу даному показнику помітно зріс обсяг виплат через повернення гарантійного внеску (з 450 до 1649 одиниць, тобто на 1199 од. або 266,4 %), а також за страхову

компанію банкрут (з 598 одиниць у 2020 році до 1290 од. у 2024, себто на 692 одиниць або 115,7 %).



Рисунок 2.7 – Кількість виплат за типом справи, що реалізує МТСБУ за договорами внутрішнього страхування в 2020 році (од.)

Джерело: складено автором на основі [31]



Рисунок 2.8 – Кількість виплат за типом справи, що реалізує МТСБУ за договорами внутрішнього страхування в 2024 році (од.)

Джерело: побудовано автором на основі [31]

У структурі ж загального обсягу виплат їх відсоток збільшився на 12,9 та 6,3 п. п. відповідно. В свою чергу, майже незміною залишилася кількість виплат за такими категоріями як невстановлені транспортні засоби (частка в структурі знизилася на 1,3 п. п.), пільгова (зменшилася на 0,6 п. п.), протипрані дії й страхова компанія позбавлена членства (залишилися 0 %).

Далі дослідимо виплати, які здійснює Моторне (транспортне) страхове бюро України за рахунок коштів ФСГ за договорами міжнародного страхування (табл. 2.13).

Таблиця 2.13 – Сума виплат МТСБУ за договорами міжнародного страхування за 2020 – 2024 роки (тис. грн)

Показник	2020	2021	2022	2023	2024	Динаміка 2024 р. до 2020 р.	
						тис. грн	%
За СК банкрут	1565	1040	982	2195	906	-659	57,9
З вини іноземця	795	21223	27812	25013	25019	24224	3147,0
За фальшиві ЗК	764	319	798	685	1977	1213	258,8
Гарантійні вимагання	485	1134	...	...	3296	2811	679,6
Всього	3609	23716	29592	27893	31198	27589	864,4

Джерело: систематизовано автором на основі [31]

За даними таблиці 2.13 робимо висновок, що найбільшу суму виплат станом на 01.01.2025 року Бюро реалізує з вини іноземця. Водночас саме цей показник демонструє найбільшу динаміку: за останні п'ять років він зріс з 795 до 25019 тис. грн, тобто аж на 24224 тис. грн або 3047,0 %. Також досить сильно підвищилися виплати за гарантійними вимаганнями (на 2811 тис. грн або 579,6 %) та за фальшиві ЗК (на 1213 тис. грн або 158,8 %). Однак помітно зменшилися виплати за страхову компанію банкрут – у 2024 році вони становлять 906 тис. грн, хоча ще в 2020 ця сума була 1565 тис. грн (тобто зменшилися на 659 тис. грн або 42,1 %). Це є дуже позитивним моментом і характеризує українських страховиків, що працюють на світовому страховому ринку як надійних та платоспроможних. Бачимо, що досить велике значення даного показника спостерігалось в 2020 році (1565 тис. грн), що могло статися через пандемію COVID-19, а найвище за весь аналізований період саме у 2023 році (2195 тис. грн), що пов'язано зі змінами, які спричинила війна в Україні, внаслідок чого далеко не всі страховики змогли втриматися в даній сфері.

Загальні витрати МТСБУ за договорами міжнародного страхування протягом останніх 5 р. також зберігають тенденцію до збільшення: у 76,4 разів, що є досить великим значенням і потребує детального аналізу та уваги.

Також розглянемо кількість виплат МТСБУ за рахунок коштів ФСГ за договорами міжнародного страхування за 2020 та 2024 роки на рис. 2.9 і 2.10.

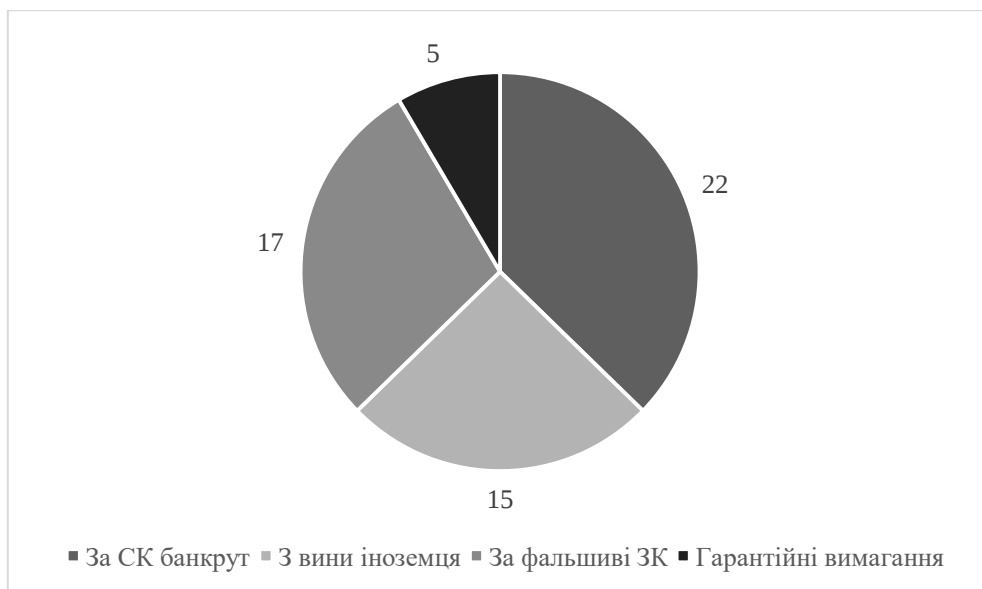


Рисунок 2.9 – Кількість виплат за договорами міжнародного страхування в 2020 році (од.)

Джерело: складено автором на основі [31]

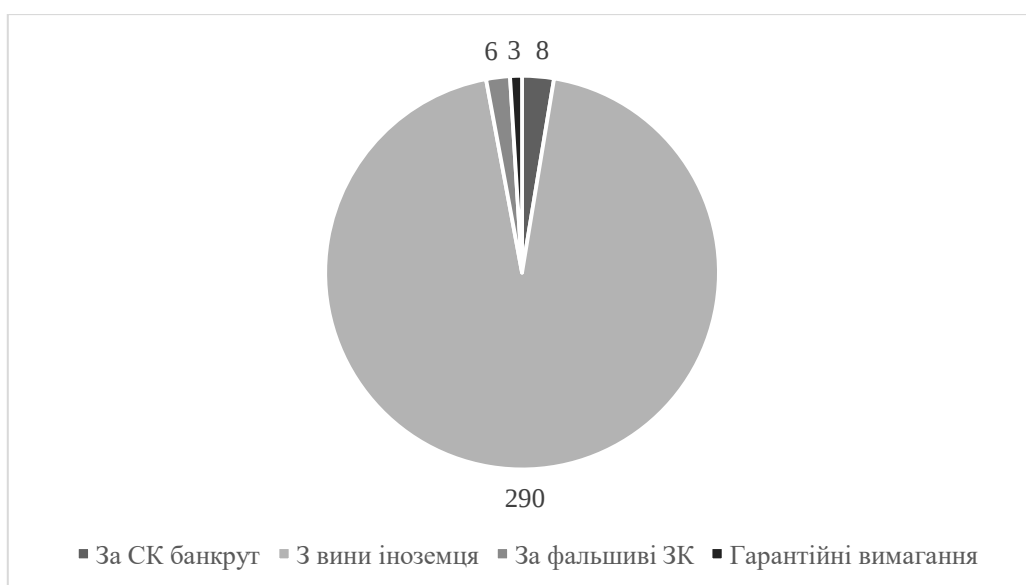


Рисунок 2.10 – Кількість виплат за договорами міжнародного страхування в 2024 році (од.)

Джерело: побудовано автором на основі [31]

Рисунки 2.9 та 2.10 наочно демонструють, що протягом аналізованого періоду значно зросла кількість виплат саме з вини іноземця: з 15 до 290 одиниць, тобто на 275 од. або 1833,3 %. В свою чергу, частка даної категорії виплат у загальній структурі за останні п'ять років збільшилася з 25,4 % аж до 94,2 % (на 68,8 п. п.), на що обов'язково варто звернути увагу. Інші показники не вирізняються такими серйозними змінами, проте все ж мають тенденцію до зменшення. Зокрема виплати за страхову компанію банкрут знизилися на 14 одиниць або 63,6 %, а їх відсоток у структурі – на 34,7 п. п., що є досить позитивним явищем; за фальшиві ЗК на 11 од. або 64,7 % (частка в структурі на 26,8 п. п.), а за гарантійними вимаганнями – на 2 од. або 40,0 % (відсоток у структурі – на 7,5 п. п.).

Ядерний страховий пул України (далі – Пул) – це добровільне об'єднання страховиків-резидентів, що отримали ліцензію на страхування відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту. Він є юридичною особою та створюється й функціонує згідно з установчим договором, Статутом і Положенням про Ядерний страховий пул. Страхові компанії – учасники Пулу беруть на себе відповідальність за страхування ризиків ДСП «Чорнобильська АЕС», АТ «НАЕК «Енергоатом», Інституту ядерних досліджень Національної академії наук України та Національного наукового центру «Харківський фізико-технічний інститут». Сьогодні членами об'єднання є 14 страховиків України, в діяльність яких Пул жодним чином не може втручатися.

Важливо зазначити, що Ядерний страховий пул України є некомерційною організацією, не формує статутний капітал та утримується тільки завдяки внескам учасників. Головна мета Пулу – це координація діяльності його членів щодо реалізації страхування відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, що може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту, інших видів страхової діяльності в галузі використання ядерної енергії, а також забезпечення фінансової надійності такого страхування. В свою чергу, завдання даного об'єднання представлені в додатку Ж.

Органами управління Ядерного страхового пулу України є Загальні збори членів Пулу, Рада та Дирекція. Вищим органом управління є саме Загальні збори членів, до них можуть долучатися всі учасники товариства задля вирішення головних питань функціонування Пулу. В свою чергу, Рада Пулу керує об'єднанням між Загальними зборами. Склад Ради обирається Загальними зборами членів і включає Голову Ради, його заступника та членів Ради. Додатково при Раді сформовані постійні комітети – фінансовий; комітет із законодавчих і нормативно-правових питань; із перестрахування та врегулювання збитків; регламентний комітет. Дирекція Пулу в особі Генерального директора Расшивалова Дмитра Петровича є виконавчим органом та реалізує управління поточною діяльністю товариства. Також в Пулі створена Ревізійна комісія, що здійснює контроль за додержанням Радою й Дирекцією установчого договору, Статуту, Положень і внутрішніх документів [65].

Сьогодні діяльність Ядерного страхового пулу України є надзвичайно важливою, адже війна та безліч інших супутніх загроз створюють все більше додаткових ризиків. На жаль, зараз у нашій країні недостатньо фінансових, правових і навіть психологічних умов для того, щоб здійснювати результативне ядерне страхування. Саме тому, для забезпечення ще більш ефективної роботи, Пул співпрацює із 16 іноземними ядерними страховими пулами, укладаючи договори вихідного та вхідного перестрахування. Ще в 2022 році, після повномасштабного вторгнення Росії в Україну, всі зарубіжні партнери об'єднання припинили взаємодію з ядерним пулом країни-агресора, в такий спосіб висловивши повагу і підтримку нашій державі.

Підбиваючи проміжні підсумки, можемо сказати, що ринок страхування non-life в Україні є досить успішним. Динаміка страхових премій є позитивною, виплати ж зростають менш активно, що свідчить про ефективну роботу страховиків даної галузі. Спостерігається значний розвиток таких страхових послуг як КАСКО, ОСЦПВ та «Зелена картка», зокрема і щодо укладення електронних договорів страхування, які стають все більш популярними, оскільки забезпечують максимальну зручність й економію ресурсів. Водночас

проведений аналіз дозволяє стверджувати, що ризикове страхування в нашій державі також потребує вдосконалення й прогресу, адже, порівнявши обсяг премій та їх зміни за останні 5 років з провідними країнами світу, розуміємо, що надходження платежів в Україні є мізерними, що не дозволяє страховим компаніям розвиватися й отримувати додаткові доходи.

Додатково на ринку non-life страхування працюють п'ять об'єднань страховиків, такі як Ліга страхових організацій України, Національна Асоціація Страховиків України, Асоціація «Страховий Бізнес», Моторне (транспортне) страхове бюро України та Ядерний страховий пул України, які забезпечують його піднесення та інтеграцію з міжнародним співтовариством, захищають права своїх членів, доповнюють і вдосконалюють вітчизняне законодавство у сфері страхування, допомагають створювати привабливе інвестиційне середовище та виконують інші важливі завдання, передбачені їх статутами.

2.3 Характерні особливості розвитку національного ринку страхування життя

Іншою важливою складовою страхового ринку України є страхування life або страхування життя. Воно дає можливість убезпечитися від багатьох проблем, які постійно супроводжують наше існування (наприклад, настання певної хвороби, повна або тимчасова втрата працездатності, внаслідок чого людина втрачає можливість заробляти й забезпечувати собі гідне життя, настання пенсійного віку тощо), а також підтримувати фінансову стабільність і гарантію соціального захисту, яку, зважаючи на умови сьогодення, не здатна повністю надати держава.

Доречно згадати влучне твердження науковців О. О. Гаманкової та В. К. Хлівного, які ще в далекому 2012 говорили про те, що «ринку страхування життя (в його класичному розумінні) в Україні практично не існує» [11],

оскільки зараз, як і багато років тому, ринок life страхування в нашій країні все ще лише формується.

Проаналізуємо які зміни відбулися в даній сфері за останні 5 років. На рисунку 2.11 зображена динаміка валових страхових премій та виплат страхування життя.

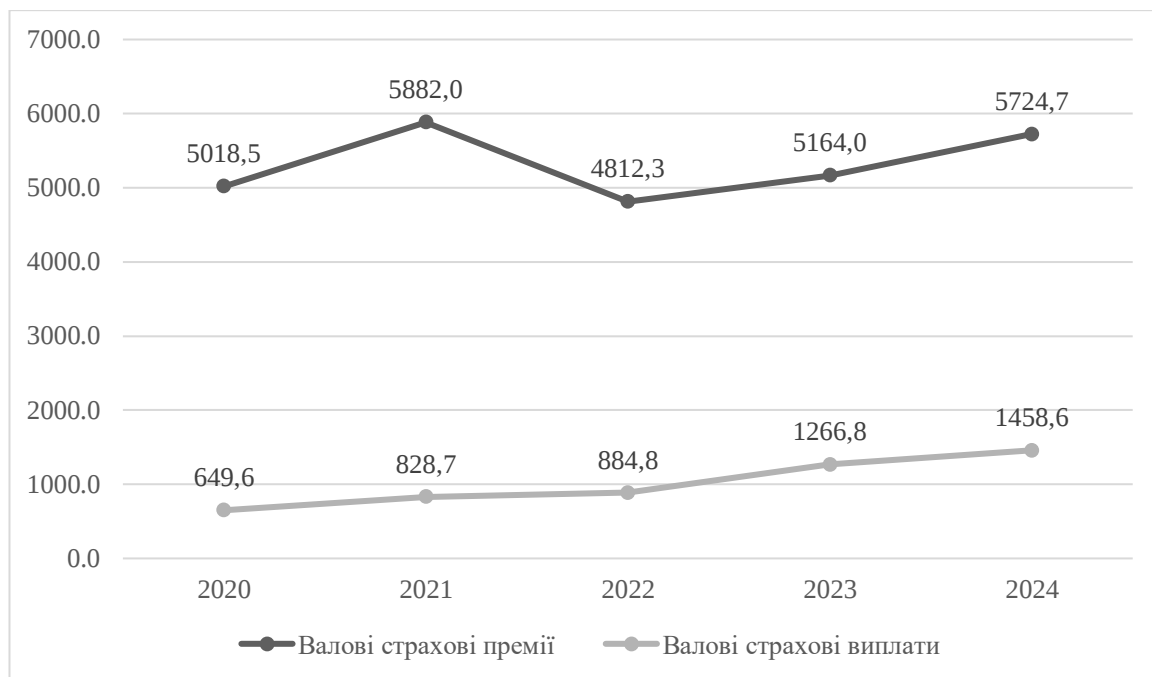


Рисунок 2.11 – Динаміка валових страхових премій і валових страхових виплат на ринку страхування life України за 2020 – 2024 роки (млн грн)

Джерело: складено автором на основі [33]

Бачимо, що страхові платежі значно перевищують виплати (на 4368,9 млн грн у 2020 та 4266,1 млн грн у 2024 році), що вказує на результативну роботу й прибутковість даної сфери. Зокрема валові страхові премії помітно зросли у 2021 (на 863,5 млн грн або 17,2 % у порівнянні з 2020), проте вже у наступному році через початок повномасштабної війни знизилися до найнижчої позначки за аналізований період – 4812,3 млн грн (тобто на 1069,7 млн грн або 18,2 %). Однак, незважаючи на всі труднощі, за останні п'ять років їх кількість хоч і не значно, але збільшилася – на 706,2 млн грн або 14,1 %. В свою чергу, валові страхові виплати зберігають повільну, але стабільну тенденцію до зростання з 649,6 до 1458,6 млн грн, себто на 809,0 млн грн або 124,5 %. Водночас темп приросту валових страхових виплат є більшим ніж приріст премій (на 110,4 п.

п.), що є досить негативним моментом, адже якщо дана тенденція збережеться, це може вплинути на ефективність і платоспроможність страхових компаній. Втім, зважаючи на те, що кількість договорів на ринку life страхування також зменшується (див. рисунок 2.3), припускаємо, що це відбувається через виплати постійним клієнтам, які водночас сприяють нарощенню загальних платежів.

Також розуміємо, що страхування життя, у порівнянні з валовими страховими преміями й виплатами на ринку non-life, які станом на 01.01.2025 більші у 8 і 13 разів відповідно (див. рис. 2.5), є набагато менш популярним та розвиненим в нашій країні, насамперед через недовіру людей до цієї галузі.

Розглянемо наскільки сильно відрізняються обсяги страхових платежів life України та провідних країн світу за допомогою таблиці 2.14.

Таблиця 2.14 – Динаміка кількості страхових премій life у провідних країнах світу й Україні за 2019 – 2023 роки (млрд дол. США)

Країна	2019	2020	2021	2022	2023	Динаміка 2023 р. до 2019 р.	
						млрд дол. США	%
Німеччина	101,6	106,6	110,0	99,2	93,3	-8,3	91,8
Франція	167,6	136,6	185,4	157,2	170,1	2,5	101,5
Велика Британія	264,2	238,9	284,3	248,2	236,9	-27,3	89,7
США	628,5	632,7	609,6	672,0	714,9	86,4	113,7
Японія	341,3	294,5	295,9	243,9	277,2	-64,1	81,2
Україна	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	-0,1	50,0

Джерело: побудовано автором на основі [33; 77; 80; 76; 78; 79]

Отже, можемо зробити висновок, що наша країна максимально відстає від світових лідерів: якщо на ринку ризикового страхування обсяг премій досягав хоча б 2,0 млрд дол. США у довоєнний період, то в сфері страхування життя він не перевищує навіть 0,2 млрд дол. США. Загалом кількість платежів за аналізований період знизилася на 0,1 млрд дол. США або 50,0 %, а найбільша зміна відбулася саме в 2022 році, коли показник знизився з 0,2 до 0,1 млрд дол. США. Після того він так і не змінився й на кінець 2024 досі становить 0,1 млрд дол. США. Водночас можна помітити, що в багатьох країнах теж відбулося зменшення обсягів страхових платежів life страхування. Так, найбільше зниження показника спостерігаємо в Японії (на 64,1 млрд дол. США або 18,8 %) та Великій Британії (на 27,3 млрд дол. США або 10,3 %). Також помітно

зменшилася кількість премій і в Німеччині – на 8,3 млрд дол. США або 8,2 %. В свою чергу, на 2,5 млрд дол. США або 1,5 % відбулося їх підвищення у Франції, а безумовним лідером, як і в сфері non-life страхування, є Америка: вона хоч і має нестабільну тенденцію, однак обсяг її платежів з 2019 по 2023 рік зріс на 86,4 млрд дол. США або 13,7 %, що є найкращим показником з усіх аналізованих держав.

Необхідно зауважити, що частка страхування life і non-life у багатьох країнах неоднорідна та значно відрізняється одна від одної. Наприклад, станом на 01.01.2024 в Америці й Німеччині домінує саме сфера ризикового страхування, яка дорівнює 77,8 % та 62,0 % відповідно у загальній структурі страхових премій, тоді як у Японії, незважаючи на зменшення показників, більш затребуваним є саме страхування життя й становить 76,4 % проти 23,6 % страхування non-life. Більш популярним є life страхування і у Великобританії та Франції, частки якого в загальній кількості платежів становлять 63,2 % і 60,1 % відповідно. Водночас в Україні на початок 2025 року відсоток страхування життя в загальному обсязі премій становить 10,8 %, а non-life – 89,2 %, що вкотре доводить значну перевагу ризикового й надзвичайно слабкий розвиток страхування життя в нашій державі.

Як зазначалося раніше, на вітчизняному страховому ринку life в кінці 2024 року залишилося лише 10 компаній, які реалізують даний вид страхування та сприяють його піднесенню. Проаналізуємо п'ять найбільших компаній, відслідкувавши динаміку їх основних показників за останні 5 років. У таблиці 2.15 представлені зміни валових страхових премій, страхових виплат і резервів протягом 2020 – 2024 років таких страховиків як МЕТЛАЙФ, РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ, УНІКА ЖИТТЯ, АРХ LIFE та КД-ЖИТТЯ.

Бачимо, що перше місце за всіма показниками займає страхова компанія МЕТЛАЙФ, яка водночас демонструє одну із найбільших динамік: її страхові платежі й виплати за останні п'ять років зросли на 1236730 тис. грн або 79,5 % та 294954 тис. грн або 139,2 % відповідно, а страхові резерви на 1712122 тис. грн або 50,9 %. Таке інтенсивне підвищення вказує на активну й ефективну

роботу компанії й довіру клієнтів до неї, адже серед аналізованих страховиків найбільшу частку ринку станом на 01.01.2025 року займає саме МЕТЛАЙФ: за валовими страховими преміями 70,2 %, страховими виплатами 60,9 %, а страховими резервами – 61,1 %, що робить її абсолютним лідером у сфері life страхування. Однак помічаємо, що темп зростання страхових виплат є більшим від зростання платежів (на 59,7 п. п.), що є досить негативним явищем. Загалом протягом аналізованого періоду спостерігаємо помітне збільшення страхових виплат у всіх компаній, а особливо в УНІКА ЖИТТЯ, де вони зросли на 168386 тис. грн або 708,2 % за одночасного зменшення страхових платежів на 176313 тис. грн або 30,7 %, на що обов'язково потрібно звернути увагу, адже якщо дана тенденція збережеться, компанія ризикує втратити свою платоспроможність у майбутньому.

Таблиця 2.15 – Валові страхові премії, страхові виплати й страхові резерви лідерів ринку страхування життя України за 2020, 2024 рр. (тис. грн)

Показник	МЕТЛАЙФ	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАН- НЯ ЖИТТЯ	УНІКА ЖИТТЯ	ARX LIFE	КД-ЖИТТЯ
Страхові премії (валові): 2020	1555070	538282	574530	259631	48158
2024	2791800	394685	398217	327210	67012
Відхилення (±)	1236730	-143597	-176313	67579	18854
Темп приросту, %	79,5	-26,7	-30,7	26,0	39,2
Страхові виплати: 2020	211907	41353	23775	33990	6883
2024	506861	55557	192161	61634	15731
Відхилення (±)	294954	14204	168386	27644	8848
Темп приросту, %	139,2	34,3	708,2	81,3	128,5
Страхові резерви: 2020	3366084	991601	909343	50311	254177
2024	5078206	1679810	1040318	21480	490719
Відхилення (±)	1712122	688209	130975	-28831	236542
Темп приросту, %	50,9	69,4	14,4	-57,3	93,1

Джерело: систематизовано автором на основі [70; 39; 41; 42; 43; 40]

Водночас збільшення страхових виплат може свідчити про більшу кількість застрахованих, адже імовірність і число страхових випадків у такому разі теж зростають, тоді як зменшення даного показника може вказувати на неможливість погашення прийнятих зобов'язань. Також значне зниження страхових платежів за 2020 – 2024 роки відмічаємо у PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ – на 143597 тис. грн або 26,7 %. Страхові резерви

теж зросли в усіх компаній, окрім ARX LIFE, де вони знизилися на 28831 тис. грн або 57,3 %, а найбільший їх приріст спостерігаємо у КД-ЖИТТЯ – на 236542 тис. грн або 93,1 %.

Насправді зростання страхових платежів є привабливим фактором для клієнтів, адже це характеризує страхову компанію як прибуткову та надійну для довгострокового вкладення коштів. Додатково виникає ефект масової зацікавленості й люди готові інвестувати кошти в ту компанію, яка демонструє позитивну динаміку й розширення клієнтської бази, оскільки впевнені, що це більш безпечно. В свою чергу, для страхової компанії збільшення страхових платежів свідчить про нарощування грошової маси й можливість приймати участь у багатьох інвестиційних проектах. Страхові ж виплати можуть як підвищуватись, так і зменшуватись, тому що настання страхового випадку має ймовірнісний характер і спланувати його заздалегіть досить складно. Зважаючи на те, що головне завдання страхування життя – це відшкодування втрат, зростання страхових виплат зацікавлює страхувальників, адже вказує на відповідальність і можливість страховика розрахуватися за своїми зобов'язаннями. Водночас для страхової компанії це означає збільшення витрат і є не надто позитивним фактором [29].

Далі розглянемо динаміку кількості договорів і застрахованих за 2020–2024 рр. для того, щоб краще зрозуміти причини змін загальних показників (табл. 2.16).

Таблиця 2.16 – Кількість договорів страхування та застрахованих осіб у страхових компаніях –лідерах life страхування України за 2020, 2024 рр. (тис. од.)

Показник	МЕТЛАЙФ	РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАН- НЯ ЖИТТЯ	УНІКА ЖИТТЯ	ARX LIFE	КД-ЖИТТЯ
Кількість договорів страхування: 2020	3597913	106760	152774	7	9430
2024	383956	160859	33902	79746	1086
Відхилення (±)	-3213957	54099	-118872	79739	-8344
Динаміка, %	10,7	150,7	22,2	1139228,6	11,5
Кількість застрахованих: 2020	860969	121719	227104	484431	12251
2024	883208	112298	136498	442963	11026
Відхилення (±)	22239	-9421	-90606	-41468	-1225
Динаміка, %	102,6	92,3	60,1	91,4	90,0

Джерело: складено автором на основі [70]

Проаналізувавши дані таблиці 2.16, можемо сказати, що страхова компанія МЕТЛАЙФ знову демонструє найбільші показники: за останні п'ять років кількість застрахованих зросла на 22239 тис. од. або 2,6 %, а от кількість договорів страхування значно зменшилася – на 3213957 тис. одиниць або 89,3 %. Це може свідчити про оптимізацію страхових послуг компанії, а також укрупнення договорів і збільшення популярності саме колективних форм страхування життя. Кількість договорів страхування помітно знизилася і в КД-ЖИТТЯ та УНІКА ЖИТТЯ – на 8344 тис. од. або 88,5 % та 118872 тис. одиниць або 77,8 % відповідно. Збільшення ж їх кількості спостерігаємо лише в РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (на 54099 тис. од. або 50,7 %) та ARX LIFE, в якій вони зросли з 7 до 79746 тис. одиниць, тобто аж на 79739 тис. од. або 1139128,6 %. Водночас всі компанії, крім МЕТЛАЙФ, мають тенденцію до зниження числа застрахованих. Зокрема найбільший показник спостерігаємо в УНІКА ЖИТТЯ (на 90606 тис. одиниць або 39,9 %) та КД-ЖИТТЯ (на 1225 тис. од. або 10,0 %) за одночасного зменшення договорів страхування, що є негативним моментом і може вказувати на певні проблеми в роботі компаній, а також зниження попиту на їх послуги та високу конкуренцію на ринку страхування життя. Додатково можемо зробити виновок, що компанія МЕТЛАЙФ зосереджена на захисті постійних і корпоративних клієнтів, охоплюючи велику частину ринку страхування життя, тоді як інші компанії, такі як ARX LIFE та РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ надають перевагу індивідуальним угодам і страхувальникам, що значно зменшує їх присутність в даній сфері.

В свою чергу, страхування життя поділяється на ризикове, яке передбачає невеликі періодичні внески і суттєву виплату, якщо відбудеться страховий випадок, та накопичувальне, що кардинально відрізняється від першого й здійснює акумулювання коштів страхувальника, які виплачуються після закінчення дії договору або внаслідок настання страхового випадку, водночас сума виплати може помітно перевищувати кількість внесків. У таблиці 2.17

наведено обсяг платежів за даними системами страхування, які одержали провідні компанії українського ринку страхування життя у 2020 та 2024 роках.

Таблиця 2.17 – Премії лідерів страхового ринку life за накопичувальним і ризиковим страхуванням в Україні за 2020, 2024 рр. (тис. грн)

Показник	МЕТЛАЙФ	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАН- НЯ ЖИТТЯ	УНІКА ЖИТТЯ	ARX LIFE	КД-ЖИТТЯ
Накопичувальне страхування життя: 2020	1374261	316207	170684	34931	47775
2024	1877589	308466	186497	2849	66685
Відхилення (±)	503328	-7741	15813	-32082	18910
Темп приросту, %	36,6	-2,4	9,3	-91,8	39,6
Ризикове страхування життя: 2020	173186	43020	391809	183628	383
2024	909679	...	211720	324361	327
Відхилення (±)	736493	...	-180089	140733	-56
Темп приросту, %	425,3	...	-46,0	76,6	-14,6

Джерело: побудовано автором на основі [70]

Станом на 01.01.2025 страхова компанія МЕТЛАЙФ займає перше місце як за накопичувальним, так і за ризиковим страхуванням життя: протягом 2020 – 2024 рр. премії страховика зросли на 503328 тис. грн або 36,6 % та 736493 тис. грн або 425,3 % відповідно. Бачимо, що насамперед компанія спеціалізується саме на накопичувальному страхуванні, за яким їй належить 76,9 % всіх аналізованих премій, однак за останні п'ять років МЕТЛАЙФ досить сильно розвинула і систему ризикового страхування й на кінець 2024 року має 62,9 % платежів на ринку. Істотну частку в загальних преміях за системою накопичувального страхування займає і PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (12,6 %), проте її платежі протягом аналізованого періоду дещо зменшились (на 7741 тис. грн або 2,4 %). Менш значний, але теж помітний відсоток за накопичувальним страхуванням займають і такі компанії як УНІКА ЖИТТЯ (7,6 %) та КД-ЖИТТЯ (2,7 %), премії яких за 2020 – 2024 роки збільшились на 9,3 % і 39,6 % відповідно, водночас за ризиковим платежі знизилися на 46,0 % та 14,6 %. А от в компанії ARX LIFE премії за системою ризикового страхування помітно зросли (на 140733 тис. грн або 76,6 %) за одночасного зменшення страхових платежів за накопичувальною системою аж

на 32082 тис. грн або 91,8 %, що свідчить про переорієнтацію й зміну основної діяльності страховика.

Насамкінець варто звернути увагу й на загальні показники діяльності провідних страховиків, такі як активи, власний капітал та інвестиційний дохід, що дозволить зрозуміти їх надійність і ефективність роботи на страховому ринку України (таблиця 2.18).

Таблиця 2.18 – Активи, власний капітал та інвестиційний дохід лідерів ринку страхування життя України за 2020, 2024 рр. (тис. грн)

Показник	МЕТЛАЙФ	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАН- НЯ ЖИТТЯ	УНІКА ЖИТТЯ	ARX LIFE	КД-ЖИТТЯ
Активи: 2020	3935265	1426065	1437446	152903	319798
2024	10146099	2726080	1606301	375134	600112
Відхилення (±)	6210834	1300015	168855	222231	280314
Темп приросту, %	157,8	91,2	11,7	145,3	87,7
Власний капітал: 2020	330474	365274	462652	83766	58547
2024	4533803	961508	510530	278799	99339
Відхилення (±)	4203329	596234	47878	195033	40792
Темп приросту, %	1271,9	163,2	10,3	232,8	69,7
Інвестиційний дохід: 2020	361513	104240	31706	5923	22181
2024	853471	286435	209944	43047	53869
Відхилення (±)	491958	182195	178238	37124	31688
Темп приросту, %	136,1	174,8	562,2	626,8	142,9

Джерело: систематизовано автором на основі [70; 39; 41; 42; 43; 40]

Дані таблиці 2.18 вкотре доводять, що основним гравцем на страховому ринку life є саме компанія МЕТЛАЙФ: за аналізований період її власний капітал зріс на 4203329 тис. грн або 1271,9 %, що є надзвичайно високим показником і вказує на збільшення вартості чистих активів страховика, підвищення його прибутковості, а також фінансової стійкості та надійності. Активи й інвестиційний дохід МЕТЛАЙФ також помітно підвищуються – на 6210834 тис. грн або 157,8 % та 491958 тис. грн або 136,1 % відповідно, що свідчить про її безперервну й результативну діяльність. Водночас варто зазначити, що саме інвестиційний дохід цієї компанії зріс найменше, тоді як інша четвірка лідерів демонструє значний приріст, а це свідчить про те, що страховики ефективно вкладають свої ресурси (зокрема в ОВДП) й отримують значні прибутки. Так, суттєве збільшення даного показника спостерігаємо в

компанії ARX LIFE – на 37124 тис. грн або 626,8 % за одночасного стрімкого зростання власного капіталу (на 232,8 %) та активів (на 145,3 %), а також УНІКА ЖИТТЯ – на 178238 тис. грн або 562,2 %, проте інші показники цього страховика підвищуються не так інтенсивно. Загалом проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що абсолютно всі розглянуті компанії успішно функціонують на ринку страхування life, помітно нарощуючи власний капітал та активи, інвестування яких забезпечує ще більші доходи, що зменшують їх залежність від зароблених премій, а також підвищують ліквідність, стабільність, а ще привабливість і впевненість у страховиках не лише партнерів, але й клієнтів.

На сьогоднішній день у сфері страхування в Україні присутня конкуренція, завдяки якій спрацьовує селективна функція й відбувається самоочищення ринку від неплатоспроможних та неактивних компаній. Це, безумовно, є позитивним фактором, однак зменшення кількості страховиків провокує й інші, не настільки доречні зміни. Так, зважаючи на те, що деякі галузі страхового ринку мають досвідчених і успішних учасників, які давно працюють у даній сфері й значно вирізняються серед інших своїми результатами, більшість сегментів ринку тяжіють до укрупнення та монополізації. Влучним прикладом є розглянута вище ситуація на ринку страхування життя, де компанія МЕТЛАЙФ є беззаперечним лідером й «основою» ринку, що створює значну перешкоду для піднесення інших страховиків. Звісно це має й певні переваги, адже в такому разі на страховому ринку України працюють лише найбільш успішні, стійкі та надійні компанії, але водночас це може спричинити повну відсутність конкуренції та, як наслідок, вибору альтернатив для страхувальників. Сьогодні саме ринок страхування life вважається висококонцентрованим і зазначене явище буде лише посилюватися під впливом війни й нестабільної економічної ситуації загалом, що змушує компанії шукати нові шляхи підвищення своєї конкурентоспроможності та можливості для подальшого розвитку й ефективного функціонування [37].

Отже, ринок страхування життя є надзвичайно важливою частиною не тільки страхового, але й всього фінансового ринку України, він дозволяє забезпечити гідний рівень існування кожної особистості, а також доповнює захист, який передбачений державою, що надзвичайно важливо, враховуючи сучасні умови й наявні ризики. За останні 5 років валові страхові премії та виплати в даній сфері зберігають тенденцію до збільшення, що є досить позитивним моментом, проте, в порівнянні з країнами-лідерами світового ринку, наша держава значно відстає у розвитку life страхування.

Також раніше в роботі було проведено окремий аналіз ризикового страхування, підсумки якого дають змогу стверджувати, що ринок non-life є менш концентрованим та більш конкурентним, а це стимулює прогрес страхового ринку загалом. У свою чергу, в галузі life спостерігається схильність до монополізації, адже на ринку страхування життя виділяється провідний гравець – компанія МЕТЛАЙФ, конкурувати з якою досить складно. Водночас, незважаючи на всі проблеми, не тільки даний страховик, але й інші лідери ринку страхування life демонструють позитивні результати за багатьма показниками, що свідчить про активну роботу та великі перспективи в цій сфері. Насправді страхування життя в Україні здійснюється вже багато років, однак досі залишається багато питань, які потребують додаткових досліджень і вирішення для того, щоб створити сприятливі умови для його функціонування й подальшого піднесення.

Висновки за розділом 2

Проведений ґрунтовний аналіз основні тенденції розвитку страхування життя в Україні дозволив отримати такі результати:

1. З'ясовано, що вплив негативних факторів зовнішнього середовища (таких як COVID-19 і повномасштабне вторгнення Росії в Україну) помітно

позначається на діяльності абсолютно всіх учасників фінансового ринку не тільки нашої держави, але й зарубіжних країн, і страхові компанії не є винятком. Саме у 2020 та 2022 роках спостерігаються найнижчі показники валових і чистих премій та відшкодувань, падіння рівня валових і чистих виплат, а ще обсягу укладених договорів страхування та доходів вітчизняних страховиків. Тенденцію до зменшення протягом останніх п'яти років зберігають і страхові компанії, кількість яких знизилась у три рази. Однак, попри негативні моменти, було доведено, що на кінець 2024 року український ринок страхування є другим найбільш капіталізованим серед небанківських фінансових посередників та має позитивну динаміку розвитку, про що свідчать основні показники роботи страховиків і розглянуті коефіцієнти ефективності. Акцентовано увагу на тому, що саме страховий ринок – це один із найбільш важливих елементів фінансової безпеки, результативне функціонування якого дозволить збільшити добробут громадян, забезпачити безперервну роботу суб'єктів господарювання, а також гарантувати соціально-економічне піднесення нашої країни.

2. Встановлено, що галузь non-life страхування є найпопулярнішою серед населення України. Станом на 01.01.2025 користуються попитом такі послуги як ОСЦПВ, «Зелена картка», КАСКО, медичне та страхування майна, премії за якими постійно зростають. Загальний обсяг платежів і виплат у даному сегменті теж має тенденцію до збільшення, що вказує на ефективну діяльність страхових компаній цієї спеціалізації. Розкрито особливості укладення електронних договорів страхування та динаміку їх кількості на вітчизняному ринку ризикового страхування. Обґрунтовано потребу функціонування найвідоміших об'єднань страховиків України, що зосереджені на розвитку ринку non-life страхування, а особливо Моторного (транспортного) страхового бюро України, яке, окрім реалізації окреслених завдань і функцій, може здійснювати й страхову діяльність, що допомагає не тільки підтримувати компанії-члени організації, але й гарантувати відшкодування громадянам на законодавчому рівні.

3. Визначено роль та необхідність life страхування як важливої частини страхового ринку України, що дає можливість вдало вирішувати більшість соціальних проблем і забезпечує не лише захист життя й здоров'я, а й гідний рівень існування в сучасних умовах завдяки накопичувальній складовій даних полісів. Проаналізовано зміну загальних валових страхових премій і валових страхових виплат, а також основні показники роботи найвідоміших страхових компаній цієї галузі та підтверджено позитивну динаміку розвитку більшості з них, що свідчить про значні перспективи зростання страхування життя в нашій державі. Конкретизовано головні проблеми вітчизняного ринку life страхування, такі як помітний рівень монополізації, недостатня популярність у порівнянні зі сферою non-life і провідними країнами світу та аргументовано потребу вдосконалення, пошуку й впровадження нових рішень для його піднесення в майбутньому.

РОЗДІЛ 3

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

3.1 Комплексний аналіз факторів розвитку та обмежень страхування життя в Україні

Страховий сектор вважається одним із найвпливовіших інструментів як на соціальний, так і на економічний добробут громадян будь-якої держави, оскільки має значний вплив на фінансову стабільність, а також дозволяє захистити не лише майно, але й життя та здоров'я кожної людини. В Україні ринок страхування знаходиться під дією безлічі негативних факторів, що значно стримують його розвиток. Ці чинники сформувалися ще в довоєнний період, однак значно посилюються спочатку внаслідок пандемії COVID-19, а пізніше й повномасштабного вторгнення Росії в Україну.

Загалом вирішення великої кількості проблем, що накопичилися за останні десятиліття у вітчизняній економіці безпосередньо залежить від ефективності функціонування страхового ринку, який все ще продовжує формуватись, до того ж досить повільно. На жаль, зараз український ринок страхування вирізняється досить скрутним становищем, проте в нашій країні реалізується й велика кількість глибоких та якісних змін (приміром, поступова адаптація державної страхової системи до вимог не лише європейського, а й світового ринку; посилення впливу цифрових технологій на страхову галузь тощо) для його стабілізації й подальшого піднесення. Безумовно це створює додаткову невизначеність і певні загрози для населення, однак всі вони спрямовані на покращення умов життя та піднесення фінансової сфери, чого можна досягти вже в найближчому майбутньому [22; 52].

Для більш детального дослідження факторів, що впливають на страховий ринок України в сучасних реаліях варто застосувати PEST-аналіз (рисунк 3.1), який передбачає висвітлення чотирьох основних груп макроекономічних

чинників (політичних, економічних, соціальних і технологічних), що діють на певний об'єкт. Найчастіше дана методика застосовується для реалізації стратегічного аналізу з метою виокремлення зовнішніх чинників, на які необхідно звернути увагу в конкретний період часу.



Рисунок 3.1 – PEST-аналіз страхового ринку України в 2025 році

Джерело: складено автором на основі [12; 5; 15]

Завдяки рисунку 3.1 можемо зробити висновок, що майже всі проаналізовані фактори однаково сильно позначаються на діяльності вітчизняного ринку страхування. Наприклад, політичні провокують певну невизначеність, що збільшує страхові ризики, водночас вони створюють умови для впровадження послуг, які будуть покривати наслідки воєнних дій. Соціальні ж чинники можуть знижувати популярність страхування, але це змушує страховиків розробляти нові, адаптовані до потреб споживачів страхові продукти, що позитивно впливає на їх роботу й конкурентоспроможність.

В свою чергу, особливу увагу слід звернути саме на економічні та технологічні фактори, адже згідно з проведеним PEST-аналізом їх кількість є найбільшою. Звісно, економічний спад досить часто виникає через політичну

нестабільність, що спричиняє зменшення платоспроможності як окремих особистостей, так і великих організацій, що прямо впливає на попит на страхові послуги. Тому серед економічних чинників необхідно виокремити потит і пропозицію, оскільки, попри всі обмеження, страхові компанії можуть хоча б частково впливати на їх зміну. З метою результативного упаління потитом та пропозицією страховикам варто застосовувати сучаний підхід до своєї діяльності й надавати перевагу насамперед інтересам своїх клієнтів. Так, саме страхувальники є основою не тільки функціонування, але й існування страхового бізнесу загалом, тому надзвичайно важливо враховувати всі їх вподобання, що дозволить ще краще розвивати страхову галузь. Якщо ж говорити про страховиків life, то головними факторами, що діють на успішний збут їх продуктів можуть бути кількість премій та виплат компанії, адже, якщо вони постійно зростають, це зацікавлює потенційних клієнтів і створює певну довіру, а ще динаміка застрахованих осіб та загальний досвід страховика на ринку, що дає можливість впевнитися в ефективності його роботи.

Також протягом останніх років страховий сектор все більше трансформується через вплив цифровізації та розвиток InsurTech. Для кращого розуміння даного поняття буде доречно згадати визначення таких науковців як Волосович С. В. і Фоміна О. В. Вони стверджують, що «InsurTech – це сфера FinTech, в якій інноваційні технології використовуються учасниками страхового ринку для задоволення потреб споживачів страхових послуг на основі оптимізації своєї діяльності» [7]. На сьогоднішній день саме інновації створюють значні переваги для суб'єктів ринку страхування, оскільки дозволяють покращити їх діяльність та вивести її на абсолютно новий рівень. До прикладу, штучний інтелект і блокчейн допомагають страховим компаніям спростити обробку заявок від клієнтів та автоматизувати основні процеси роботи, забезпечуючи їх прозорість і зменшення операційних витрат. В свою чергу, аналітика великих даних дозволяє створювати персоналізовані продукти для страхувальників, а онлайн-платформи гарантують зручний доступ до страхових послуг і дають можливість здійснювати їх покупку за декілька

хвилин. Важливим FinTech-рішенням у галузі страхування є й Інтернет речей, завдяки якому страховики можуть відстежувати ризики та вчасно й ефективно реагувати на них [24].

Отже, можемо стверджувати, що основними факторами, які мають істотний вплив на страховий ринок України та визначатимуть його роль у майбутньому є макроекономічні чинники, політичні рішення, демографічні й технологічні зміни, позаяк вже сьогодні відбувається помітна переорієнтація потреб та очікувань споживачів, з'являється нова конкуренція і сучасні технології, які може досягнути й впровадити далеко не кожна компанія.

Наступним етапом нашого дослідження є проведення SWOT-аналізу саме ринку страхування життя для того, щоб визначити не лише зовнішні, але в внутрішні фактори, які впливають на його функціонування і зростання (рис. 3.2). SWOT-аналіз – це той інструмент, який допоможе виявити сильні та слабкі сторони (Strengths and Weaknesses), а також можливості й загрози (Opportunities and Threats), які можуть діяти на певний об'єкт. Його регулярне застосування дає змогу відслідковувати основні зміни та їх динаміку, що дозволяє розробляти результативніші стратегії розвитку, посилюючи конкурентоспроможність компаній.

Рисунок 3.2 вкотре доводить, що ринок life страхування в нашій країні прогресує досить повільно і має більше саме слабких сторін та загроз, які позначаються на його діяльності (по десять позицій відповідно). Однак, всупереч негативним моментам, SWOT-аналіз дозволив розкрити досить багато й сильних сторін та можливостей (по сім позицій), що свідчить про значні перспективи піднесення страхування життя в разі їх правильного застосування.

З метою окреслення подальших дій та змін, що необхідно впровадити в Україні для розвитку ринку life страхування побудуємо матрицю SWOT-аналізу, в якій представимо всі ймовірні плани та варіанти подій, що можливі при поєднанні різних чинників (таблиця 3.1).

Завдяки таблиці 3.1 можемо зробити висновок, що навіть за умови переважання слабких сторін і загроз над сильними сторонами та можливостями

цілком реальною є розробка багатьох стратегій, які сприятимуть прогресу ринку страхування життя й підвищенню його конкурентних переваг. Всі перераховані в матриці рішення стануть надзвичайно ефективними інструментами для піднесення вітчизняного ринку life страхування за умови плідної взаємодії страховиків, держави і громадян нашої країни.

Сильні сторони (S)	Слабкі сторони (W)
Зменшення кількості неплатоспроможних компаній, які спеціалізуються на страхуванні життя. Поступове зростання обсягу страхових премій, резервів і прибутку страховиків. Збільшення кількості страхових операцій. Підвищення попиту на послуги компаній з огляду на постійну загрозу життю людей через війну. Використання інноваційних технологій для ефективної роботи й продажу страхових продуктів. Ринок, який має значні перспективи розвитку. Увага та інтерес іноземних інвесторів.	Підвищення кількості виплат внаслідок збільшення ризиків. Недостатній рівень захисту страхувальників, що передбачений послугами страхування життя. Низька якість інформування й просування продуктів компаній. Нераціональне використання можливостей інвестування та примноження коштів. Обмежена кількість дійсно професійних робітників галузі. Низький рівень конкурентоспроможності страховиків і невелика їх частка на ринку. Наявність певних обмежень діяльності через нестабільну фінансово-економічну ситуацію. Значна чутливість до кризових явищ. Схильність до монополізації ринку. Відсутність чіткої стратегії розвитку life страхування.
Можливості (O)	Загрози (T)
Створення професійного об'єднання страховиків life для гарантування страхових виплат і зміцнення довіри населення. Розвиток страхової культури й підвищення обізнаності людей. Розробка нових та вдосконалення існуючих страхових продуктів для ще більшої адаптації до потреб споживачів. Застосування технологій, які з'явилися нещодавно з метою підвищення продуктивності й конкурентних переваг. Створення сучасних систем для управління капіталом. Зміцнення співпраці з державою задля деталізації законодавства та ще ефективнішого розвитку ринку. Розширення можливостей і вихід на міжнародний ринок страхування.	Недостатній рівень зацікавленості, фінансової грамотності й довіри населення до страхових компаній і сфери загалом. Низька платоспроможність громадян. Поява нових ризиків та зростання збитків. Подальша концентрація ринку life. Витіснення вітчизняних страховиків зарубіжними компаніями. Інфляція, рівень якої щороку стає все вищим. Нестабільний стан національної економіки. Можливі несприятливі зміни в законодавстві. Податкові обмеження. Виклики, пов'язані з війною й агресією Росії проти України.

Рисунок 3.2 – SWOT-аналіз ринку страхування життя в Україні у 2025 році

Джерело: побудовано автором на основі [63; 57; 35; 18]

Таблиця 3.1 – Матриця SWOT-аналізу ринку life страхування в Україні у 2025 році

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Можливості	Поле «сильні сторони і можливості»: - створення професійного об'єднання страхових компаній, яке захищатиме інтереси учасників ринку та забезпечуватиме гарантовані виплати за будь-яких обставин; - підтримка вітчизняних страховиків на державному рівні та стимулювання розвитку їх діяльності; - розробка й впровадження сучасних страхових продуктів, адаптованих під потреби страхувальників; - організація умов для ефективного управління ресурсами; - навчання та залучення більшої кількості людей у сферу life страхування; - допомога від національних і зарубіжних інвесторів; - подальше піднесення й розвиток ринку страхування життя.	Поле «слабкі сторони й можливості»: - формування саморегулювальної організації, яка дозволить мінімізувати загрози і надати певні гарантії в умовах невизначеності; - створення нових страхових послуг, що будуть повністю задовольняти потреби більшості клієнтів; - підвищення кваліфікації робітників страхових компаній; - покращення рівня інформування й обізнаності людей про life страхування та його переваги; - забезпечення умов для результативного управління ризиками і коштами страховиків; - детальне вивчення й застосування сучасних технологій для збільшення конкурентних переваг та зниження витрат; - сприяння вдосконаленню законодавства й ефективна взаємодія з органами державної влади; - розробка як короткострокової тактики, так і довгострокової стратегії для підвищення загальної частки ринку, використання всіх можливостей та виходу на міжнародний ринок.
Загрози	Поле «сильні сторони й загрози»: - пристосування до сучасних, не надто вигідних умов функціонування для збереження конкурентоспроможності; - підвищення капіталізації та прозорості роботи страховиків з метою забезпечення більшої стабільності й довіри суспільства; - розробка плану попередження зростання витрат і збитків; - розвиток довгострокового страхування, незважаючи на несприятливе середовище; - підтримка здорової конкуренції попри подальше зменшення страхових компаній life; - використання інноваційних технологій для дослідження ринку та виявлення його перспектив; - можлива відсутність зростаючого платоспроможного попиту на страхові послуги через наявні проблеми в економіці.	Поле «слабкі сторони і загрози»: - сприяння ефективній взаємодії учасників ринку life для запобігання монополії й посилення безпеки; - максимальний контроль ризиків та оптимізація витрат; - впровадження інноваційних каналів продажу для зручнішої взаємодії із страхувальниками; - адаптація до несприятливих зовнішніх умов і розробка стратегії, яка допоможе вдосконалювати ринок, незважаючи на загрози; - небажання суспільства розвиватися й використовувати поліси страхування життя через низький рівень страхової культури та довіри; - можливе збільшення обмежень і виникнення нових викликів з огляду на нестабільну політичну й економічну ситуацію в нашій державі.

Джерело: складено автором

Отже, загалом всі проблеми, з якими стикається український ринок страхування життя, можна об'єднати в чотири основні групи:

- економічна і політична нестабільність та значна чутливість до негативних факторів;
- недосконала законодавча база;
- низький рівень страхової культури, фінансової грамотності й доходів населення;

– незначний технологічний розвиток ринку.

Зокрема затяжний воєнний конфлікт та посилення бойових дій у 2022 році створюють значні труднощі для піднесення страхування життя в Україні, посилюючи невизначеність і збільшуючи кількість ризиків, що неможливо передбачити заздалегідь. У свою чергу, це загострює напруженість та чинить несприятливий вплив на загальну економічну ситуацію в нашій державі, що провокує додаткові обмеження для life страховиків. Так, високий рівень інфляції, недостатньо розвинений фондовий ринок і безліч інших негативних факторів перешкоджають насамперед ефективному управлінню коштами, які акумулюють страхові компанії, оскільки вони мають дуже обмежений вибір інструментів для інвестицій (до прикладу, іноземні страховики здебільшого є головними інвесторами на ринку). Також економічна криза помітно відбивається на доходах громадян, обсягу яких вистачає переважно на задоволення базових потреб, відповідно, ніхто навіть не замислюється про оформлення полісу страхування життя, адже розмір страхових внесків зазвичай досить високий. На жаль, наразі потенціал вітчизняного ринку life страхування залишається нереалізованим, адже для цього необхідно забезпечити передусім економічне зростання всієї країни (зниження рівня інфляції, підвищення ВВП і добробуту населення тощо) та впровадити кардинальні зміни в державному регулюванні.

Насправді новий Закон України «Про страхування», який набрав чинності на початку 2024 року нейтралізував багато прогалин і недоліків, що раніше заважали результативній діяльності страховиків, проте все ще залишаються питання, які потребують вдосконалення. Науковці стверджують, що «регулювання страхової діяльності на законодавчому рівні можна вважати боротьбою держави за «моральну безпеку» своїх громадян» [25]. Не можемо не погодитися з даним твердженням, однак для ще ефективнішого функціонування як сфери life, так і всього страхового ринку рекомендуємо налагодити плідну комунікацію не лише з населенням, але й зі страховими компаніями з метою врахування їх основних потреб, що дозволить використати всі наявні

можливості для розвитку, впровадити систему податкових пільг і державних стимулів та привести законодавство у відповідність із європейськими й міжнародними стандартами для успішної інтеграції українського ринку страхування в світову галузь.

В свою чергу, для забезпечення більшої довіри та обізнаності громадян щодо переваг страхування життя і можливості його застосування як додаткового й досить надійного елементу соціального захисту рекомендуємо створити професійну саморегульну організацію страховиків life, яка буде проводити семінари, конференції та започатковувати освітні програми для підвищення фінансової грамотності, оскільки, незважаючи на всі стереотипи, зараз є достатньо велика частина суспільства, яка дійсно готова навчатися й у перспективі використовувати поліси страхування життя для підтримки гідного рівня існування. Також об'єднання гарантуватиме індексацію накопичень та їх виплату на законодавчому рівні, що створить додаткову впевненість і безпеку.

Актуальною проблемою в 2025 році залишається й технологічна обмеженість ринку страхування життя, адже дана сфера надає доволі специфічні послуги, які не завжди можна інтегрувати в цифровий простір. Так, страховики life спеціалізуються на накопичувальних та інвестиційних страхових програмах, які переважно адаптовані під конкретний запит клієнта, що перешкоджає їх онлайн-продажу. Значним викликом і водночас поштовхом до розвитку для страхових компаній стала пандемія COVID-19, яка змусила пристосовуватися до нових реалій та впроваджувати інноваційні рішення. Сьогодні, попри всі обмеження, страховики life використовують аналітику даних і машинне навчання для розробки персоналізованих страхових продуктів та гнучкого ціноутворення; створюють мобільні додатки, які дозволяють відстежувати статус договору й ознайомлюватися з доступними послугами; чат-боти з метою ефективної взаємодії із страхувальниками, а також інші цифрові інструменти для автоматизації операційної діяльності. Надалі важливо забезпечити регулярне підвищення кваліфікації працівників страхових компаній, адже інноваційні технології розвиваються з шаленою швидкістю та потребують детального вивчення для їх

успішного застосування. Також варто замислитися й про нові партнерства з InsurTech-стартапами та інвестиції в цифрові перетворення внутрішніх процесів, оскільки це дозволить збільшити конкурентні переваги і зробити ринок ще більш сучасним та прогресивним [16; 13].

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можемо сказати, що основними чинниками, які стримують розвиток як страхового ринку України загалом, так і галузі страхування життя зокрема, є низька капіталізація страховиків, некомпетентність кадрів, неспроможність багатьох компаній впроваджувати інновації в свою діяльність, а ще обмеженість страхової культури, адже наші громадяни досі відносяться до даної системи з обережністю та недовірою. В свою чергу, ринок life страхування дотепер залишається недостатньо ефективним і недооціненим, насамперед через незначний рівень проникнення й щільності. Припускаємо, що надалі піднесення вітчизняного ринку страхування життя залежатиме передусім від економічної, фінансової та політичної стабільності, перетворень у законодавстві, купівельної спроможності населення, тривалості життя й демографічного навантаження на літніх людей. Тому, для підтримки його результативного функціонування вже сьогодні, страховикам важливо проявляти гнучкість і вчасно адаптуватися до нових умов діяльності з метою збереження клієнтської бази та конкурентоспроможності загалом; оновлювати й створювати нові страхові продукти, які відповідатимуть потребам споживачів; вдосконалювати якість послуг; впроваджувати і розширювати сучасні канали продажу та інші інноваційні технології для продуктивної роботи компаній; реалізовувати ефективне управління інвестиціями, а також працювати над інформаційним забезпеченням для суспільства, надаючи консультаційну й освітню підтримку.

3.2 Організаційно-інституційні механізми розвитку страхування життя в Україні

Поглиблений аналіз сучасного стану українського ринку страхування вкотре доводить необхідність його реформування та вдосконалення. Зважаючи на процеси фінансової глобалізації, які щодня стають все більш відчутними, можемо впевнено сказати, що економічне зростання нашої держави просто неможливе без наявності ефективної страхової системи.

На сьогоднішній день в будь-якій країні саме страхування гарантує не тільки захист від певних ризиків, але й дозволяє забезпечити достойний рівень життя кожної особистості, розвиток бізнесу, а також економічну стабільність, що підтверджує потребу формування сприятливих умов для діяльності цієї галузі. Нині більшість західних вчених вважають, що страховий ринок України загалом, і сфера life зокрема, вирізняються значними можливостями розвитку та є одними із найперспективніших у сучасній Європі [21]. Однак для подальшого піднесення вітчизняної страхової системи важливо насамперед вирішити наявні проблеми в економіці, а ще труднощі та недоліки, які накопичилися за весь час існування і прогресу страхування, чого можливо досягти лише за умови відповідальної й ефективної взаємодії громадськості, страховиків та держави.

Надзвичайно нагальне питання, на яке варто звернути увагу – це формування і розвиток саморегулювних організацій (далі – СРО) в нашій країні, які є самодостатньою та вагомою частиною кожної фінансової системи. Влучну дефініцію для усвідомлення сутності СРО наводить Січко С. М., характеризуючи її як неприбуткову асоціацію, яка «створена з метою саморегулювання, заснована на членстві, що об'єднує суб'єктів підприємницької діяльності, виходячи з єдності галузі виробництва товарів (робіт, послуг), ринку вироблених товарів (робіт, послуг), або об'єднує суб'єктів професійної діяльності певного виду» [50]. Насправді загально

відомим є той факт, що ринкова форма господарювання вирізняється значним рівнем саморегулювання, яке виявляється ініціативним процесом праці суб'єктів підприємництва задля створення й встановлення правил і вимог у певній сфері та контролю за їх виконанням [23].

Враховуючи світовий досвід, можемо стверджувати, що саморегулювання – це важлива і незамінна складова нормування та стандартизації будь-якої діяльності, а також її продукції й послуг. Якщо говорити про саморегулювання на ринку страхування, то в даній галузі воно здійснюється завдяки професійним об'єднанням страхових компаній. Раніше в кваліфікаційній роботі ми розглянули головні особливості функціонування найвідоміших саморегулювних організацій страховиків в Україні й виявили, що зараз в нашій державі не існує жодного об'єднання, яке могло б забезпечити захист від ризиків у сфері страхування життя, оскільки всі вони зосереджені передусім на галузі non-life страхування.

Водночас для зарубіжних країн створення професійних об'єднань, які спеціалізуються на сфері life страхування не є чимось новим, проте більшість світових лідерів на страховому ринку все ж таки досі їх не мають. Наприклад, досліджувані нами європейські держави сформували тільки універсальні саморегулювні організації, що охоплюють їх ринок страхування загалом. У Німеччині це Загальна асоціація страхової галузі (Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)), у Франції – Федерація страхових компаній (Fédération Française des Sociétés d'Assurances (FFSA)), а у Великобританії – Асоціація британських страховиків (Association of British Insurers). Ідентичну ситуацію спостерігаємо й у США, де було утворено Національну асоціацію страхових комісарів (NAIC), яка реалізує координуючі функції, забезпечує страховий нагляд і контроль в окремих штатах даної країни, а також надає допомогу учасникам страхового ринку та сприяє його вдосконаленню й піднесенню.

Як ми згадували раніше, в сфері life страхування помітним лідером є Японія, що відзначається досить ефективним розвитком даного сегменту ринку.

Саме ця країна є однією з небагатьох, яка має професійне об'єднання із страхування життя, а це лише підтверджує потребу і результативність створення таких асоціацій. Так, у Японії, окрім саморегулювальних організацій, що фокусуються на ризиковому страхуванні, існує окреме об'єднання, яке було створене 7 грудня 1908 року – Асоціація страхування життя (Life Insurance Association of Japan (LIAJ)), що спеціалізується на галузі life. Основною метою її діяльності є сталий розвиток сфери страхування життя, а також підтримка і сприяння його надійності завдяки виконанню поставлених функцій, таких як дослідження головних теоретичних і практичних проблем, властивих ринку life страхування в Японії; консультаційна підтримка учасників організації та громадськості в питаннях, що стосуються страхування життя і т. ін. [74]. Так само як і українські професійні об'єднання страховиків у сфері non-life, Асоціація страхування життя Японії публікує статистичні показники, які дозволяють відслідковувати динаміку й основні зміни на страховому ринку; формує запити й пропозиції для поліпшення галузі, а також пропонує безліч освітніх матеріалів, які дають можливість підвищувати фінансову грамотність та обізнаність не лише професійним учасникам ринку, але й пересічним громадянам. Проте однією із найважливіших послуг, на думку автора кваліфікаційної роботи, є саме взаємодія з населенням, адже організація забезпечує розгляд і вирішення скарг, що стосуються страхування життя, а ще сприяє ефективному управлінню даною системою страхування, розробляючи певні правила роботи страховиків life та попереджаючи шахрайські дії, а це надає додаткової впевненості й мотивації для укладення подібних договорів.

Ще однією країною, яка має професійне об'єднання в сфері страхування життя є Канада. Канадська асоціація послуг страхування життя та охорони здоров'я (Canadian Life and Health Insurance Association (CLHIA)) – це добровільна некомерційна організація, яка була заснована ще в 1894 році, але працює дотепер, об'єднуючи 99 % канадських страховиків даного напрямку. Місією асоціації є допомога членам об'єднання із розв'язанням тих питань, що потребують уваги й становлять спільний інтерес за одночасного врахування

думок населення й учасників CLHIA для подальшого піднесення страхування життя. Головними стратегічними цілями організація визначає збереження та зміцнення репутації галузі; сприяння формуванню сприятливих законодавчих і регуляторних вимог у сфері life страхування; навчання, розвиток і допомога її членам задля їх ефективної роботи, а також вирішення проблем, що можуть виникати між учасниками та забезпечення максимальної віддачі від вкладень, що були ними здійснені тощо. Функціонування асоціації базується на певних керівних принципах, що розподілені на вісімнадцять груп, кожна з яких має конкретну тематику (наприклад, керівні принципи, що визначають правила адміністрування договорів групового страхування життя чи здоров'я; принципи, що встановлюють стандарти розкриття інформації, обліку, аудиту, а також мінімальні інвестиційні норми; принципи управління конфліктами інтересів і т. д.). Саме вони дозволяють координувати діяльність страховиків-учасників об'єднання, що займаються страхуванням життя й здоров'я, сприяють захисту прав і споживачів даних послуг та посиленню конкурентоспроможності й прогресу галузі life страхування загалом [68].

Також існує Асоціація компаній страхування життя Ізраїлю (Association of Life Insurance Companies of Israel LTD.), яка була створена в 1957 році як добровільне неприбуткове об'єднання з метою реалізації спільних індексованих інвестицій задля того, щоб страховики мали можливість забезпечувати поліси life страхування, які гарантують збереження купівельної спроможності вкладених коштів. Майже всі страхові компанії Ізраїлю, що мають ліцензію на здійснення діяльності в сфері страхування життя, є членами даної організації. Основними цілями функціонування Асоціації компаній страхування життя Ізраїлю є репрезентація галузі life страхування перед громадськістю та ЗМІ; розвиток законодавства й вирішення проблем у сфері; консультування страховиків-членів об'єднання та їх представлення перед органами державної влади тощо [67].

Чудовим прикладом є й Кореїська асоціація страхування життя (Korea Life Insurance Association (KLIA)) – некомерційна корпорація, заснована в 1950

році для піднесення культури страхування життя й посилення його конкурентної переваги, а також захисту прав як страховиків-учасників, так і їх клієнтів. Своїми головними завданнями організація вважає підтримку членів та сприяння їх ефективній діяльності; співпрацю з державними органами з метою вдосконалення законодавства й розвитку галузі; здійснення досліджень та покращення продуктів і систем страхування життя з урахуванням вимог майбутнього; підвищення обізнаності населення у сфері life страхування та розгляд скарг страхувальників і т. п. [72]. Також Корейська асоціація страхування життя публікує статистичні дані, новини, динаміку ринку й іншу важливу інформацію на своєму сайті та надає онлайн-консультації щодо питань, пов'язаних із страхуванням життя для ще кращої комунікації з дійсно зацікавленими особистостями.

Додатково в світовій історії є чимало прикладів, коли професійні об'єднання компаній страхування життя припиняли своє існування або інтегрувалися з іншими асоціаціями для ефективнішої роботи. До прикладу, саморегулювальна організація Life Offices' Association (LOA) у Південній Африці працювала з 1935 до кінця 2008 року, після чого була розформована й увійшла до складу нового об'єднання – Association for Savings and Investment South Africa (ASISA), яке розвиває культуру заощаджень, інвестицій і страхування, консолідуючи не тільки life страховиків, але й компанії, що здійснюють управління колективними інвестиційними схемами, інших постачальників інвестиційних послуг, керуючих активами країни тощо. Функції організації досить схожі на ті, що реалізують вузькоспеціалізовані об'єднання, водночас ASISA дає можливість створити більш рівні умови праці та середовище для цілісного регулювання діяльності, однак у такому разі інтереси компаній страхування життя не завжди задовольняються першочергово [66; 73].

Подібні організації були створені й у Новій Зеландії (Life Offices Association of New Zealand Inc., Life Investment Savings and Insurance Association of New Zealand) та Австралії (Life Insurance Federation of Australia (LIFA)), проте вже достатньо давно вони були розформовані й припинили свою роботу.

Незважаючи на те, що в світі не так багато прикладів успішного функціонування професійних об'єднань страховиків життя, вважаємо доцільним створення подібної саморегулювальної організації в Україні, оскільки вони надають велику кількість переваг. Насамперед це дозволить активізувати діяльність страхового ринку, адже страхові компанії отримають більше можливостей для саморегулювання і будуть сприяти розвитку не лише галузі life страхування, але й суспільства та держави загалом.

Нині в нашій країні вже сформовано декілька організацій, які консолідують страховиків зі сфери ризикового страхування. Серед них доречним прикладом для наслідування може бути Моторне (транспортне) страхове бюро України, яке є спеціалізованим (професійним) та обов'язковим об'єднанням страхових компаній, а також, на відміну від інших асоціацій галузі, має право здійснювати страхову діяльність, оскільки реалізує вужчі завдання, якими передбачено виконання зобов'язань із ОСЦПВ за тих учасників, що не можуть розрахуватися за ними (були ліквідовані чи збанкрутували) [64]. Саме таким, на думку автора кваліфікаційної роботи, має бути й новостворене об'єднання страхових компаній, які займаються страхуванням життя. Влучною назвою для даної організації буде Бюро страхування життя України (або ж Асоціація страховиків життя України).

Членство в Бюро страхування життя України повинно бути обов'язковим для всіх страховиків, які мають ліцензію на здійснення страхування, що належить до останніх п'яти класів згідно із Законом України «Про страхування» від 18.11.2021 № 1909-IX. Заснування такого об'єднання дозволить консолідувати зусилля компаній страхування життя для ще інтенсивнішого розвитку й піднесення сфери, забезпечити фінансову стійкість страхових операцій, майже абсолютне покриття ризиків діяльності та підвищить їх конкурентоспроможність на страховому ринку.

Передбачаємо, що Бюро страхування життя України, так само як і Моторне (транспортне) страхове бюро України, повинне взяти на себе обов'язки з виплати відшкодувань за тих страховиків-учасників, які можуть

раптово втратити цю змогу. Зважаючи на те, що страхування життя передбачає укладення передусім довгострокових договорів, це забезпечить більшу довіру населення до цієї системи, адже люди будуть впевнені, що їх кошти захищені законом і не будуть втрачені. Додатково Бюро страхування життя України гарантуватиме індексацію заощаджень, а це стимулюватиме населення до активнішого використання полісів страхування життя та інвестування коштів в економіку нашої держави для її подальшого зростання.

З огляду на приклади інших країн, а також вітчизняний досвід, основними завданнями запропонованої організації можемо визначити:

- забезпечення виконання зобов'язань за укладеними договорами страхування життя за учасників об'єднання, які визнані банкрутом чи ліквідовані;
- інформаційна підтримка й консультування членів Бюро страхування життя України та представлення їх інтересів перед державними органами;
- розвиток законодавства в галузі life та страхового ринку загалом;
- створення єдиної системи стандартів і правил діяльності в сфері страхування життя для забезпечення ефективної роботи страховиків та попередження зловживань;
- розробка освітніх програм і матеріалів для підвищення фінансової грамотності населення й популяризації life страхування в Україні;
- підтримка громадськості та вирішення питань і проблем, які виникають між страхувальниками й страховиками-членами Бюро страхування життя України;
- публікація статистичних даних для задоволення інформаційних потреб цільової аудиторії;
- дослідження іноземних ринків страхування життя й впровадження інноваційних рішень у галузі life з метою піднесення державного ринку страхування тощо.

Запропоновану автором кваліфікаційної роботи організаційну структуру Бюро страхування життя України можна розглянути на рисунку 3.3.

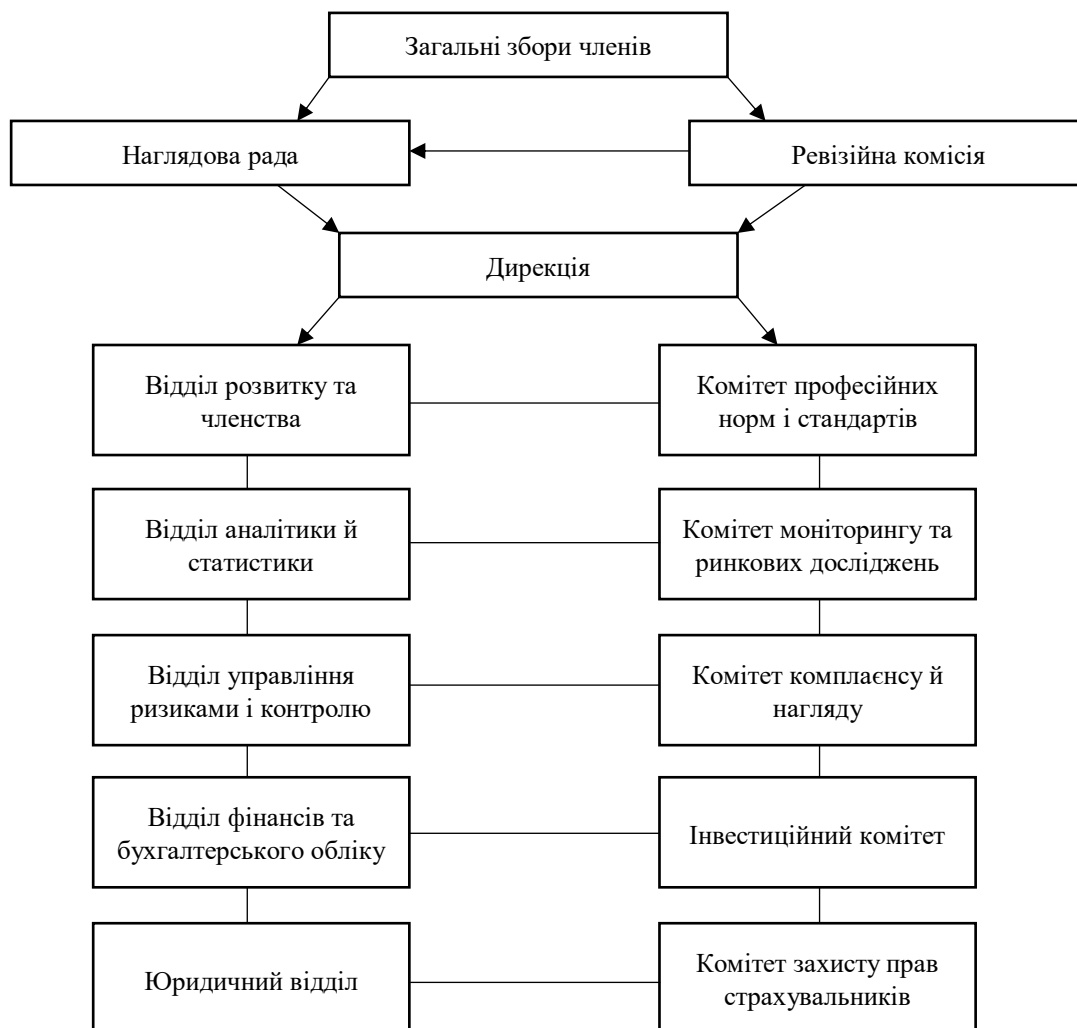


Рисунок 3.3 – Приклад організаційної будови Бюро страхування життя України

Джерело: побудовано автором

Загалом варто зазначити, що вищим органом управління об'єднання, за прикладом багатьох подібних організацій, доцільно визнати Загальні збори учасників, які будуть скликатися не рідше одного разу на рік задля розв'язання нагальних запитів та проблем діяльності асоціації. Підзвітними Загальним зборам мають бути Наглядова рада (або Правління), що упралятиме Бюро страхування життя України між Загальними зборами членів, та Дирекція, яку представлятиме Генеральний директор. Додатково слід подбати й про створення Ревізійної комісії, що забезпечуватиме загальний контроль роботи

об'єднання. Також у разі потреби можливе формування окремих комітетів за певними напрямками праці, приміром, інвестиційний, комітет моніторингу та ринкових досліджень, захисту прав страхувальників і т. д.

Для ще ефективнішої роботи Бюро страхування життя України може взаємодіяти з вже існуючими професійними об'єднаннями страховиків нашої країни для перейняття досвіду загальної діяльності саморегулювних організацій, а ще залучати партнерів з інших чи пов'язаних сфер, наприклад, медичні установи для більш швидкого реагування й врегулювання страхових випадків і популяризації послуг life страхування; інститути спільного інвестування та недержавні пенсійні фонди з метою результативнішого управління коштами й примноження вкладень населення; аудиторські компанії задля детальнішої оцінки ризиків і розробки певних стандартів; державних регуляторів (скажімо, НБУ) для проведення глибокого аналізу ринку й спільного вирішення проблем та виявлених недоліків. Оптимальним варіантом є налагодження співпраці й з міжнародними та спеціалізованими організаціями в галузі страхування життя конкретних країн-лідерів, про які ми згадували раніше, оскільки це сприятиме ще бурхливішому розвитку й піднесенню не лише Бюро страхування життя України, але й всього страхового ринку нашої держави.

З метою гарантування результативного впровадження професійного об'єднання страховиків life автором кваліфікаційної роботи було розроблено концепцію розвитку Бюро страхування життя України на найближчі п'ять років, що зображена на рисунку 3.4. Сформована стратегія інтеграції запропонованої саморегулювної організації передбачає три основні етапи, кожен з яких має чітко окреслену ціль, а ще завдання й ресурси, що допоможуть досягти необхідних результатів. Зокрема, перший етап під назвою «Формування інституційної бази», реалізація якого запланована на 2026 рік, повинен забезпечити схвалення НБУ й створення Бюро страхування життя України як окремого об'єднання, запровадження базових та однакових для всіх положень і норм діяльності на ринку страхування життя, а також початок формування спільноти страхових компаній, що зосереджені на life страхуванні.

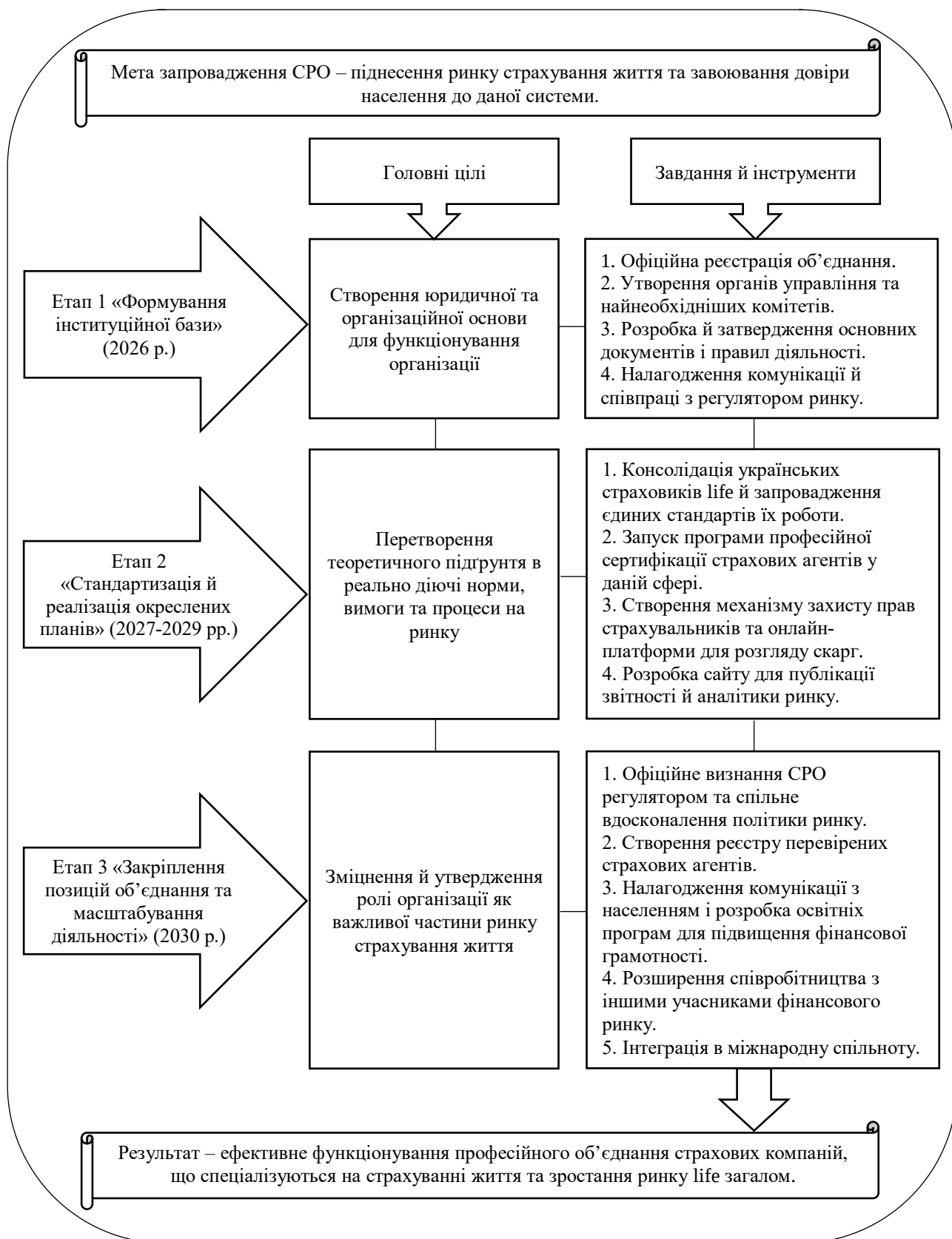


Рисунок 3.4 – Концепція розвитку Бюро страхування життя України на 2026 – 2030 роки

Джерело: складено автором

На другому етапі «Стандартизація й реалізація окреслених планів», який є більш об'ємним та буде втілюватись у 2027-2029 роках, мають відбутися ще глибші перетворення, результатами яких стануть збільшення прозорості й ефективності діяльності страховиків та стійкості ринку загалом, перевірка компетентності робітників галузі та підвищення їх кваліфікації, а ще зростання довіри громадян і впровадження системи, яка дозволить захищати їх інтереси без потреби звернень до регулятора чи суду.

Третій етап «Закріплення ролі об'єднання та масштабування діяльності» має остаточно затвердити значущість Бюро страхування життя України на ринку, збільшити попит на послуги страховиків life, вивести ринок страхування життя на новий рівень і забезпечити підвищення інвестиційного впливу галузі на економіку нашої країни, а також налагодити співробітництво з міжнародними партнерами для обміну досвідом, чого цілком можливо досягти до кінця 2030 року.

Безумовно, створення та розвиток Бюро страхування життя України буде здійснюватись під дією багатьох факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, що можуть як сприяти його піднесенню, так і перешкоджати на шляху до мети. Їх кількість та обсяг впливу можна визначити за допомогою декомпозиційного аналізу, що представлений рисунку 3.5.

Завдяки рисунку 3.5 можемо зробити висновок, що найбільш відчутну дію на прогрес саморегулювальної організації, яка спеціалізується на страхуванні життя, має саме мікросередовище. В цьому разі можливий супротив страховиків і страхових посередників змінам та новим нормам діяльності, або ж, навпаки, довіра й ефективна взаємодія заради розвитку ринку. Те ж саме стосується й НБУ, позаяк створення подібного об'єднання хоч і стимулюватиме подальше зростання сфери, але й потребує певних перетворень в управлінні. Страхувальники також є невід'ємною складовою мікросередовища, адже від їх мотивації та можливостей залежить не лише функціонування, а й існування ринку life. Водночас партнери можуть бути гідною підтримкою Бюро

страхування життя України, забезпечуючи всебічну допомогу на шляху до становлення й зміцнення позицій.



Рисунок 3.5 – Декомпозиційний аналіз чинників, які мають визначальний вплив на розвиток Бюро страхування життя України

Джерело: побудовано автором

Майже ідентичний вплив має й макросередовище, в якому декомпозиційний аналіз допоміг розкрити шість основних факторів. Серед них важливо звернути увагу на правове регулювання, оскільки без належної законодавчої бази буде просто неможливо сформулювати запропоноване об'єднання. В свою чергу, тривала невизначеність через політичні обставини й війну в нашій державі, а також постійні зміни в економічному середовищі, що прямо впливають на стабільність демографічної ситуації та соціальні можливості й потреби громадян, є значною перешкодою для нормального впровадження Бюро страхування життя України. Сучасні ж технології все ще

потребують додаткового дослідження й освоєння, проте можуть стати великою перевагою для результативної діяльності організації в майбутньому.

Найменшу кількість чинників вдалося виявити у внутрішньому середовищі, однак їх дія теж є відчутною. Наприклад, від правильно обраних фахівців для формування апарату управління та команди працівників буде залежати раціональний вибір цілей і завдань об'єднання, а також їх виконання, що безпосередньо визначає подальший розвиток Бюро страхування життя України. Беззаперечно, в цьому випадку важливим є й забезпечення інформаційними та фінансовими ресурсами, без яких втілення зазначених планів є фактично нереальним.

Проаналізувавши результати декомпозиційного аналізу, можемо сказати, що будь-яке середовище може гарантувати істотний поштовх для піднесення асоціації страховиків life та ринку загалом, але для цього необхідно не ігнорувати наявність несприятливих факторів та приймати помірковані рішення для їх максимальної нейтралізації.

Отже, враховуючи наведені вище аргументи, констатуємо, що на сьогоднішній день обов'язковим є формування професійного об'єднання страхових компаній, які здійснюють страхування життя, адже це дозволить посилити їх конкурентоспроможність та створити сприятливі умови для саморегулювання українського страхового ринку. Зазначені переваги забезпечить насамперед консолідація спільних зусиль страховиків з метою розвитку сфери, а також цілі й завдання, що були запропоновані автором кваліфікаційної роботи та будуть визначені керівництвом у разі утворення даної організації. Звісно, для впровадження подібних нововведень необхідна деталізація законодавства і певних регуляторних вимог, проте ці зміни безсумнівно допоможуть вдосконалити ринок страхування України й зробити його ще більш безпечним, стійким та прогресивним.

Висновки за розділом 3

На підставі детального дослідження стратегічних напрямів розвитку страхування життя в Україні було сформульовано такі висновки:

1. Виокремлено чотири групи макроекономічних факторів (політичні, економічні, соціальні й технологічні), які позначаються на діяльності страхового ринку України в 2025 році та конкретизовано дію найбільш значних із них, таких як політична нестабільність і війна, низка капіталізація страхових компаній та економічні обмеження, соціальні потреби, а ще новітні технології й розвиток InsurTech. Розкрито сильні та слабкі сторони, можливості й загрози ринку life страхування та доведено перспективу розробки й реалізації багатьох стратегій піднесення даної галузі за допомогою матриці SWOT-аналізу. Окреслено головні проблеми, які заважають подальшому зростанню страхування життя в нашій державі – це вразливість ринку до багатьох несприятливих чинників, політичні й економічні негаразди, недоліки законодавства, недостатній рівень ресурсів, страхової культури населення і технологічної еволюції, а також ключові шляхи його розвитку в майбутньому. З'ясовано, що надалі прогрес цієї сфери в Україні буде визначатися стабільністю фінансової, економічної й політичної ситуації, змінами в правовій системі, тривалістю життя і купівельною спроможністю громадян. Для страховиків у цьому разі важливо бути гнучкими, своєчасно реагувати й пристосовуватися до нових реалій, вдосконалюючи якість послуг та впроваджуючи інноваційні технології для забезпечення конкурентоспроможності й ефективної діяльності.

2. Розглянуто сутність і призначення саморегулівних організацій та особливості функціонування найвідоміших об'єднань, що спеціалізуються на life страхуванні в зарубіжних країнах, зокрема в Японії, Канаді, Ізраїлі й Південній Кореї та обґрунтовано необхідність створення подібної асоціації в нашій державі. Запропоновано актуальну назву – Бюро страхування життя

України, загальний механізм його роботи й організаційну структуру, визначено основні завдання, можливих учасників і партнерів та розроблено концепцію розвитку об'єднання на 2026 – 2030 роки, яка передбачає три фундаментальні етапи й полегшить його формування завдяки чіткому розподілу цілей та інструментів, що потрібні для досягнення мети. Додатково було проведено декомпозиційний аналіз і виокремлено ключові макро-, мікро- та фактори внутрішнього середовища, на які варто зважати при впровадженні даної організації в найближчі п'ять років. Підтверджено, що активна діяльність Бюро страхування життя України дозволить гарантувати індексацію заощаджень, підвищити довіру й фінансову грамотність населення, інвестиційну привабливість і безпеку національної економіки та вивести український ринок life страхування на абсолютно новий рівень.

ВИСНОВКИ

Дослідження проблем та напрямів підвищення ефективності страхування життя в Україні дало підстави для наступних висновків:

1. Визначено, що страхування – це невід’ємна частина сучасного фінансового ринку, яка дозволяє гарантувати захист фізичних та юридичних осіб від непередбачуваних подій і гідний рівень життя громадян будь-якої держави, підвищує соціальний добробут, забезпечує підтримку бізнесу та економічну стабільність загалом. Додатково охарактеризовано страхування як економічну категорію, обґрунтовано його роль, необхідність у сучасних реаліях та головні напрями, які забезпечують позитивний вплив на ринкову економіку. Доведено, що за відсутності страхового ринку, економіка стає чутливою до ризиків, а це неодмінно позначається на стабільності суспільства.

2. Поглиблено розуміння такого поняття як страхування життя, що є одним із найвіжливіших елементів гарантування соціальної й фінансової стійкості громадян та надійним джерелом внутрішніх інвестицій. Саме life страхування дає можливість захиститися від багатьох загроз, таких як хвороба, повна або часткова втрата працездатності, нестача коштів для нормального існування, пенсійний вік і т. д. Розкрито ключові зміни в законодавстві, що визначають особливості страхування загалом і страхування життя зокрема, а також основні класи life страхування та їх специфіку. Виокремлено ризики в страхуванні життя, які, в свою чергу, було розділено на основні й допоміжні; головні риси даного різновиду страхування, а також функції та принципи, що дозволили точніше зрозуміти його сутність і значення.

3. З’ясовано, що на сьогоднішній день страхування життя – це один із найпопулярніших та найбільш затребуваних продуктів страхування в усіх економічно розвинених країнах. Зарубіжний досвід вкотре доводить, що саме life страхування чинить значний вплив на діяльність й удосконалення не тільки фінансового ринку, а й багатьох економічних процесів. Страховики з галузі

страхування життя у всьому світі забезпечують ефективний захист населення, сприяють розвитку виробництва та виступають могутніми інвесторами, формуючи вагомую частку фінансових ресурсів. Прикладами результативного впровадження і функціонування life страхування є країни Європейського Союзу (наприклад, Німеччина та Швейцарія), США й Японія.

4. З'ясовано, що вплив негативних факторів зовнішнього середовища (таких як COVID-19 і повномасштабне вторгнення росії в Україну) помітно позначається на діяльності абсолютно всіх учасників фінансового ринку не тільки нашої держави, але й зарубіжних країн, і страхові компанії не є винятком. Саме у 2020 та 2022 роках спостерігаються найнижчі показники валових і чистих премій та відшкодувань, падіння рівня валових і чистих виплат, а ще обсягу укладених договорів страхування та доходів вітчизняних страховиків. Тенденцію до зменшення протягом останніх п'яти років зберігають і страхові компанії, кількість яких знизилась у три рази. Однак, попри негативні моменти, було доведено, що на кінець 2024 року український ринок страхування є другим найбільш капіталізованим серед небанківських фінансових посередників та має позитивну динаміку розвитку, про що свідчать основні показники роботи страховиків і розглянуті коефіцієнти ефективності. Акцентовано увагу на тому, що саме страховий ринок – це один із найбільш важливих елементів фінансової безпеки, результативне функціонування якого дозволить збільшити добробут громадян, забезпачити безперервну роботу суб'єктів господарювання, а також гарантувати соціально-економічне піднесення нашої країни.

5. Встановлено, що галузь non-life страхування є найпопулярнішою серед населення України. Станом на 01.01.2025 користуються попитом такі послуги як ОСЦПВ, «Зелена картка», КАСКО, медичне та страхування майна, премії за якими постійно зростають. Загальний обсяг платежів і виплат у даному сегменті теж має тенденцію до збільшення, що вказує на ефективну діяльність страхових компаній цієї спеціалізації. Розкрито особливості укладення електронних договорів страхування та динаміку їх кількості на вітчизняному

ринку ризикового страхування. Обґрунтовано потребу функціонування найвідоміших об'єднань страховиків України, що зосереджені на розвитку ринку non-life страхування, а особливо Моторного (транспортного) страхового бюро України, яке, окрім реалізації окреслених завдань і функцій, може здійснювати й страхову діяльність, що допомагає не тільки підтримувати компанії-члени організації, але й гарантувати відшкодування громадянам на законодавчому рівні.

6. Визначено роль та необхідність life страхування як важливої частини страхового ринку України, що дає можливість вдало вирішувати більшість соціальних проблем і забезпечує не лише захист життя й здоров'я, а й гідний рівень існування в сучасних умовах завдяки накопичувальній складовій даних полісів. Проаналізовано зміну загальних валових страхових премій і валових страхових виплат, а також основні показники роботи найвідоміших страхових компаній цієї галузі та підтверджено позитивну динаміку розвитку більшості з них, що свідчить про значні перспективи зростання страхування життя в нашій державі. Конкретизовано головні проблеми вітчизняного ринку life страхування, такі як помітний рівень монополізації, недостатня популярність у порівнянні зі сферою non-life і провідними країнами світу та аргументовано потребу вдосконалення, пошуку й впровадження нових рішень для його піднесення в майбутньому.

7. Виокремлено чотири групи макроекономічних факторів (політичні, економічні, соціальні й технологічні), які позначаються на діяльності страхового ринку України в 2025 році та конкретизовано дію найбільш значних із них, таких як політична нестабільність і війна, низка капіталізація страхових компаній та економічні обмеження, соціальні потреби, а ще новітні технології й розвиток InsurTech. Розкрито сильні та слабкі сторони, можливості й загрози ринку life страхування та доведено перспективу розробки й реалізації багатьох стратегій піднесення даної галузі за допомогою матриці SWOT-аналізу. Окреслено головні проблеми, які заважають подальшому зростанню страхування життя в нашій державі – це вразливість ринку до багатьох

несприятливих чинників, політичні й економічні негаразди, недоліки законодавства, недостатній рівень ресурсів, страхової культури населення і технологічної еволюції, а також ключові шляхи його розвитку в майбутньому. З'ясовано, що надалі прогрес цієї сфери в Україні буде визначатися стабільністю фінансової, економічної й політичної ситуації, змінами в правовій системі, тривалістю життя і купівельною спроможністю громадян. Для страховиків у цьому разі важливо бути гнучкими, своєчасно реагувати й пристосовуватися до нових реалій, вдосконалюючи якість послуг та впроваджуючи інноваційні технології для забезпечення конкурентоспроможності й ефективної діяльності.

8. Розглянуто сутність і призначення саморегулювних організацій та особливості функціонування найвідоміших об'єднань, що спеціалізуються на life страхуванні в зарубіжних країнах, зокрема в Японії, Канаді, Ізраїлі й Південній Кореї та обґрунтовано необхідність створення подібної асоціації в нашій державі. Запропоновано актуальну назву – Бюро страхування життя України, загальний механізм його роботи й організаційну структуру, визначено основні завдання, можливих учасників і партнерів та розроблено концепцію розвитку об'єднання на 2026 – 2030 роки, яка передбачає три фундаментальні етапи й полегшить його формування завдяки чіткому розподілу цілей та інструментів, що потрібні для досягнення мети. Додатково було проведено декомпозиційний аналіз і виокремлено ключові макро-, мікро- та фактори внутрішнього середовища, на які варто зважати при впровадженні даної організації в найближчі п'ять років. Підтверджено, що активна діяльність Бюро страхування життя України дозволить гарантувати індексацію заощаджень, підвищити довіру й фінансову грамотність населення, інвестиційну привабливість і безпеку національної економіки та вивести український ринок life страхування на абсолютно новий рівень.

ПЕРЕЛІК ІНФОРМАЦІЙНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аберніхіна І. Г., Сокиринська І. Г. Фінанси страхових організацій: навчальний посібник. Дніпро: Пороги, 2019. 198 с.
2. Асоціація «Страховий Бізнес». URL: <https://insurancebiz.org/>
3. Базилевич В. Д. Страхування. Київ: Знання, 2008. 1019 с.
4. Бороденко Т. М., Буряченко А. Є., Гапонюк М. А. Діяльність небанківських фінансових установ на ринку фінансових послуг. Економіка та суспільство. 2023. № 57. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-4>
5. Братюк В. П., Петричко М. М., Полак А. Є. Оцінка стану та фінансових показників ринку страхових послуг України. Innovation and Sustainability. 2023. № 4. С. 81-89. DOI: <https://doi.org/10.31649/ins.2023.4.81.89>
6. Внукова Н. М., Успенко В. І., Временко Л. В. та ін. Страхування: теорія та практика. Навчально-методичний посібник / за загальною редакцією проф. Внукової Н. М. Харків: Бурун Книга, 2004. 376 с: іл.
7. Волосович С. В., Фоміна О. В. Технологічні інновації на страховому ринку. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2018. № 5 (121). С. 124-137. DOI: [http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2018\(121\)10](http://doi.org/10.31617/visnik.knute.2018(121)10)
8. Волохова Л. Ф., Захаренко В. В. Зарубіжний досвід розвитку ринку страхування життя як чинник впливу на українські реалії. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2019. Вип. 35. С. 137-142.
9. Волошина-Сідей В. В., Коверза А. І. Сучасні підходи до дослідження потенціалу ринку страхування життя. Економіка та суспільство. 2022. № 42. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-53>
10. Воронков О. О. Конспект лекцій з курсу «Страхування» (для студентів заочної форми навчання освітньо-кваліфікаційного рівня «бакалавр» напряму підготовки 6.030504 – Економіка підприємства і слухачів другої вищої

освіти спеціальності 7.03050401 – Економіка підприємства). Харків: ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2017. 126 с.

11. Гаманкова О. О., Хлівний В. К. Страховий ринок України у глобальному страховому просторі. Фінанси України. 2012. № 5. С. 58-67. URL: https://finukr.org.ua/?page_id=723&aid=485

12. Гевчук А. В., Крижовий О. В. Прогнозування основних показників страхової компанії та вплив на прибуток на основі елементів PEST-аналізу в умовах сучасності. Успіхи і досягнення у науці. Серія «Соціальні та поведінкові науки». 2024. № 9 (9). С. 1073-1082. DOI: [https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-9\(9\)-1073-1082](https://doi.org/10.52058/3041-1254-2024-9(9)-1073-1082)

13. Данько Ю. І., Бровко С. В. Вплив інноваційних технологій на розвиток страхового ринку. Економіка та суспільство. 2024. № 62. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-62-8>

14. Директива Європейського Парламенту і Ради 2009/138/ЄС від 25 листопада 2009 року про започаткування та ведення діяльності у сфері страхування та перестрахування (Платоспроможність II) (нова редакція). Європарламент, Рада ЄС; Директива, Міжнародний документ, Перелік від 25.11.2009 № 2009/138/ЄС. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/984_039-09#Text

15. Домбровська Н. Р. Страховий ринок України: реалії та виклики в умовах військового стану. Ефективна економіка. 2024. № 7. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.7.45>

16. Жиликова О. В., Жиликова Г. С. Інноваційні технології у страхуванні життя. Modern Economics. 2020. № 22. С. 13-17. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V22\(2020\)-02](https://doi.org/10.31521/modecon.V22(2020)-02)

17. Журавка Ф. О., Журавка О. С., Небаба Н. О. Проблемні аспекти сталого розвитку вітчизняного ринку страхування життя в умовах глобалізації. Інвестиції: практика та досвід. 2019. № 5. С. 5-8. DOI: 10.32702/2306-6814.2019.5.5

18. Золотарьова О. В., Галаганов В. О. Актуальні проблеми та перспективи розвитку страхування життя в Україні. Економіка і суспільство. 2017. № 10. С. 589-597.
19. Капітанець В. В., Соколова А. М. Система страхування від воєнних ризиків. Наука і молодь у ХХІ сторіччі: збірник матеріалів Х Міжнародної молодіжної науково-практичної інтернет-конференції (м. Полтава, 28 листопада 2024 року). Полтава: ПУЕТ, 2025. С. 953-956.
20. Карнаушенко А. С. Інвестиційне страхування життя в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку. Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка. 2024. № 20. С. 126-134. DOI: <https://doi.org/10.32782/2708-0366/2024.20.14>
21. Катруша В. С., Загорська Д. М. Перспективи використання світового досвіду та пропозиції для стимулювання ринку особистого страхування України. Молодий вчений. 2023. № 12 (124). С. 168-174. DOI: <https://doi.org/10.32839/2304-5809/2023-12-124-8>
22. Кондратенко Н. О., Рудаченко О. О., Троян В. І. Визначення особливостей системи управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя. Економіка та суспільство. 2024. № 61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-65>
23. Кривошлик Т. Д. Об'єднання страхових компаній як фактор саморегулювання на страховому ринку України. Проблеми економіки. 2018. № 4 (38). С. 247-253. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2018-4-247-253>
24. Кужелев М. О., Нечипоренко А. В. Вплив FinTech на діяльність страхових компаній на фінансовому ринку України. Європейський науковий журнал Економічних та Фінансових інновацій. 2025. № 1 (15). С. 430-438. DOI: <http://doi.org/10.32750/2025-0138>
25. Лащик І. І., Кондрат І. Ю., Віблій П. І. та ін. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. Галицький економічний вісник. 2020. № 5 (66). С. 105-112. DOI: https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2020.05.105

26. Ліга страхових організацій України. URL: <https://uainsur.com/>
27. Маніта А. А., Волкова В. В. Розвиток ринку послуг зі страхування життя в умовах нестабільної економіки України. Студентський науковий журнал «UNIVERSUM». 2023. № 03. С. 28-33. URL: <https://archive.liga.science/index.php/universum/article/view/600>
28. Мельник Т. А., Сибірцев В. В. Страхування: навчальний посібник. Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022. 307 с.
29. Мельничук Ю. М. Аналіз факторів впливу на ринок страхових послуг зі страхування життя. Бухгалтерський облік і аудит. 2018. № 2. С. 18-24. URL: <https://dspace.udpu.edu.ua/bitstream/6789/8864/1/Stattya.pdf>
30. Міловська Н. В. Електронна форма укладення договорів страхування. Підприємництво, господарство і право. 2020. № 11. С. 34-41. DOI: <https://doi.org/10.32849/2663-5313/2020.11.05>
31. Моторне (транспортне) страхове бюро України. URL: <https://mtsbu.ua/>
32. Національна Асоціація Страховиків України. URL: <https://nasu.com.ua/>
33. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/>
34. Нижна Ю. В. Особливості страхування життя в Україні та зарубіжний досвід. Римське право як підґрунтя сучасного права Європи: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Одеса, 27 травня 2016 р.); за заг. ред. Є. О. Харитонова; НУ «ОЮА». Півд. регіон. центр НАПрН України. Одеса: Фенікс, 2016. С. 220-223.
35. Новікова М. М., Волкова М. В., Швед А. Б. Формування конкурентних переваг і конкурентного потенціалу компаній зі страхування життя. Проблеми економіки. 2024. № 1 (59). С. 77-83. DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2024-1-77-83>
36. Новікова М. М., Запорожець Г. В., Браташ М. А. Визначення стратегічних орієнтирів розвитку компаній зі страхування життя. Сталий

розвиток економіки. 2024. № 2 (49). С. 239-244.
DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2024-49-38>

37. Новоселецька А. О. Теоретико-методичні засади стратегії управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя за спеціальністю 073 – Менеджмент: дис... д-ра філософії: Харківський національний університет міського господарства імені О. М. Бекетова, МОН України, Харків, 2024. 290 с.

38. Осадець С. С. Страхування: підручник. Вид. 2-ге, перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2002. 599 с.

39. Офіційний сайт ПрАТ «МетЛайф». URL: <https://www.metlife.ua/>

40. Офіційний сайт ПрАТ «СК «КД Життя». URL: <https://www.kd-life.com.ua/>

41. Офіційний сайт ПрАТ «СК «ПЗУ Україна страхування життя». URL: <https://pzulife.com.ua/>

42. Офіційний сайт ПрАТ «СК «УНІКА Життя». URL: <https://unika.ua/shareholders/strakhova-kompaniia-unika-zyttia/>

43. Офіційний сайт ТДВ «СК «АРКС Лайф». URL: <https://arx.com.ua/life>

44. Попова А. В. Ринки небанківських фінансових послуг та їх інструменти. Право України. 2018. № 5. С. 136-150. URL: <https://hozpravoreposit.kyiv.ua/handle/765432198/240>

45. Проривні інновації на страховому ринку України: збірник матеріалів V Міжн. науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 27 жовтня 2021 року). Київ: КНЕУ, 2021. 263 с.

46. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 18. Ст. 78. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр>

47. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 2023. № 12-13. Ст. 28. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>

48. Рудь І. Ю., Алексєєва О. С. Проблеми розвитку страхування життя в Україні та шляхи їх вирішення. Електронний науково-практичний журнал «Інфраструктура ринку». 2022. Вип. 66. С. 195-199. DOI: <https://doi.org/10.32843/infrastruct66-34>
49. Рябенко Г. М., Сіренко Н. М., Кравченко А. С. Страхування: навчальний посібник. Миколаїв: МНАУ, 2014. 429 с.
50. Січко С. М. Саморегулівні організації як необхідний елемент функціонування фінансового ринку. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 18. С. 490-496. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/93.pdf>
51. Соколова А. М. Страховий ринок України: сучасні тенденції та перспективи / А. М. Соколова // Розвиток фінансового та реального секторів як ключовий фактор забезпечення економічної безпеки України: монографія / С. П. Прасолова, О. В. Гасій, А. М. Соколова та ін.; за заг. ред. канд. екон. наук, доцента С. П. Прасолової. Полтава. ПУЕТ, 2024. 196 с. С. 74-108.
52. Соколова А. М., Яріш О. В., Рижков А. В. Ринок страхування України в умовах сучасних трансформацій: стан та перспективи розвитку. Економічний простір. 2025. № 198. С. 244-252. DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.198.244-252>
53. Сосновська О. О. Страхування: навчальний посібник. Київ: ун-т ім. Б. Грінченка, 2021. 328 с.
54. Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризику. Наука й економіка. 2015. Вип. 1. С. 154-160. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/8257>
55. Страховий ринок Японії. Особливості страхування та структура ринку. Журнал «Insurance TOP». URL: <https://insurancetop.com/markets/106>
56. Татаріна Т. В. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку. Наука й економіка. 2010. Вип. 2. С. 93-99. URL: <https://ir.kneu.edu.ua:443/handle/2010/5007>

57. Татаріна Т. В. Страхування життя в Україні: проблеми та нові можливості розвитку. Актуальні питання у сучасній науці. Серія «Економіка». 2023. № 1 (7). С. 91-105. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-1\(7\)-91-105](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-1(7)-91-105)
58. Татаріна Т. В. Функціонування вітчизняного ринку перестрахування в умовах воєнного стану. Наукові перспективи. 2022. № 12 (30). С. 262-275. DOI: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12\(30\)-262-275](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12(30)-262-275)
59. Терещенко Т. Є., Заволока Л. О., Пономарьова О. Б. Страхування (у схемах, таблицях, коментарях): навчальний посібник. Серія «Бізнес. Економіка. Фінанси». Дніпро: Університет митної справи та фінансів, 2020. 221 с.
60. Тимчак М. В., Мінкович В. Т. Європейський досвід страхування життя та можливість його імплементації в Україні. Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2021. № 1 (57). С. 134-140. DOI: [https://doi.org/10.24144/2409-6857.2021.1\(57\).134-140](https://doi.org/10.24144/2409-6857.2021.1(57).134-140)
61. Федорович І. М., Панас Н. М. Сучасні тенденції ринку страхування життя в Україні та перспективи його розвитку. Ефективна економіка. 2024. № 1. DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2024.1.66>
62. Хорватова О. О. Історико-правовий розвиток інституту страхування життя в Україні та світі. Часопис Київського університету права. 2024. № 3. С. 77-82. DOI: <https://chasprava.com.ua/index.php/journal/article/view/1118>
63. Цимбаленко Н. В. Страхування життя в контексті соціального захисту населення. Міжнародний науковий журнал «Інтернаука». Серія: «Економічні науки». 2018. № 3 (11). С. 73-79.
64. Шолойко А. С. Страхові об'єднання як фактор розвитку страхового ринку України. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2014. № 1 (28). С. 382-391. URL: http://tppe.econom.univ.kiev.ua/data/2014_28_2/zb28_2_33.pdf
65. Ядерний страховий пул України. URL: <https://nuclearpool.com.ua/>
66. Association for Savings and Investment South Africa. URL: <https://www.asisa.org.za/>

67. Association of Life Insurance Companies of Israel LTD. URL: <http://www.igudbit.org.il/eng/?CategoryID=385&ArticleID=400>
68. Canadian Life and Health Insurance Association. URL: <https://www.clhia.ca/>
69. Combined Ratio: Definition, What It Measures, Formula, and Examples. Investopedia. URL: https://www.investopedia.com/terms/c/combinedratio.asp?utm_source=chatgpt.com
70. FORINSURER: журнал про страхування та іншуртех. URL: <https://forinsurer.com/>
71. Investment Income Ratio: What it is, How it Works, Calculation. Investopedia. URL: https://www.investopedia.com/terms/i/investment-income-ratio.asp?utm_source=chatgpt.com
72. Korea Life Insurance Association. URL: <https://www.klia.or.kr/eng/main.do>
73. LOA members say yes to new association. FAnews. URL: <https://www.fanews.co.za/article/compliance-regulatory/2/loa-life-officers-association/1080/loa-members-say-yes-to-new-association/4624>
74. The Life Insurance Association of Japan. URL: <https://www.seiho.or.jp/english/>
75. What is a target loss ratio? Insuredandmore. URL: https://insuredandmore.com/what-is-a-target-loss-ratio?utm_source=chatgpt.com
76. World insurance: inflation risks front and centre. Sigma. 2022. № 4. Retrieved from: <https://www.swissre.com/dam/jcr:4500fe30-7d7b-4bc7-b217-085d7d87a35b/swiss-re-institute-sigma-4-2022.pdf>
77. World insurance: riding out the 2020 pandemic storm. Sigma. 2020. № 4. Retrieved from: <https://www.swissre.com/dam/jcr:d50acbcd-ce5c-4ee9-bc60-a3c1e55f8762/sigma-4-2020-en.pdf>
78. World insurance: stirred, and not shaken. Sigma. 2023. № 3. Retrieved from: <https://www.swissre.com/dam/jcr:0e365e0b-cb43-4c35-a72a-db4fb4a0ea51/2023-07-10-sri-sigma-world-insurance-en.pdf>

79. World insurance: strengthening global resilience with a new lease of life. Sigma. 2024. № 3. Retrieved from: <https://www.swissre.com/dam/jcr:2d26776f-20e4-4228-8ee0-97cec2ddb3c4/sri-sigma3-2024-world-insurance.pdf>

80. World insurance: the recovery gains pace. Sigma. 2021. № 3. Retrieved from: <https://www.swissre.com/dam/jcr:ca792993-80ce-49d7-9e4f-7e298e399815/swiss-re-institute-sigma-3-2021-en.pdf>

ДОДАТОК А



POLTAVA UNIVERSITY OF
ECONOMICS AND TRADE

СЕРТИФІКАТ

№ 045/10112025

засвідчує, що



Верескун Т. В.

брав(ла) участь у
ХІ Міжнародній молодіжній науково-практичній інтернет-конференції
«Наука і молодь в ХХІ сторіччі» (до Всесвітнього дня науки в ім'я миру та
розвитку, Міжнародного року кооперативів 2025)

Ректор

Олексій НЕСТУЛЯ

10 листопада 2025 року

ДОДАТОК Б

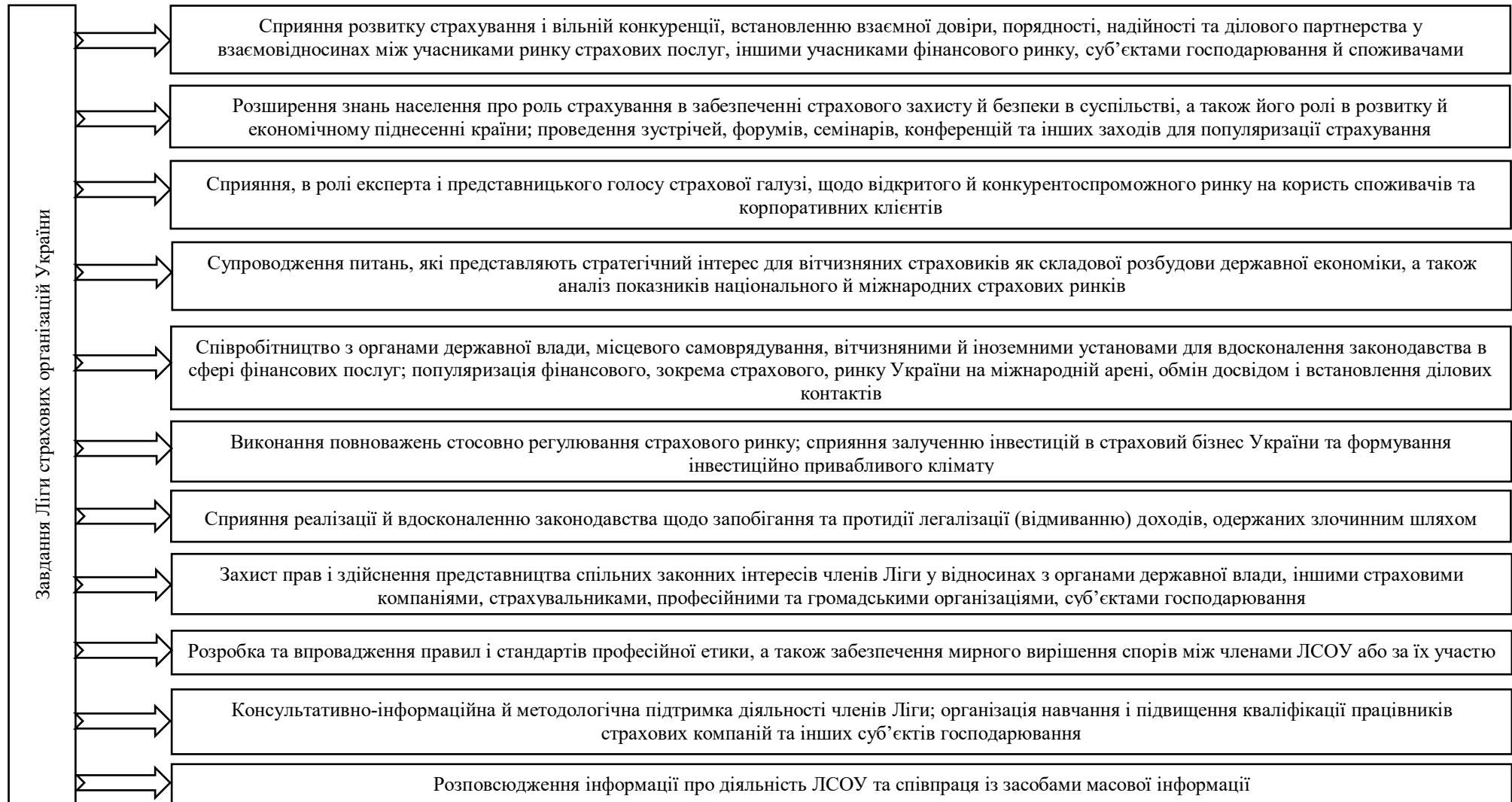


Рисунок Б.1 – Основні завдання Ліги страхових організацій України

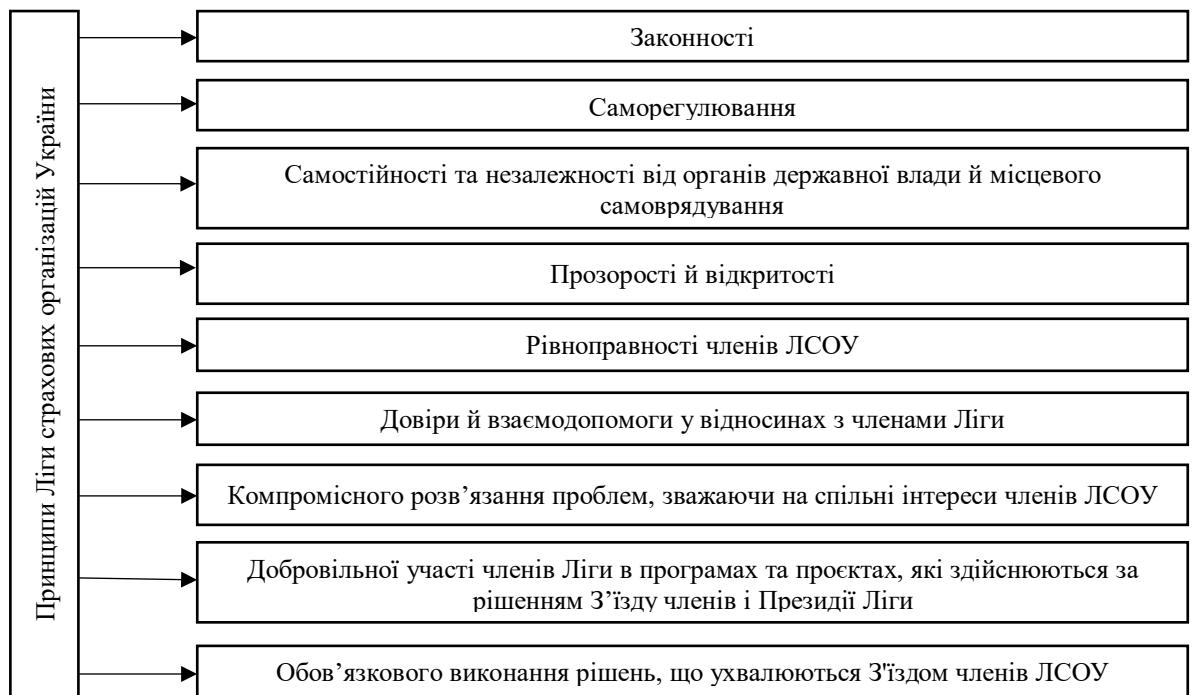
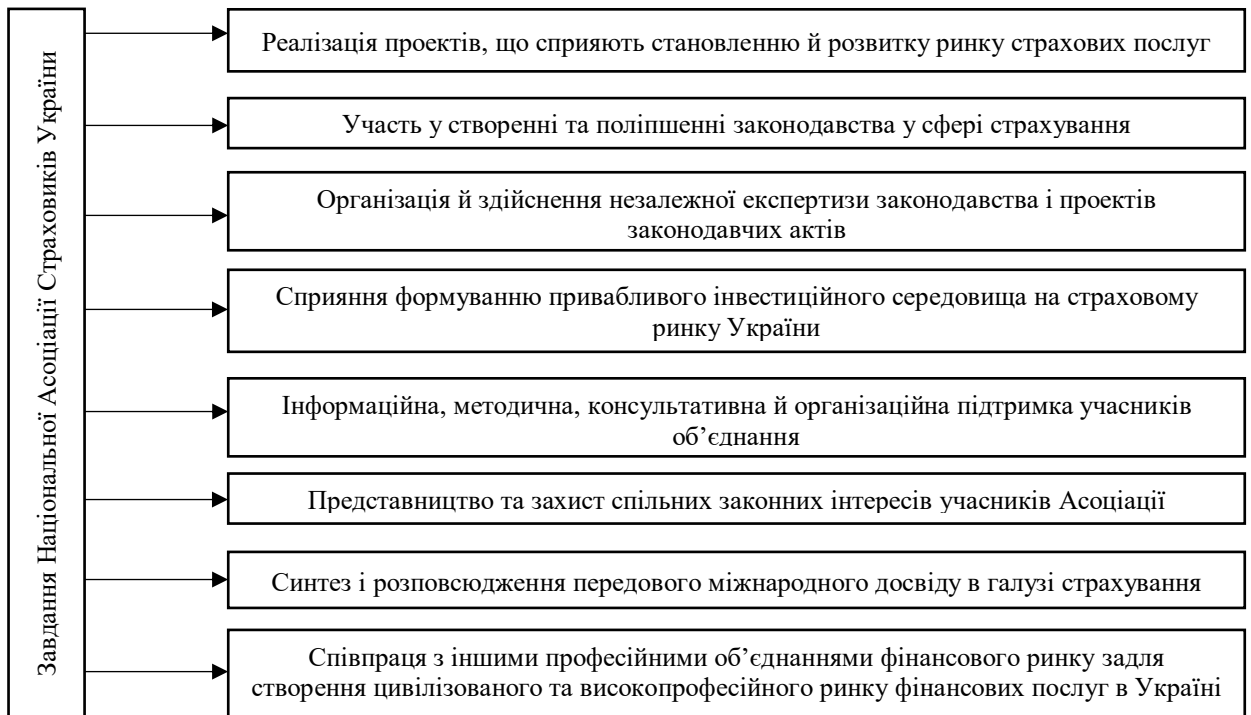


Рисунок Б.2 – Принципи функціонування Ліги страхових організацій України

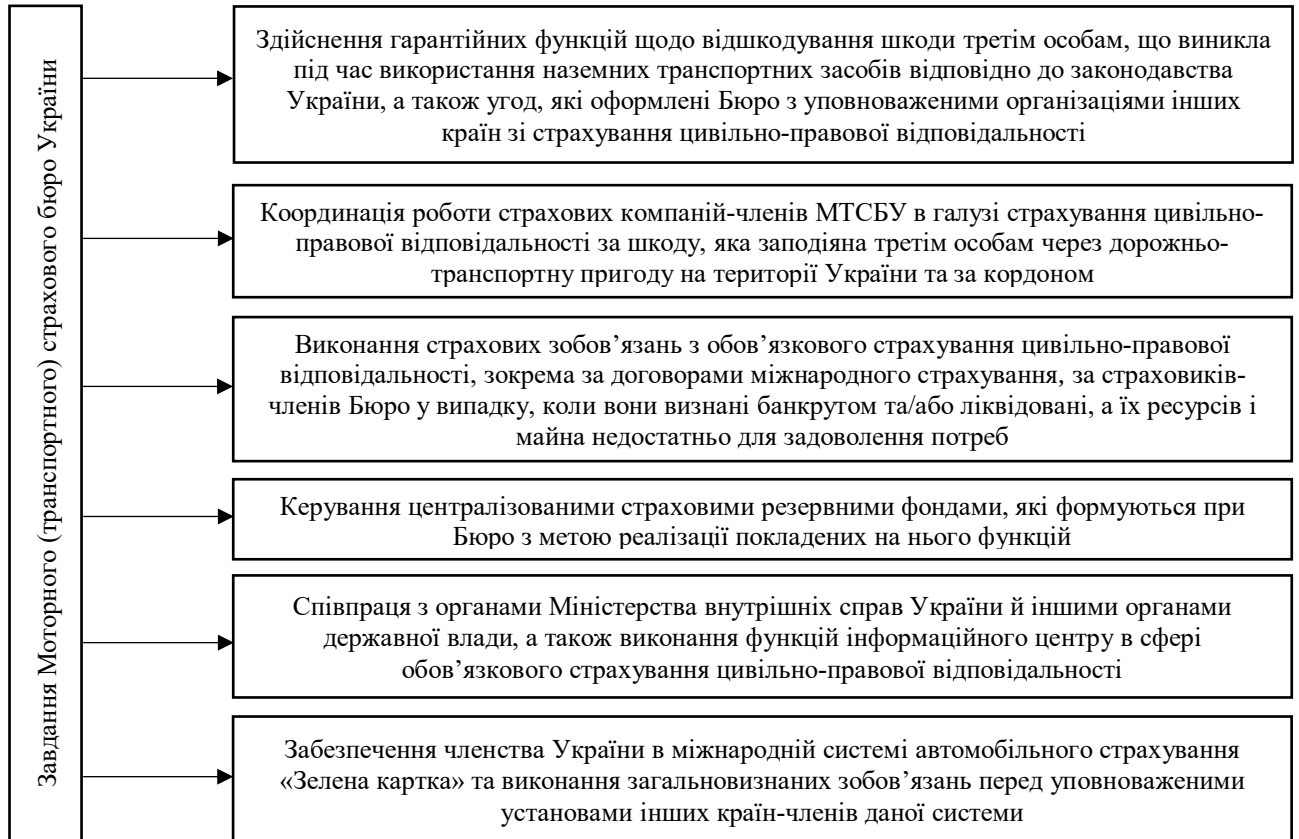
ДОДАТОК В



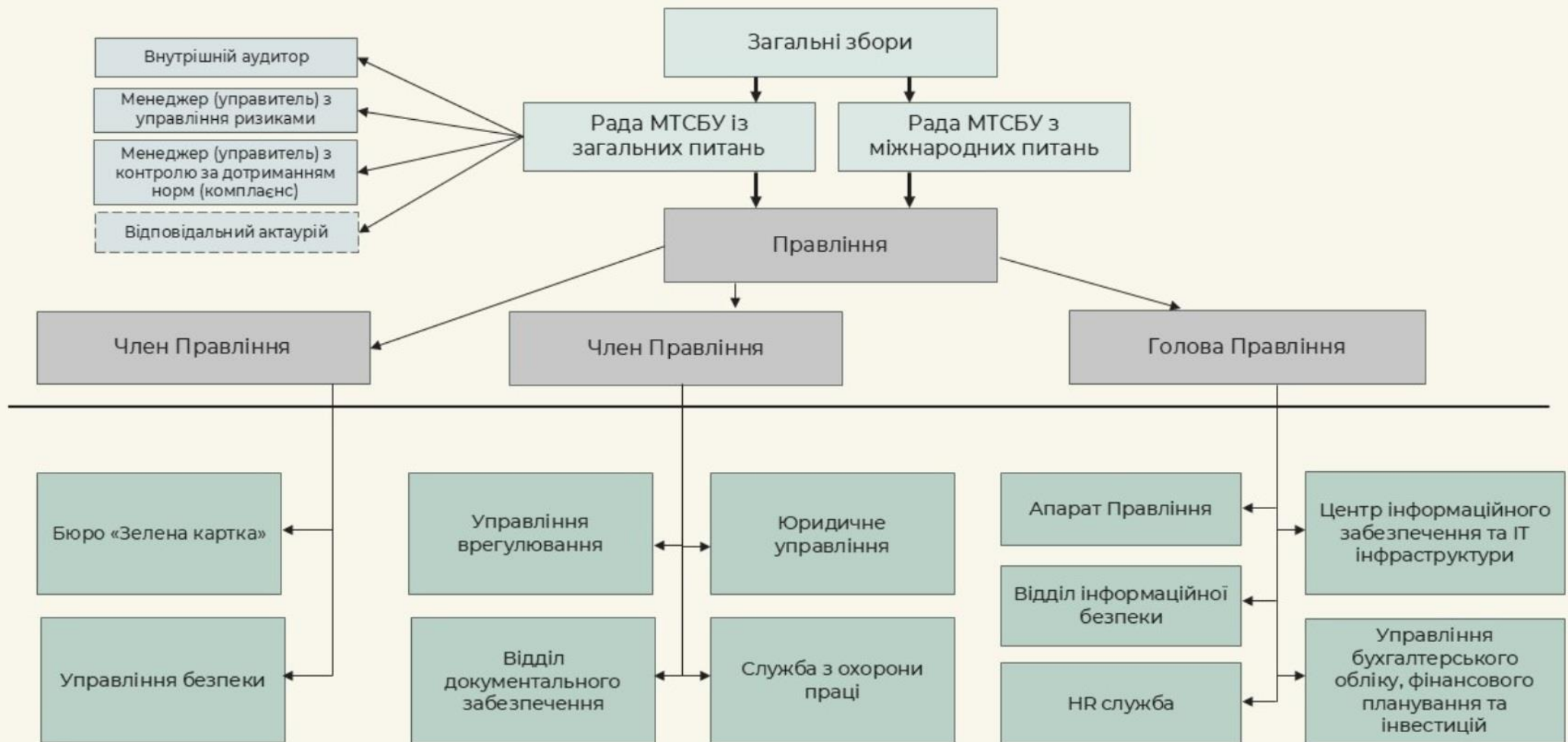
ДОДАТОК Г



ДОДАТОК Д



ДОДАТОК Е



ДОДОТОК Ж

