

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ  
Навчально-науковий інститут економіки і управління

Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

«До захисту допущено»

Директор інституту

Завідувач кафедри

\_\_\_\_\_ Олег ШЕРЕМЕТ  
(підпис) (ім'я та прізвище)

\_\_\_\_\_ Лада ШІРІНЯН  
(підпис) (ім'я та прізвище)

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

«\_\_» \_\_\_\_\_ 2023 р.

**КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА  
НА ЗДОБУТТЯ ОСВІТНЬОГО СТУПЕНЯ БАКАЛАВРА**

зі спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(код і назва спеціальності)

освітньо-професійної програми Фінанси, банківська справа та страхування  
на тему: Стан та перспективи розвитку страхового ринку України

Виконав: здобувачка 4 курсу, групи ФІ-4-15-а

Салабай Данііл Олександрович  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Керівник: Шірінян Лада Василівна  
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Рецензент Людмила Соломчук  
(ім'я та прізвище)

\_\_\_\_\_ (підпис)

Я, як здобувач (ка) Національного університету харчових технологій, розумію і підтримую політику університету з академічної доброчесності. Я, не надавав (ла) і не одержував (ла) недозволеної допомоги під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

Здобувач  
(ка) \_\_\_\_\_ (підпис)

Київ – 2023 р.

# НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Інститут (факультет) Навчально-науковий інститут економіки і управління  
 Кафедра фінансів  
 Освітній ступінь бакалавр  
 Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
(шифр і назва)  
 Освітньо-професійна програма Фінанси, банківська справа та страхування  
(назва)

**ЗАТВЕРДЖУЮ**

Завідувач кафедри фінансів

/Лада ШІРІНЯН/

«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ року

## ЗАВДАННЯ

### НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Салабай Данііл Олександрович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи: Стан та перспективи розвитку страхового ринку України  
керівник проекту (роботи) Шірінян Л. В., д. е. н., доц.,

( прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом закладу вищої освіти від «05» грудня 2022 р. № 865-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 07 червня 2023 р.

3. Вихідні дані до роботи підручники, навчальні посібники, монографії, статті, звітність страхової компанії

4. Зміст пояснювальної записки (перелік питань, які потрібно розробити)

Розділ 1. Теоретико основи функціонування страхового ринку

Розділ 2. Аналіз сучасного стану страхового ринку України

Розділ 3. Перспективи розвитку страхового ринку України

5. Перелік графічного матеріалу (з точним зазначенням обов'язкових креслень)

рис. 1.1. Взаємозв'язок ринку страхових послуг із суміжними ринками та процесами; Рис. 1.3. Ризик у конструкції страхової послуги Рис. 2.1. Кількість страхових компаній України та розмір їх активів у 2017-2022 рр.;, табл. 2.1. Основні показники розвитку страхового ринку України в 2017-2022 рр.; Рис. 2.2. Страховики серед фінансових установ, регулювання та нагляд за якими здійснює НБУ; Рис. 2.3. Обсяг та структура прийнятих активів на покриття резервів; Рис. 2.4. Структура активів страховиків на 01.04. 2023 р.; Рис. 2.5. Премії та рівень виплат за видами страхування та належні перестраховикам; Рис. 2.6. Страхові премії та виплати за найпоширенішими видами страхування; Рис. 2.7. Валові премії за

видами страхування та за типами страхувальників; Рис. 2.8. Коефіцієнти резервування добровільного та обов'язкового страхування; Рис. 3.1. Попередні оцінки галузевих страхових збитків від війни, млрд дол.;

#### 6. Консультанти розділів проекту (роботи)

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
<b>I</b>	Шірінян Л. В.		
<b>II</b>	Шірінян Л. В.		
<b>III</b>	Шірінян Л. В.		

7. Дата видачі завдання 19 жовтня 2022 року

### КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів дипломного проекту (роботи)	Строк виконання етапів проекту (роботи)	Примітка
1	Вибір теми, написання заяви, отримання завдання і узгодження плану з керівником	05.12.2022	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 24.03.2023	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 24. 04.2023	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 17.05.2023	
5	Оформлення роботи і подання керівникові для проходження попереднього захисту	до 19.05.2023	
6	Попередній захист	30.05.2023	
7	Подання кваліфікаційної роботи з підтвердження керівника на перевірку академічного плагіату.	01.06.2023	
8	Доопрацювання кваліфікаційної роботи після попереднього захисту та перевірки на плагіат, узгодження змісту доповіді та презентації з керівником, отримання відзивів на роботу	До 06.06.2023	
9	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	07.06.2023	

**Здобувач**

\_\_\_\_\_ Салабай Д.О.  
( підпис ) (прізвище та ініціали)

**Керівник роботи**

\_\_\_\_\_ Шірінян Л.В.  
( підпис ) (прізвище та ініціали)

## АНОТАЦІЯ

### **Салабай Д. О. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України**

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня «бакалавр» за спеціальністю 072 Фінанси, банківська справа та страхування. Національний університет харчових технологій, Київ, 2023.

Кваліфікаційна робота присвячена дослідженню стану та перспектив розвитку страхового ринку України.

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел.

У першому розділі розкрито теоретичні основи функціонування страхового ринку, методологічні основи дослідження його розвитку та інституціональні перетворення.

Другий розділ присвячений аналізу сучасного стану страхового ринку України.

У третьому розділі висвітлено перспективи розвитку страхового ринку України, його основні тренди та прогностичні напрями.

***Ключові слова:** страхування, страховий ринок, страховий захист, функції ринку страхових послуг, PEST-аналіз, кількість страховиків, life, non-life, активи, премії, виплати, план Маршалла.*

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП.....</b>	<b>5</b>
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ.....</b>	<b>7</b>
1.1. Методологічні основи дослідження розвитку страхового ринку.....	7
1.2. Інституціональні перетворення страхового ринку України.....	13
<b>РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....</b>	<b>18</b>
2.1. Причини та ключові чинники сучасного стану розвитку страхового ринку України.....	18
2.2. Показники діяльності страхових компаній в умовах воєнного стану...	26
<b>РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ.....</b>	<b>35</b>
3.1. Основні тренди страхової галузі.....	35
3.2. Вплив технологій штучного інтелекту на розвиток страхового ринку	38
3.3. Прогнозні напрями розвитку страхового ринку України.....	42
<b>ВИСНОВКИ.....</b>	<b>50</b>
<b>СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....</b>	<b>56</b>

## ВСТУП

**Актуальність теми.** Стрімкий розвиток суспільних відносин в епоху діджиталізації сприяє посиленню інтеграційних процесів на фінансовому ринку загалом та у сфері страхування зокрема.

Страховий ринок України в сучасних умовах через військову агресію та кризовий стан економіки має досить обмежені можливості для сталого розвитку. Виявлення причин та визначення чинників формування сучасного стану економіки може стати вагомим підґрунтям для побудови ефективної системи страхування на національному ринку.

Розвиток страхового ринку розглядається сучасними науковцями як один з ключових чинників соціально-економічної безпеки населення і регіонів, а також економічного зростання країни. Сучасний стан та тенденції розвитку страхового ринку виступають предметом дослідження багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, серед яких можна виділити таких вчених як В. Базилевич, В. Виговська, С. Волосович, О. Вовчак, І. Габідулін, О. Гаманкова, О. Залетов, О. Заруба, Ю. Клапків, О. Кнейслер, О. Козьменко, В. Корнєєв, К. Лискава, М.Мних, С. Осадець, Н. Приказюк, Т. Ротова, А. Руденко, Н. Ткаченко, В. Тринчук, В. Фурман, Л. Шірінян, Т. Яворська та ін.

Зважаючи на складні умови функціонування економіки України протягом останніх довоєнних років за умов пандемії COVID-19 та воєнного стану, постійної агресії з боку РФ, страховий ринок потерпає від низки системних та специфічних проблем, що потребує додаткової уваги та актуалізує тему кваліфікаційної роботи.

**Метою** кваліфікаційної роботи є виявлення сучасних проблем та обґрунтування перспектив розвитку страхового ринку України.

Поставлена мета дала можливість сформулювати наступні **завдання**:

- розкрити методологічні основи дослідження розвитку страхового ринку.;
- дослідити інституціональні перетворення страхового ринку України;
- визначити причини та ключові чинники сучасного стану розвитку

страхового ринку України;

- провести аналіз показників діяльності страхових компаній в умовах воєнного стану;
- висвітлити основні тренди страхової галузі;
- вивчити вплив технологій штучного інтелекту на розвиток страхового ринку;
- окреслити прогностичні напрями розвитку страхового ринку України.

**Об'єктом дослідження** є страховий ринок України.

**Предметом дослідження** є теоретичні та практичні аспекти розвитку страхового ринку України.

**Методи дослідження.** У процесі підготовки кваліфікаційної роботи використовувались методи аналізу та синтезу, узагальнення даних, порівняння, статистичний аналіз, графічний аналіз.

**Інформаційною базою** для написання кваліфікаційної роботи слугували наукові публікації дослідників з питань страхового ринку, підручники, звіти Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) та аналітичні видання Національного банку України (НБУ), законодавство та законодавчо-правові документи, Постанови та інструкції Кабінету міністрів, Міністерства фінансів, Нацкомфінпослуг, НБУ, інтернет-ресурси.

# РОЗДІЛ 1

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

### 1.1. Методологічні основи дослідження розвитку страхового ринку

Сучасний соціально-економічний розвиток країни взаємопов'язаний із трансформацією страхового сектору під впливом інституційних перетворень, реорганізації системи регулювання та нагляду, технічних інновацій, значення яких в епоху інтернетизації суспільства невинно зростає [1, с. 5]. Вихідною методологічною основою дослідження розвитку ринку страхових послуг є інституціональний та системний підходи [2, с. 116]. Спираючись на окреслені вище підходи до дослідження явищ і процесів у сфері страхування, та зважаючи на те, що ринок страхових послуг є багатограним поняттям, його сутність повніше розкривається при комплексному вивченні та врахуванні всіх основних аспектів. Відтак, поняття «ринок страхових послуг» можна трактувати з таких позицій [3, с. 126]:

- макроекономічного – як складову фінансового сектору економіки з більшістю притаманних йому характеристик, функцій і принципів;
- організаційно-управлінського – економічний простір, у якому взаємодіють інституційні організації, здійснюючи діяльність із надання страхових послуг або обслуговуючи чи регулюючи її;
- інституціонального – сукупність інститутів, які визначають і регламентують правила та умови взаємин учасників операцій, де страхувальники, страхові компанії (товариства взаємного страхування), страхові агенти та брокери шляхом купівлі-продажу, страхового захисту, який реалізується через страховий інтерес;

- фінансового – сукупність економічних відносин, які виникають між його суб'єктами (страховики, страхувальники, страхові посередники) щодо здійснення операцій з купівлі-продажу страхових продуктів шляхом укладання страхових договорів з метою одержання прибутку;

- маркетингового – сфера послуг, де страхувальники, страхові компанії (товариства взаємного страхування), страхові агенти та брокери шляхом купівлі-продажу страхового захисту формують попит і пропозицію на страхові послуги.

Зважаючи на складність та багатогранність страхових відносин [4; 5], взаємозв'язок ринку страхових послуг із суміжними ринками та процесами можна зобразити у такому вигляді (рис. 1.1).

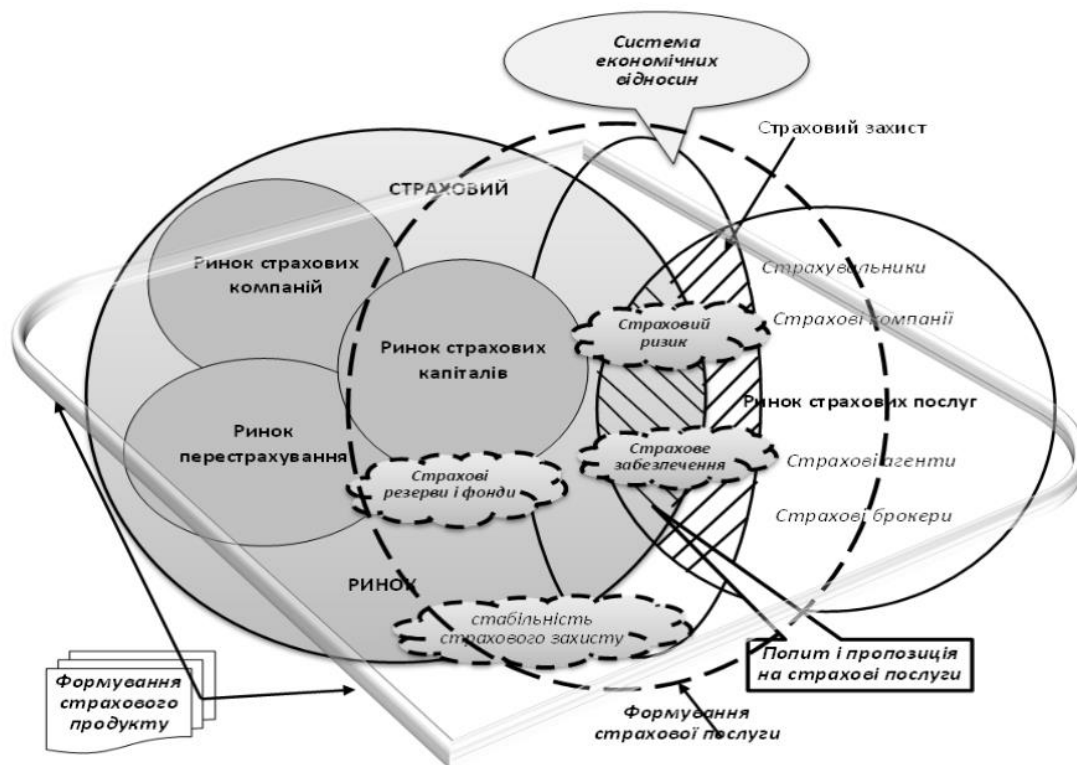


Рис. 1.1. Взаємозв'язок ринку страхових послуг із суміжними ринками та процесами [3, с. 127]

Вихідними даними для методології наукового дослідження розвитку ринку страхових послуг є основоположні принципи. Основою розвитку ринку страхових послуг є його специфічні принципи функціонування.

Особливої ваги в процесі формування ринку страхових послуг України набувають: конкурентність; свобода вибору страхувальником страховика (волевиявлення); страховий інтерес; страховий ризик; максимальна сумлінність; відшкодування в межах реально завданих збитків; франшиза; регрес (суброгація); контрибуція; співстрахування і перестрахування; диверсифікація. Сутнісне призначення, роль і місце ринку страхових послуг конкретизуються через його функції (рис. 1.2).

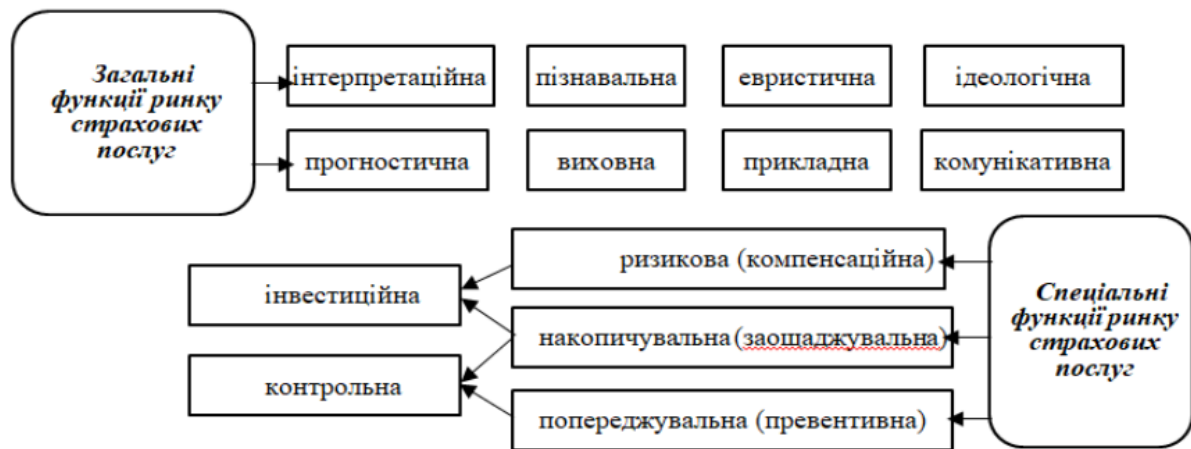


Рис. 1.2. Функції ринку страхових послуг [3, с. 127]

Через ринок страхових послуг реалізуються як загальні (пізнавальна, інтерпретаційна, прогностична, евристична, комунікативна, прикладна, ідеологічна, виховна), так і спеціальні функції (ризикова (компенсаційна), накопичувальна, попереджувальна (превентивна), інвестиційна, контрольна), властиві лише страховій справі. Визначення згаданих функцій дає змогу визначити властивості ринку страхових послуг, показати її в узагальненому, синтезованому вигляді [2, с. 102]

Сучасний етап формування ринку страхових послуг в Україні характеризується певною багатополлярністю в трактуванні такої його фундаментальних складових, як страхова послуга та страховий ризик. Сутність страхування як ринкової послуги базується на знанні про послугу, яка надається на платній основі за цінами, котрі покривають витрати і забезпечують прибуток.

Відповідно, економічний простір, де реалізуються операції з купівлі-продажу цієї послуги, є ринком, де страхувальники, страхові компанії (товариства взаємного страхування), страхові агенти та брокери шляхом купівлі-продажу страхового захисту формують попит і пропозицію на страхові послуги.

Загалом, страхова послуга – це специфічний товар страхового ринку, який формує страховий захист майнових інтересів клієнта від збитків, які є наслідком страхових випадків [6, с. 12]. Купівля-продаж є сутністю ринкових відносин між страховиком і страхувальником, у результаті чого страхувальник отримує страхову послугу. Водночас як виробництво-споживання страхового продукту характеризує економічні відносини й укладання страхової угоди, яке фіксується підписанням страхового договору.

Страхову послугу можна трактувати як визначений набір інформації, що містить умови надання гарантії стабільності майнового статусу протягом певного періоду, де ризик випадкового погіршення матеріального стану страхувальника при настанні страхового випадку компенсується страховою виплатою. При цьому, яскраво вираженим розрізненням страхової послуги від інших є часова диспропорція виробництва та споживання. Страхувальник, купляючи страхову послугу, отримує гарантію страховика надати визначену фінансову підтримку в майбутньому при настанні страхового випадку [3, с. 128].

Здійснення страхової послуги відрізняється від аналогічного процесу в інших видах економічної діяльності фінансовим механізмом платежів, зокрема часом отримання оплати та здійсненням відповідних витрат на діяльність. За стандартним алгоритмом, насамперед, здійснюються фінансові вкладення в організацію виробництва товарів чи послуг, приймається ризик нереалізації продукції, а після передання права власності чи надання послуги, отримується властива оплата від покупця.

Якщо відзначати особливості страхової послуги як товару, товарто зазначити, що продаж здійснюється лише на певний термін, визначений

страховим договором; споживча вартість є імовірною [7, с. 411], страхувальник чи застрахований може й не отримати страхового відшкодування; застрахований не має змоги передати право скористатися страховою послугою іншому суб'єкту, крім випадків, передбачених страховим договором; на відміну від звичайного товару, покупець якого прагне в повному обсязі використати його споживчі властивості, власник страхового полісу (договору) не завжди в цьому зацікавлений. Найхарактерніша особливість мінової вартості страхової послуги як товару полягає у тому, що у момент купівлі-продажу страховик не знає, скільки конкретно коштуватиме для нього взятий на страхування ризик, й не усвідомлює, як і страхувальник, його реальної споживчої та мінової вартості, які можуть бути визначені лише після настання страхового випадку, зазначеного в договорі.

Страхова послуга не є товаром, якщо вона не продається і не купується на ринку; і відповідно стає товаром, якщо вона виробляється страховиками для продажу і цей продаж стає регулярним. Нам імпонує думка Я. Шумелди, який вважає більш широким і загальним поняття «страхова послуга», а «страховий продукт» конкретним і вузьким поняттям [8, с. 63]. Страховий продукт конкретизується в послугі щодо страхового захисту – у страховій послугі. Реальна матеріалізація страхової послуги має місце лише для тих страхувальників, чії покриті страховим захистом застраховані інтереси постраждали внаслідок страхових випадків, окреслених договором страхування, та індивідуалізуються у формі страхової виплати.

Загалом страховий продукт слід визначити як таке поєднання факторів виробництва, що дає змогу страховику надавати страхову послугу. Так, «виробничий» процес спрямований саме на надання страхової послуги.

Страховий продукт значною мірою прив'язаний не до клієнта, а до об'єкта страхування, і є комплексним страховим покриттям, що забезпечене сервісним обслуговуванням з урахуванням потреб конкретного клієнта. Оскільки страховий

продукт має нематеріальний характер, все, що отримує клієнт, це обов'язок виплати відшкодування або надання виплати у разі реалізації страхового випадку. Фінальна форма страхового продукту виявляється в момент завершення терміну дії договору страхування (що означає припинення захисту) або виплати компенсації. Матеріальним продуктом, що передаються застрахованому або вигодонабувачу, є обіцянка надання страховиком виплати [3, с. 128].

Передумовою формування страхової послуги є страховий інтерес [9, с. 264; 10]. Страховий інтерес у майновому страхуванні можна трактувати як економічну категорію, яка визначає право на майно або уповноваження, що є похідними власності, та може бути втрачене за настання майбутньої випадкової події, а також встановлює максимальний розмір страхового відшкодування. Страховий інтерес у страхуванні життя – це ступінь зацікавленості у страховому відшкодуванні в разі настання несприятливих подій, де вигодонабувачем може бути як застрахована особа, так і особи, з якими вона перебуває в постійному зв'язку чи існують обґрунтовані майнові консеквенції у разі смерті застрахованої особи [3, с. 129]. Економічна природа страхування є ризиковою, і саме ризик виокремлює страхові відносини серед інших економічних відносин, наділяючи їх специфічними ознаками. Відтак, теоретичною домінантою страхових послуг є страхові ризики (рис. 1.3).

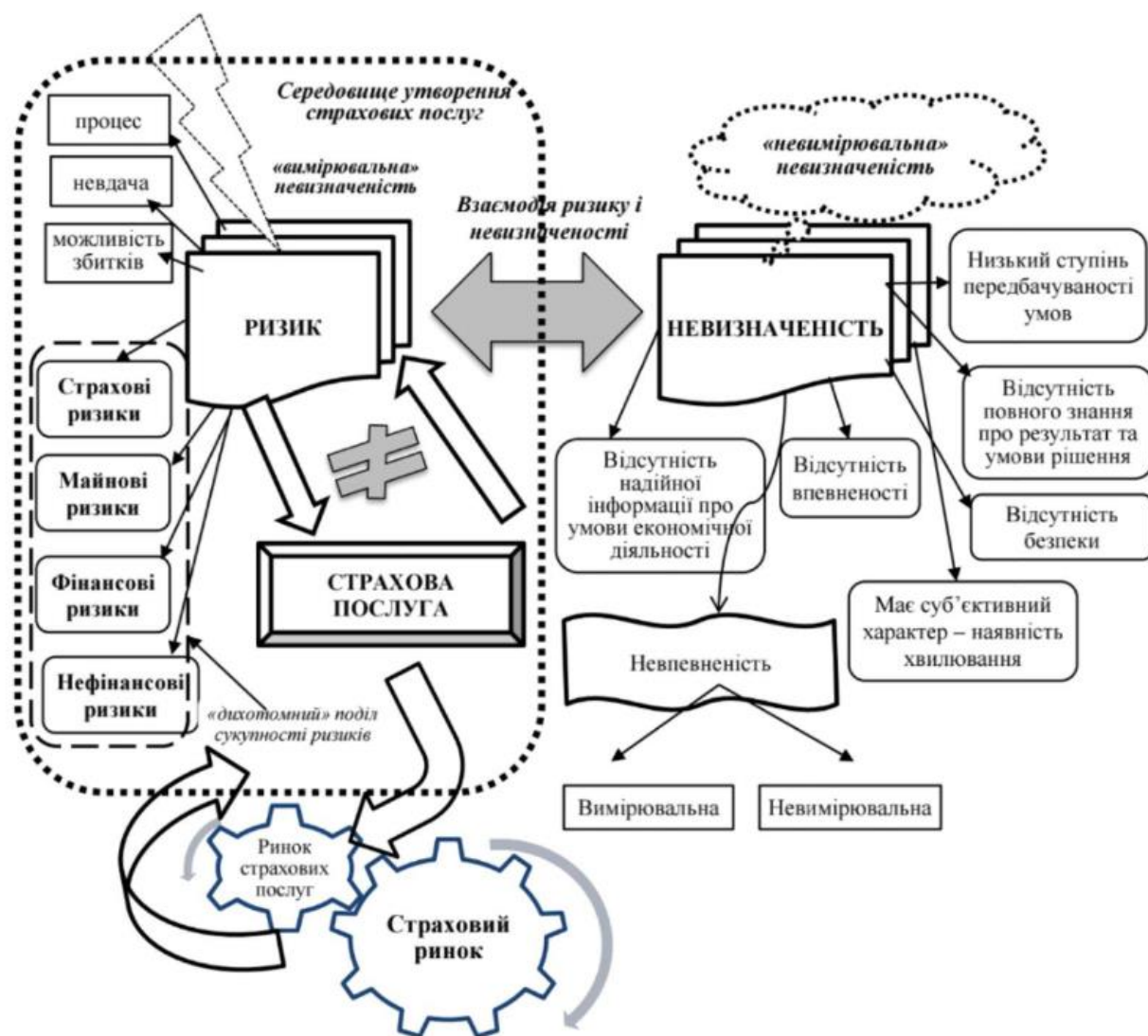


Рис. 1.3. Ризик у конструкції страхової послуги [3, с. 129]

## 1.2. Інституціональні перетворення страхового ринку України

Сучасний етап ринку страхових послуг характеризується інституціональними перетвореннями. Інституціоналізація ринку страхових послуг – це процес організації та регулювання формальних і неформальних інститутів, котрі еволюціонували під впливом історичних передумов з примітивних фінансових установ до спеціалізованих страхових конгломератів, що враховує тріаду розуміння сутності суспільного життя з приводу страхової

діяльності, формалізації та стандартизації суспільно-фінансових відносин щодо майнового, накопичувального й особистого страхування, забезпечення страхування і культури споживання страхових продуктів [3, с. 129].

Страхові компанії є інституціями, діяльність яких полягає в об'єднанні та групуванні масиву індивідуальних ризиків з метою перерозподілу витрат в разі настання страхових випадків в окремих учасників на групу загалом. Страхова посередницька діяльність безпосередньо пов'язана з системою організації страхового бізнесу. Інституційно вона представлена діяльністю страхових (перестрахових) брокерів та агентів. Придбання страхової послуги є одним із методів фінансування наслідків реалізації ризиків як фізичних осіб, так і юридичних, що використовуються найбільш часто. Фінансовий механізм страхової справи забезпечує надання у разі настання обумовленої шкоди фінансових ресурсів у розмірі, що значно перевищує початковий внесок і ефективно стабілізує фінансовий стан страхувальника. Формування фінансового механізму інституцій страхового ринку здійснюється відповідно до стратегії соціально-економічного розвитку держави. Зміни окремих елементів фінансового механізму відбуваються у зв'язку з вирішенням окремих тактичних завдань у процесі генезису страхової справи. Саме тому фінансовий механізм кожної з інституцій, представлених на страховому ринку, чуттєво реагує на особливості сучасного стану в економіці та соціальній сфері держави [3, с. 129].

Впровадження ефективної стратегії взаємодії суб'єктів на ринку страхових послуг, а також активізація нових видів і технологій страхування вимагає формування відповідного сприятливого середовища

Визначники розвитку ринку страхових послуг України доцільно розділити на зовнішні і внутрішні; залежні від суб'єкта попиту і незалежні.

Зовнішніми визначниками є мегасередовище (міждержавний рівень), макросередовище (національний рівень), мезосередовище (рівень територіально-адміністративних утворень) мікросередовище (рівень підприємства чи внутрішнє

бізнес-середовище) та віртуальне середовище. В свою чергу, у зовнішніх визначниках виокремимо макросередовище, мікросередовище та мезосередовище [11, с. 20].

Ринок страхових послуг зазнає перетворень та трансформацій, в основі яких лежать інновації. Інновації на ринку страхових послуг можуть стосуватися нових технологій, інститутів або ринків збуту. Вони можуть мати характер процесів, інституцій, а також видів і продуктів страхування. В сучасних умовах в основі поширення нових продуктів, видів і продуктів страхування лежать технологічні та фінансові інновації (опціони, e-banking, платформи колективного інвестування, високочастотний алгоритмічний трейдинг (High-Frequency Trading), інвестування в соціальних мережах (social trading), соціальні кредитування, краудфандинг тощо). В умовах інноваційного розвитку дистрибуція страхових послуг набуває різних форм, серед яких основними визначено прямі та непрямі канали (рис. 1.4).



Рис. 1. 4. Класифікація каналів дистрибуції страхових продуктів [3, с. 130]

Традиційні форми прямої (безпосередньої) дистрибуції охоплюють продажі, здійснені співробітниками страхових компаній, у тому числі агентами, які працюють у філіальній мережі страховика. Нетрадиційні форми безпосередньої дистрибуції, передбачають використання нових технологій для

продажу страхових послуг, тобто їхній збут через Інтернет, телефон чи смартфон. Ці канали називають прямими продажами. Використання сучасних технологій у дистрибуції страхових послуг, зокрема у страхуванні цивільної відповідальності власників транспортних засобів, дає змогу зменшити витрати у сфері продажу. Крім того, нові технології полегшують охоплення клієнтів, які віддають перевагу цифровим каналам, і сприяють популяризації страхових продуктів, особливо серед молоді. Водночас, соціальні мережі та сучасні месенджери видозмінюють середовище діяльності страхових компаній, впливають на розробку нових страхових послуг і технології їхньої реалізації чи врегулювання претензій. Серед нових видів страхування слід виокремити кібер-страхування як страховий захист від втрати інформації, кібер-атак [12-13].

Для успішного впровадження інноваційних страхових послуг страхове співтовариство спільно з державою повинні провести достатню попередню роботу: збір даних, їхню підготовку, аналіз, верифікацію та розробку продуктів, їхню апробацію тощо. Згадані страхові послуги не лише значно зменшать витрати на супровід договорів страхування, а й дадуть змогу страхувальникам в найкоротші терміни отримати страхове відшкодування. При цьому низький рівень витрат сприятиме істотному зменшенню страхових тарифів і залученню додаткових споживачів страхування.

Розвиток ринку страхових послуг в Україні має базуватись на основі елементів систем саморегулювання, захисту та гарантій. Утім кожен з цих сутнісних елементів має поки що своєрідні та дещо деформовані прояви на вітчизняному ринку страхових послуг. Головною причиною такого становища є те, що, в новій парадигмі забезпечення прав та інтересів споживачів на ринку страхових послуг відбувся відхід від неоліберальних концепцій, де споживач залишається один на один із страховими компаніями та посередниками, до моделі, в якій підтримку споживачу надають публічні інституції, що в такий спосіб вирівнюють сили на ринку. Вибір споживача певним чином обмежиться

активними діями регулятора, адже більша безпека означає і менше свободи вибору. Водночас, в довгостроковій перспективі це має бути в інтересах як споживача страхових послуг, так і сприяти зростанню фаховості та професійної етики страхових посередників. В свою чергу, це вимагатиме сучасних навиків у менеджменту та персоналу страховика [2; 14, с. 67; 15, с. 356], запровадження нових систем управління ризиками та резервами в страхових компаніях [16-17], а отже сприятиме розвитку і стабільності ринку страхових послуг.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

#### 2.1. Причини та ключові чинники сучасного стану розвитку страхового ринку України

Серед фінансових ринків України ринок страхування довгий час залишався одним із найбільш проблемних, передусім, через низький рівень проникнення та щільності страхування. Страховий ринок у розвинутих країнах забезпечує активні інвестиційні процеси в різних сферах економіки, оскільки, мобілізуючи значні ресурси, здатен покривати значні потреби в капіталі на тривалі періоди часу.

Протягом останніх довоєнних років процеси розвитку страхового ринку України стримувалися низкою несприятливих факторів внутрішньодержавного та глобального характерів:

- 1) політична нестабільність в країні;
- 2) окупація східних територій і Криму з відповідною втратою частини ринку;
- 3) пандемія COVID-19;
- 4) нестабільність на світовому ринку капіталів тощо.

Повномасштабне вторгнення РФ на територію України на початку 2022 р. значно поглибило проблемну ситуацію та спричинило нові виклики, які залишили відбиток як на діяльності страхових компаній, так і ефективності усього ринку страхування.

Нині страховий ринок України характеризується досить помірними темпами розвитку: на ринку функціонують 128 страхових компаній із загальним обсягом активів 70338 млн грн. За період 2017-2022 р. кількість компаній на ринку зменшилась у 2,3 рази (рис. 2.1), що свідчить про посилення нагляду з боку регулятора (з 2019 р. – НБУ) та високу конкуренцію.

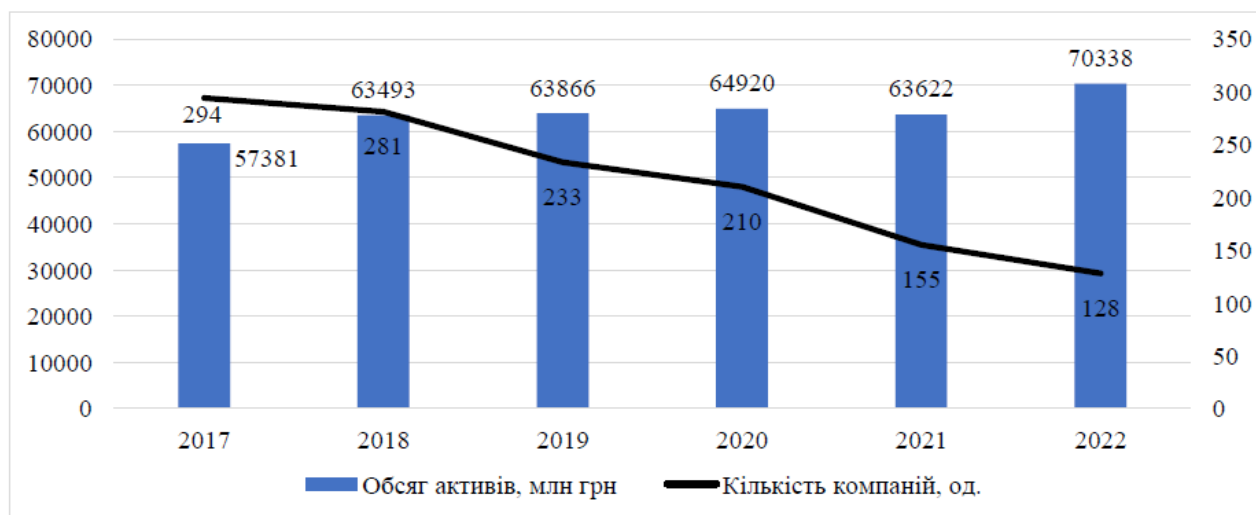


Рис. 2.1. Кількість страхових компаній України та розмір їх активів у 2017-2022 рр. [18, с. 121]

Не зважаючи на скорочення чисельності страхових компаній, ті оператори ринку, які продовжують свою діяльність, суттєво нарощують капіталізацію ринку. У 2017 р. на одну компанію припадало 195,2 млн грн активів, у 2019 р. – 274,1 млн грн, у 2021 р. – 410,5 млн грн, а у 2022 р. – уже 549,5 млн грн. Проте, більш розгорнуті показники розвитку страхового ринку за період 2017-2022 рр. демонструють нестійку суперечливу динаміку (табл. 2.1).

На тлі загального зростання кількості укладених договорів за період 2017-2021 рр. (+17444 тис. од.), майже вдвічі знизилась вартість 1 договору.

Схожа тенденція притаманна обсягам валових страхових виплат: при зростанні загального їх обсягу у довоєнний період до 17958 млн грн, на 1 договір у 2021 р. припало 137 тис грн, що на 12 тис. грн менше ніж у 2017 р.

Таблиця 2.1

**Основні показники розвитку страхового ринку України в 2017-2022 рр.**

Показник	2017 р.	2018 р.	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	Зміна за 2017-2022 рр.
Кількість укладених договорів страхування (тис. од.)	70658	77495	80271	120577	131562	88102	17444
Валові страхові премії, млн грн	43432	49367	53001	45176	49708	39616	-3816
Валові страхові премії на 1 договір страхування, грн	615	637	660	375	378	450	-165
Валові страхові виплати, млн грн	10537	12863	14338	14854	17958	13001	2464
Валові страхові виплати на 1 договір страхування, тис. грн	149	166	179	123	137	148	-2
Рівень валових виплат, %	24,26	26,06	27,05	32,88	36,13	32,82	8,56 в.п.
Показник проникнення, %	1,45	1,39	1,33	1,08	0,91	н/д	-
Показник щільності страхування, грн на 1 особу	1025	1171	1265	1086	1207	н/д	-

У 2022 р. у зв'язку з воєнним станом на території України було порушено загальні тенденції розвитку страхового ринку: кількість укладених договорів страхування у порівнянні з 2021 р. впала у 1,5 рази, а розмір валових страхових премій скоротився на 10,1 млрд грн, у результаті, обсяг страхових премій на 1 договір страхування зріс на 72 грн. і склав 450 грн.

Показник проникнення та показник щільності страхування за період 2017-2021 рр. відображають надзвичайно низький рівень розвитку ринку страхування

України у порівнянні з іншими країнами світу (в середньому 6,1% і 34 дол. США відповідно [19]). Зокрема, показник проникнення, який показує співвідношення валових страхових премій до ВВП країни у %, знаходиться на надзвичайно низькому рівні, очевидно через скорочення обсягів страхових премій при одночасному прирості ВВП. Щільність страхування, що відображає розмір страхових премій на 1 особу також демонструє не стабільну динаміку через мінливі умови економічного зростання в країні та нестійку платоспроможність населення.

Таким чином, страховому ринку України притаманні проблеми та характеристики, які склалися у довоєнний період та посилились військовими діями по усій території держави. Врахувати та об'єктивно проаналізувати виявлені хронічні проблеми та новостворені з боку РФ можна за допомогою методичного підходу PEST-аналізу. Виокремлення джерел існуючих проблем за напрямками політичного, економічного, соціального та технологічного векторів допоможе виявити перспективні інструменти подолання загроз та використання можливостей розвитку страхового ринку.

Переважає більшість проблем розвитку страхового ринку України мають тривалий характер (табл. 2.2).

У частині політичного вектору впливу на страховий ринок найсерйознішою і досить тривалою проблемою у вітчизняній практиці є відсутність досконалого законодавства щодо сприяння розвитку страхового ринку, формування і використання страхових резервів, перешкоджання проведенню сумнівних операцій тощо.

У листопаді 2021 р. цю проблему частково вирішено, оскільки прийнято новий Закон України «Про страхування», який суттєво врегульовує низку процедур страхової діяльності, однак він вводиться в дію з 2024 р., що досі не дає можливості повноцінно оцінити його дієвість.

## PEST-аналіз проблем і перспектив розвитку страхового ринку

України [18, с. 122]

Вектор	Довоєнний період	Період воєнного стану	Можливості та перспективи
Політичний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– недосконале законодавство;</li> <li>– відсутність повноцінної підтримки учасників ринку;</li> <li>– необхідність розробки проектів державно-приватного партнерства</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– спрощення регуляторних вимог</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– посилення регуляторного впливу;</li> <li>– впровадження в дію оновленого закону України «Про страхування»</li> </ul>
Економічний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– підстави для ухилення від сплати податків;</li> <li>– підстави для виведення капіталу;</li> <li>– нерациональні механізми розміщення страхових ресурсів;</li> <li>– невисока рентабельність;</li> <li>– низька інвестиційна привабливість галузі</li> <li>– необхідність підвищення рівня управління в страхових компаніях</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– загрози стабільності діяльності страховиків і страхувальників;</li> <li>– скорочення кількості договорів страхування;</li> <li>– зростання кількості страхових випадків, зокрема, в медичному страхуванні</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– формування програм страхування ризиків у будівництві, енергетиці, інфраструктурі тощо;</li> <li>– акцентування особистого медичного страхування</li> </ul>
Соціальний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– низька платоспроможність населення;</li> <li>– недостатня довіра до операторів ринку</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– зниження платоспроможності населення;</li> <li>– міграція та еміграція клієнтів страхових компаній</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– утримання та нарощення досягнутого рівня довіри до операторів ринку;</li> <li>– підвищення культури страхування</li> </ul>
Технологічний	<ul style="list-style-type: none"> <li>– невідповідність структури активів багатьох страховиків взятим на себе зобов'язанням;</li> <li>– необхідність підвищення якості послуг;</li> <li>– необхідність розширення переліку послуг;</li> <li>– необхідність інноваційності в управлінні та обслуговуванні</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– відсутність програм страхування воєнних ризиків;</li> <li>– тимчасова обмеженість обслуговування частини клієнтів</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ефективне впровадження дистанційних способів урегулювання страхових випадків</li> <li>– розширення переліку страхових послуг та підвищення їх якості</li> </ul>

Крім того, в межах держави повинна бути запроваджена система повноцінної підтримки учасників ринку профільними асоціаціями та професійними об'єднаннями, що сприятиме зацікавленості самих учасників ринку і підвищенню довіри з боку населення.

Воєнний стан в Україні спричинив додаткові політичні виклики, які згубно діють на розвиток страхового ринку. Так, спрощення регуляторних вимог під час воєнного стану для підтримки і налагодження роботи ринку призвело до виявлення суттєвих порушень деяким компаніями необхідних фінансових нормативів, що наразі загрожує стабільності ринку та може знизити рівень довіри до операторів ринку. Подолати цю проблему можливо лише шляхом повернення до чітких регуляторних вимог і неухильного їх виконання.

Окремої уваги у частині політичних викликів заслуговує необхідність розробки проєктів державно-приватного партнерства, зокрема, щодо формування організацій для покриття післявоєнних ризиків. Такі проєкти можуть покривати частину завданих країною-агресором збитків і, при цьому, не завдавати значної шкоди окремим страховим компаніям.

Серед проблем економічного вектору надзвичайно гостро постає багаторічна проблема використання страхування для ухилення від сплати податків або виведення капіталу через страхування. Окремі суб'єкти господарювання, які практикують використання механізмів тіньового обігу капіталу чи відмивання нелегальних грошових потоків використовують страхування в таких цілях і, як наслідок, спричиняють необ'єктивне відображення результатів своєї господарської діяльності, зниження доходів місцевих та державного бюджетів і стримують темпи економічного зростання. Вирішення цієї проблеми можливе завдяки посиленню регуляторного впливу та удосконаленню законодавства, що сприятиме розвитку ринку страхування загалом.

В розвинутих економіках сформовані на ринку страхування ресурси спрямовуються у розвиток економіки держави, зокрема в інвестиційні проекти, на підтримку пріоритетних сфер і галузей. Натомість в Україні досі залишаються невідпрацьованими механізми розміщення страхових ресурсів, які розміщуються нерационально та не сприяють розвитку економіки держави [20-21]. Для вирішення цієї проблеми в державі мають бути оприлюднені низка інвестиційних та інноваційних проектів, впровадження яких гарантуватиметься державою, а страхові компанії вкладатимуть в такі проекти мобілізовані кошти, очікуючи їх ефективного використання та примноження.

Окрема увага має бути приділена вирішенню проблеми низької мотивації страховиків через обмеження щодо рентабельності страхової діяльності. Водночас, ця проблема породжує наступну – низьку інвестиційну привабливість галузі для потенційних інвесторів, які могли б вкладати кошти у власний капітал страхових компаній, посилюючи їх капіталізацію. Однак, вирішення цієї проблеми має базуватися на оптимальному збалансуванні інтересів усіх сторін страхових відносин: страхувальників, страховиків, потенційних інвесторів і держави, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість страхових компаній та не втратити довіри клієнтів до операторів ринку.

Ще один економічний аспект розвитку страхового ринку, який носить системний тривалий характер і потребує вирішення, – недостатній рівень менеджменту в страхових компаніях, який стримує оперативність та мобільність управління, спричиняє приховування чи викривлення показників діяльності страхових компаній, що в результаті спричиняє погіршення іміджевих позицій страховиків серед населення.

Економічні виклики воєнного часу значно посилили проблеми страхового ринку. На перших етапах воєнного вторгнення країни агресора на територію України було втрачено певну частину постійних клієнтів, які мігрували,

емігрували чи загинули. Відновлення та розширення зв'язків забезпечило певні темпи відновлення ринку, однак ці взаємовідносини потребують удосконалення. Зокрема, з боку страхових компаній повинні бути розроблені і впроваджені програми страхування ризиків у тих сферах, які нині стали пріоритетними: будівництва, енергетики, інфраструктури, аграрного виробництва та інших, які сприятимуть відбудові економіки держави. Окремо, слід акцентувати увагу на розвитку особистого медичного страхування, яке сприятиме фінансуванню вторинної та третинної ланок медичної сфери, що наразі зумовлено високою потребою [22].

У частині соціального вектору впливу на страховий ринок тривалими і системними проблемами виступають низька платоспроможність населення та недостатній рівень довіри до операторів страхового ринку. Під час воєнних дій існуючі проблеми значно посилились обтяжившись додатково проблемою міграції та еміграції населення. Їх вирішення має здійснюватися комплексно, як з боку регулятора (нагляд за високою якістю наданих послуг) і страхових компаній (дотримання належного рівня ділової репутації і підвищення якості управління), так і з боку населення (усвідомлення потреби у страхуванні та підвищення культури страхування). У цьому контексті особливо важливим є утримання та наступне нарощення рівня довіри населення до страхових компаній та ринку загалом.

Проблеми технологічного характеру пов'язанні, передусім, із внутрішніми особливостями ведення страхової діяльності страховими компаніями, такими як невідповідність структури активів багатьох страховиків взятим на себе зобов'язанням. Таке технічне упущення в управлінні компанією досить часто призводить до її банкрутства. Крім того, глобалізаційні процеси на світовому ринку страхування спонукають вітчизняні компанії до використання інноваційних фінансових технологій, які здатні заощаджувати фінансові ресурси,

ефективно управляти сформованими капіталами, трудовими і матеріальними ресурсами.

Водночас, воєнний період в Україні спричинив додаткові виклики технологічного характеру, такі як непередбачена відсутність особливого виду страхування – воєнних ризиків. Поступова поширеність у практиці страхових компаній договорів щодо воєнних ризиків сприятиме розробці специфічних страхових продуктів, які будуть покривати післявоєнні ризики, такі як спрацювання мін, неконтрольовані розриви боєприпасів тощо. Крім того, впродовж 2022 р. уже було досягнуто ефективного впровадження дистанційних способів урегулювання страхових випадків, наприклад, договорів «автоцивілки», медичного добровільного страхування [22].

Отже, страховий ринок України за усіма виділеними векторами наразі перебуває у стані поступового відновлення від шокового стану у зв'язку з військовою агресією, водночас він напрацьовує низку інструментів та має потужні перспективи, які здатні позитивно вплинути на розвиток самого страхового ринку та економіки держави загалом.

## **2.2. Показники діяльності страхових компаній в умовах воєнного стану**

Обсяги валових премій ризикового страхування у I кварталі 2023 року зменшилися на 6% за квартал до 9,42 млрд грн, однак зросли на 7% порівняно з I кварталом 2022 року до 1,08 млрд грн [23]

Кількість страхових компаній України на кінець травня 2023 року зменшилась за рік на 18,4% зі 141 до 115 компаній. Зараз на ринку працює 103 страховика non-life (активно працює на ринку близько 60 компаній з виплатами більше 1 млн грн) та 12 life-страховиків (активно працює на ринку 11 компаній). Кількість зареєстрованих страховиків у 1 кварталі 2021 року становила 208 СК: 188 ризикових та 20 лайфових компаній.

Загальний обсяг активів страховиків станом на 31 березня 2023 року склав 69,4 млрд грн. За IV квартал 2022 обсяг активів страховиків життя збільшився на 3%, а за весь 2022 рік на 18% до 20,6 млрд грн. Відрахування у резерви із страхування життя 692,2 млн грн. Резерви із страхування життя на кінець звітного періоду перевищили 17,6 млрд грн.

Активи страховиків, що займаються ризиковими видами страхування, дещо зменшилися за квартал. Власний капітал скоротився до 21,8 млрд грн. Страхові резерви склали 41,2 млрд грн. Витрати на оплату праці через скорочення робочих місць та виведення з ринку десятка страховиків склали 812,2 млн грн.

		2019	2020	2021	2022	03.2023	Зміна за I квартал
Страховики	Активи, млн грн	63 867	64 903	64 209	70 298	69 546	-1.1%
	Кількість	233	210	155	128	122	-6
Кредитні спілки	Активи, млн грн	2 502	2 317	2 330	1 449	1 380	-4.7%
	Кількість	337	322	278	162	157	-5
Фінансові компанії	Активи, млн грн	162 197	186 572	216 407	243 997	255 988	4.9%
	Кількість	986	960	922	760	682	-78
Ломбарди	Активи, млн грн	4 265	3 854	4 289	4 101	4 234	3.2%
	Кількість	324	302	261	183	171	-12
Банки	Активи, млн грн	1 493 298	1 822 841	2 053 232	2 353 939	2 429 610	3.2%
	Кількість	75	73	71	67	65	-2

Рис. 2.2. Страховики серед фінансових установ, регулювання та нагляд за якими здійснює НБУ

Страховий ринок України за січень-березень 2023 року показав зниження на 14%. Загальний розмір валових страхових премій в 1 кварталі 2023 року скоротився з 10,5 млрд грн до 9 млрд грн. Українські страховики отримали від філій 1,5 млрд грн премій, від страхувальників-фізичних осіб залучено 5 млрд грн, у тому числі 1,08 млрд грн зі страхування життя. Чисті страхові премії склали 7,65 млрд грн [23].

Страхові виплати та відшкодування клієнтам у 1 кварталі 2023 року склали 3,8 млрд грн., у тому числі 287 млн грн. зі страхування життя (викупні суми /

розриви договорів склали 69,8 млн грн). Основна частка виплат з ризикового страхування припадає на КАСКО 1,1 млрд грн та ОСАЦВ 870 млн грн, а у life-страхуванні на накопичувальне страхування життя 227,5 млн грн. Виплати з non-life страхування зросли на 9% за квартал та на 17% за рік [23].

Відношення виплат до премій повернулося на рівень показників 2021 року. Премії страхування життя зменшилися порівняно з попереднім кварталом на 15% і залишилися нижчими на 13% порівняно з аналогічним періодом минулого року. Водночас виплати страховиків життя зросли на 8% за квартал та на 65% порівняно з I кварталом 2022 року. Відношення виплат до премій у сегменті страхування життя зростає вже п'ятий квартал поспіль і досягло рекордного значення за останніх п'ять років.

Кількість договорів страхування життя, укладених протягом січня-березня 2023 року перевищила 488,3 тис. шт., укладених на 99% на користь страхувальників. Кількість фізичних осіб, застрахованих упродовж звітного періоду склала 386 419 чел. Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду перевищило 3,91 млн чел [23].

Загальний обсяг активів страховиків станом на 31 березня 2023 року склав 69,4 млрд грн. За IV квартал 2022 обсяг активів страховиків життя збільшився на 3%, а за весь 2022 рік на 18% до 20,6 млрд грн.

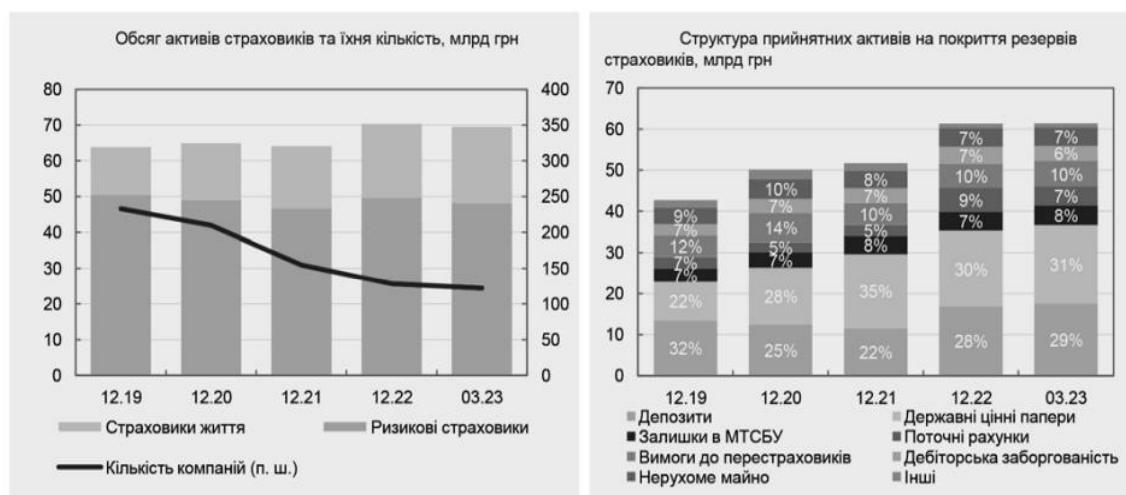


Рис. 2.3. Обсяг та структура прийнятих активів на покриття резервів

Активи страховиків, що займаються ризиковими видами страхування, дещо зменшилися за квартал. Власний капітал скоротився до 21,8 млрд грн.

Обсяги активів страховиків життя зросли на 4%, а ризикових – скорочувалися третій квартал поспіль. Обсяги депозитів та державних цінних паперів разом сягнули 60% прийнятних активів [23].



Рис. 2.4. Структура активів страховиків на 01.04. 2023 р.

Частка грошових коштів страховиків життя сягнула 23%.

Частка поточних інвестицій ризикових страховиків зросла внаслідок зменшення грошових коштів.

Обсяги валових страхових премій страхування життя за квартал зменшилися на 15%, а ризикового – лише на 6%.

Виплати обох видів, навпаки, зросли на близько 9%.

Обсяг валових перестрахових премій, сплачених нерезидентам, збільшився більш ніж удвічі за квартал, а виплати зросли на 30%.

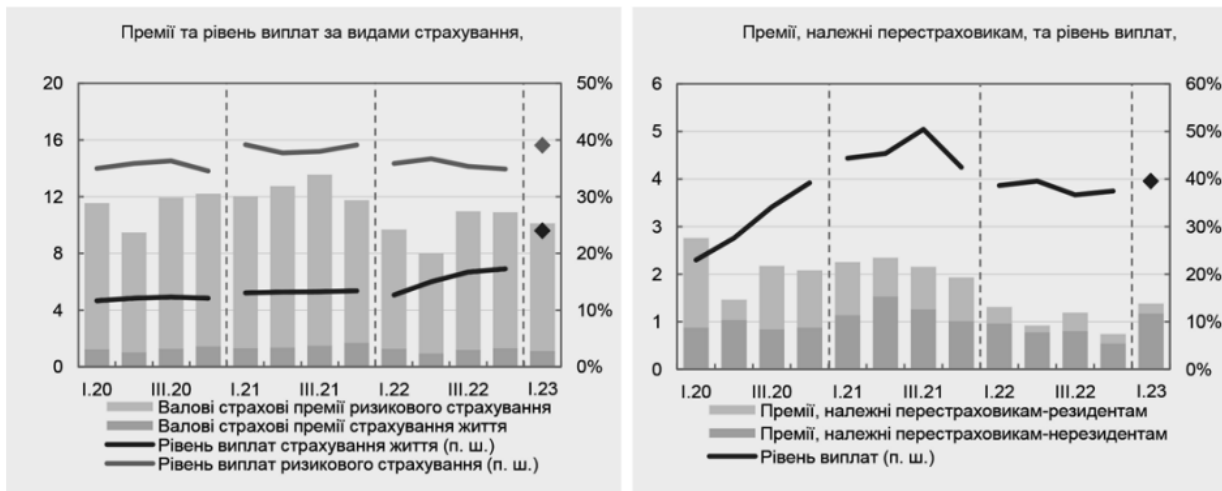


Рис. 2.5. Премії та рівень виплат за видами страхування та належні перестраховикам

Особисте та автостраховання залишаються найбільшими за часткою премій та виплат видами страхування.

Обсяг премій «Зеленої картки» зріс більш ніж у три рази за час повномасштабного вторгнення.



Рис. 2.6. Страхові премії та виплати за найпоширенішими видами страхування

У I кварталі обсяг ризикового страхування від фізичних осіб зменшився на 9%, а від юридичних осіб майже не змінився.



Рис. 2.7. Валові премії за видами страхування та за типами страхувальників

Резерви збитків за добровільними видами надалі зменшувалися, за обов'язковими – залишалися майже незмінними. Коефіцієнти резервування залишаються на історично високих рівнях.

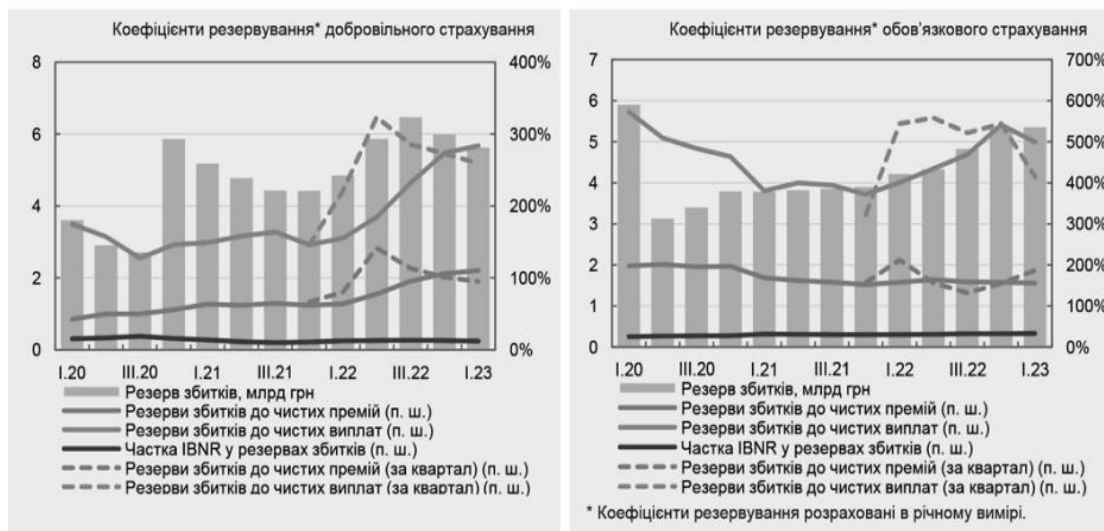


Рис. 2.8. Коефіцієнти резервування добровільного та обов'язкового страхування

Загальний обсяг відповідальності страховиків з добровільних видів страхування склав 5,6 трлн грн, з обов'язкових видів 8,4 трлн грн. Розмір відповідальності страховиків життя перед клієнтами на кінець звітного періоду

складає 160,6 млрд грн. У перестраховання страховиками передано 1,35 млрд грн, у тому числі перестраховикам-нерезидентам 1,15 млрд грн (з них 32,9 млн грн перестрахових премій зі страхування життя).

Резерви незароблених премій та залишки страхових платежів з державного обов'язкового страхування на початок звітнього періоду 12,175 млрд грн. Частка перестраховиків у резервах незароблених премій на початок 1 кварталу 2023 року склала 1 млрд грн. Частка перестраховиків у резервах незароблених премій на кінець звітнього періоду 1,33 млрд грн. Дохід від реалізації послуг з ризикових видів страхування (зароблені страхові платежі) 7,5 млрд грн [23].

Фінансові доходи non-life страховиків 1,25 млрд грн, доходи за облігаціями 523 млн грн, доходи від депозитів 642 млн грн. Фінансові доходи life-страховиків 543,8 млн грн., доходи за облігаціями 308,3 млн грн., доходи від депозитів 233,9 млн грн. Відрахування у технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій 1,36 млрд грн. Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів страхування з ризикового страхування (аквізиційні витрати) 2,58 млрд грн., у тому числі агентські винагороди 2,37 млрд грн. Витрати на рекламу та маркетинг склали 31 млн грн. Аквізиційні витрати страховиків життя склали 401,5 млн грн., у тому числі агентські винагороди 389,5 млн грн.

Українські страховики оплатили податок на прибуток від звичайної діяльності 391 млн грн. Чистий прибуток склав 954 млн грн., чистий збиток 189,2 млн грн. У I кварталі скоротилися надходження страхових премій за основними видами: КАСКО, ОСЦПВ, страхування життя. Натомість за рештою видів страхування доходи переважно зростали. Зокрема, обсяг премій «Зеленої картки» майже не змінився за квартал, проте зріс більш ніж удвічі порівняно з I кварталом попереднього року. Водночас виплати за «Зеленою картою» збільшилися майже вдвічі за перші три місяці року та більш ніж у п'ять разів порівняно з I кварталом попереднього року. Загалом авто (КАСКО, ОСЦПВ і «Зелена картка») та

особисте страхування (медичне, життя) незмінно формують переважну частку ринку за преміями та виплатами [23].

Відновлення можливості здійснювати платежі за перестрахованням з нерезидентами наблизило обсяги премій, переданих у перестраховання нерезидентам, до довоєнного рівня. Внутрішнє перестраховання майже припинилося. Коефіцієнти збитковості видів страхування змінювалися різноспрямовано. Для обов'язкового страхування показник зріс (погіршився) до 46% у результаті пожвавлення виплат та збільшення резервів збитків.

Коефіцієнт збитковості добровільного страхування залишився майже незмінним на рівні 41%. Компанії продовжили поступове зменшення резервів збитків за добровільними видами, розпочате у попередньому кварталі. Загальний коефіцієнт збитковості страховиків залишився на рівні 43%. Комбінований коефіцієнт дещо збільшився (погіршився) у I кварталі до 94%. На це вплинув високий рівень адміністративних витрат страховиків та збільшення витрат на укладання та пролонгацію договорів перестраховання (на 16% до попереднього кварталу та майже вдвічі до I кварталу попереднього року). Дохід від реалізації послуг зі страхування життя за січень-березень склав 932,8 млн грн.

Сума інвестиційного доходу, одержаного українськими страховиками життя від розміщення коштів резервів, склала 157,7 млн грн. Доходи від інвестицій ризикових страховиків надалі збільшувались і становили 690 млн грн у I кварталі (+14% до попереднього кварталу). Їхню більшу частину становлять доходи від вкладень у депозити. Таке збільшення інвестиційних доходів дало змогу втримати коефіцієнт ефективності діяльності на рівні 87%. Інвестиційні доходи страховиків життя зросли на 9% порівняно з попереднім кварталом. Останні кілька кварталів компанії поступово збільшують частку депозитів у своїх портфелях. Тому доходи від депозитів майже зрівнялись із зиском від вкладень в ОВДП.

Ризикові страховики отримали за результатами кварталу прибуток, співмірний з попередніми роками, та досягли рентабельності капіталу на рівні 3%. Страховики життя продемонстрували рекордну за останні роки рентабельність капіталу (10%) внаслідок зменшення операційних витрат та зростання інвестиційних доходів. Станом на 1 квітня 2023 року хоча б один із нормативів платоспроможності та достатності капіталу й ризиковості операцій порушували 9 страховиків (7 станом на 1 січня 2023). Частка порушників нормативів у активах зросла до 1,5% [23].

Таким чином, за перший квартал 2023 року на страховому ринку загалом спостерігаються негативні тенденції. Практично за всіма позиціями показники діяльності компаній зазнали погіршення. Проте позитивним є те, що ринок продовжує функціонувати, пристосовується до нових викликів, спричинених воєнним станом та поступово повертається до довоєнних результатів.

## РОЗДІЛ 3

### ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

#### 3.1. Основні тренди страхової галузі

Нині страховики України перебувають у досить динамічному середовищі сильних майбутніх трендів, таких, як діджиталізація, «великі дані» (Big Data), мобільність, соціально-демографічні зрушення, ринки, що змінюються та розвиваються, зміна традиційної клієнтської поведінки, турбулентність ринків капіталу, зміна клімату та інфраструктури, а також підвищення нормативних вимог. Традиційна страхова бізнес-модель поступово трансформується в інноваційну. Цьому сприяють активний розвиток Діджитал-технологій і впровадження страхових інновацій [24].

У страховій галузі тенденції постійно змінюються. Оскільки технології прогресують і вимоги клієнтів змінюються, виникають нові тенденції, які формуватимуть страховий ринок у 2023 році [25].

1. Більше довіри до технологій. Технології стали важливою частиною того, як страховики сьогодні ведуть бізнес. Очікується, що з часом ця тенденція лише стане помітнішою. До 2023 року 77% клієнтів віддадуть перевагу подавати заяви на виплати через мобільний телефон. Крім того, 80% змінили б страховика через відсутність зручного цифрового інтерфейсу. Розуміння того, як страховик може використовувати нові технології має важливе значення для успіху в найближчі роки.

2. Збільшення інтересу до страхування на основі використання UBI. Страхування на основі використання UBI стабільно зростає протягом останніх кількох років і, як очікується, продовжуватиме розширюватися з часом. UBI

страхування відстежує поведінку водія за допомогою телематичних пристроїв або мобільних додатків, а потім визначає тарифи на основі індивідуальних моделей водіння замість традиційних профілів ризику. Цей тип персоналізованого андеррайтингу може стати набагато більш поширеним в 2023 році, тому страховики повинні розуміти, як вони можуть використовувати ці дані під час визначення тарифів для клієнтів.

3. Швидкість виходу на страховий ринок. На високонкументному ринку швидкість виходу нових продуктів та сервісів на ринок стане ще важливішою, ніж будь-коли раніше. Страховики повинні мати можливість швидко розробляти страхові програми, які відповідають потребам клієнтів без шкоди для якості чи точності. Якщо страховик не зможе задовольнити потреби клієнтів, він ризикує втратити потенційних клієнтів.

4. Вбудоване страхування. Вбудоване страхування – це страхування, яке можна придбати під час купівлі іншого продукту, наприклад кредиту на автомобіль чи житло. Цей вид страхування займає центральне місце в 2023 році, оскільки компанії шукають способи спростити свої складні продукти, пропонуючи комплексні рішення, які відповідають запитам споживачів. Агенти та посередники повинні мати знання про вбудовані продукти, щоб краще консультувати клієнтів, які шукають такий тип страхового продукту в майбутньому.

5. Страховики середнього розміру зазнають тиску. Завдяки консолідації ресурсів великі страхові компанії продовжуватимуть відбирати частку ринку у страховиків середнього розміру в 2023 році. На відміну від них, невеликі компанії орієнтуються на клієнтів меншої ніші, які шукають спеціалізовані рішення для страхового покриття на регіональному рівні, які не пропонують великі гравці через проблеми присутності в невеликих містах. Страховики середнього розміру повинні будуть зосередити свої зусилля на диференціації своїх послуг, якщо хочуть залишатися конкурентоспроможними [25].

Якщо говорити про найбільш перспективні та привабливі технології з точки зору ринкових перспектив, можна виділити наступні [26]:

1. P2P страхування – це можливість для тих клієнтів, які бажають застрахуватися, об'єднатися в схожі групи по ряду ознак і сформувати загальний страховий фонд з якого і будуть відбуватися виплати при настанні страхових випадків. P2P страхові майданчики заробляють на комісії, яку беруть за свої послуги. Привабливість послуги для клієнта забезпечується можливістю повернути частину коштів, які призначаються для виплат за страховими випадками. Чим менше відбувається страхових випадків, тим більше грошей може повернути клієнт P2P сервісу (до 80% від вартості страхового полісу).

2. «Активована за запитом» страховка дозволяє активувати страховку коли вона необхідна страхувальнику, він платить тільки за період активної дії страхового полісу. Подібна послуга дає змогу активувати страхування від нещасного випадку саме тоді, коли власник страховки відправляється в туристичний похід, а КАСКО в період активного використання авто.

3. Страхова телематика – перспективна страхова технологія, що дозволяє віддалено аналізувати персональні дані застрахованої особи, стиль водіння при автострахуванні або ж показники здоров'я у клієнта, який купив послугу медичного страхування. Провайдери систем телематики підтверджують ефективність технології віддаленого моніторингу тим, що ймовірність аварії між «поганими» і «хорошими» водіями може відрізнятись в 6 разів і більше. Завдяки впровадженню віддаленого моніторингу за допомогою телематики «хороші» водії можуть не платити за інших і заощадити на страховому полісі. З огляду на те, що традиційні страхові компанії базуються на аналізі страхового стажу, кольору і марки машини, аналіз стилю водіння і потенціалу аварійності видається більш надійним методом ніж перераховані вище методи.

4. Агрегатори страхових послуг і пропозицій – західним зразком подібного сервісу можна вважати сайт [moneysupermarket](http://moneysupermarket), який дозволяє не тільки знайти

найвигідніший страховий поліс, але і отримати спеціальні знижки і акційні пропозиції від провідних страхових компаній [26].

У сфері ОСЦПВ також можна виділити 5 ключових технологічних трендів, які, як вважають експерти, докорінно змінять бізнес-процеси [24]:

1. Омніканальні комунікації – інтеграція в єдине зручне середовище різних онлайн і офлайн каналів комунікацій, орієнтованих на клієнта, із залученням усіх типів гаджетів;

2. Запуск чат-ботів – віртуальних співрозмовників, які візьмуть на себе значну частину функцій колл-центрів, відповідей на актуальні питання та підготовку оферти для страхування;

3. Аналіз і обробка великих масивів докладної інформації про страхувальників і потерпілих (Big Data);

4. Перехід до цифрової форми страхового полісу, цифрового підпису та віддаленої ідентифікації (Mobile ID, Bank ID, онлайн доступ до реєстрів);

4. Blockchain – система розподіленого доступу до даних, і як наслідок – підвищення довіри до онлайн-продуктів.

Інновації в майбутньому в цілому змінять підхід до архітектури і дизайну страхових продуктів, інформаційної інфраструктури та методології оцінки ризиків. Страховикам необхідно робити свідомий акцент та направляти свої дії на розвиток і застосування інновацій, відстеження нових глобальних і локальних тенденцій.

### **3.2. Вплив технологій штучного інтелекту на розвиток страхового ринку**

Технологія штучного інтелекту розгортається в усьому секторі страхування, щоб надавати швидші та точніші послуги: від розробки продукту, андеррайтингу та претензій до чатботів обслуговування клієнтів, оцінки ризиків

і котирувань. Однак, хоча деякі великі страхові компанії активно інвестують у штучний інтелект, багато з них рухаються повільно, не знаючи, як найкраще розгорнути ці технології. Згідно з дослідженням, опублікованим KPMG, у страхових та фінансових послугах рівень впровадження AI (Artificial Intelligence) є найвищим серед усіх галузей (+37% за рік) [27].

Використання машинного навчання та обробки природної мови допомагає страховикам декількома способами, включаючи виявлення потреб страхувальників, управління продажами та автоматизацію андеррайтингу. Проте зростаючий скептицизм щодо захисту даних, конфіденційності та упередженості вимагає від галузі відповідального підходу до використання штучного інтелекту.

Ось три речі, які слід враховувати страховикам, щоб забезпечити відповідальне впровадження AI-технологій. Як показує опитування компанії Cognizant щодо штучного інтелекту, лише половина керівників страхових компаній вважають технології штучного інтелекту «надзвичайно» або «дуже важливими» для успіху компанії, що менше, ніж для будьякої іншої галузі, наприклад фінансових послуг, охорони здоров'я та виробництва. Заглядаючи вперед на три роки, лише 36% вважають, що AI буде дуже важливим, знову ж таки нижче, ніж у будьякій іншій галузі.

Іншуртехи використовують можливості штучного інтелекту для представлення нового асортименту інноваційних продуктів. Серед них страхування життя, що миттєво налаштовується, і страхове покриття майна на вимогу. Отже, традиційні страхові компанії зараз стикаються з несподіваною конкуренцією. Дуже важливо, щоб вони прискорили темп, коли мова йде про інвестиції та впровадження технологій, інакше залишаться позаду [27].

Використання на страховому ринку штучного інтелекту вплине на низку процесів.

1. Покращення досвіду клієнтів. Більшість страховиків, які вже використовують технологію штучного інтелекту, зосередили свої інвестиції на

проекти обслуговування клієнтів, такі як чатботи. Це дозволяє їм автоматично отримувати інформацію про клієнтів і відповідати на запити. Дослідження виявило, що найкращі програми для чатботів у сфері страхування включають управління продуктами, маркетинг, андеррайтинг і придбання полісів, обслуговування полісів і управління претензіями. Крім того, дослідження також показало, що керівники страхових компаній, які були знайомі з існуючими проектами штучного інтелекту в своїх компаніях, найчастіше цитували проекти, пов'язані з обслуговуванням клієнтів (56%). Ймовірно, це тому, що чатботи дозволяють клієнтам майже миттєво отримувати персоналізовані рекомендації щодо продукту та ціни, надаючи споживачам і бізнесклієнтам можливість придбати більшість страхових продуктів онлайн за лічені хвилини. Наприклад, чатбот Amelia використовується страховиками, такими як MetLife, для поєднання машинного навчання (ML) із обробкою природної мови (NLP) для прийняття рішень на основі розмов у реальному часі. Хоча багато хто може турбуватися про те, що штучний інтелект займе роботу в галузі, ці технології насправді покращують роботу багатьох людей. Наприклад, представники коллцентру можуть отримувати інформацію на основі даних із технології, щоб оцінити настрої та настрої обговорення під час розмови [27].

2. Швидший і точніший андеррайтинг. У всій страховій галузі технології штучного інтелекту тепер також можна застосовувати до більшої кількості джерел даних, щоб підвищити точність оцінки ризиків і котирувань. Наприклад, ці інструменти можуть автоматично аналізувати дані в режимі реального часу з систем безпеки або за допомогою дронів під час андеррайтингу заявок на страхування домовласників. Що стосується страхування автомобіля, то інструменти штучного інтелекту можна використовувати для аналізу телеметричних даних і інформування про поведінку водія, щоб інформувати ціни на страхування автомобіля, наприклад, як швидко клієнт їде в середньому, як швидко він прискорюється та чи їде він швидше за обмеження швидкості. Zurich

Insurance Group, наприклад, співпрацює зі шведською страховою компанією Greater Than, щоб дозволити їй аналізувати дані про водіння потенційних клієнтів у порівнянні з набором еталонних профілів, створених із даних, зібраних за понад десятиліття, що дозволяє компанії налаштувати та персоналізувати премії своїх клієнтів на основі поведінки людини за кермом [27].

3. Переосмислення процесу розгляду претензій. Процес розгляду претензій – це ще одна сфера, у якій штучний інтелект можна застосувати для автоматичного аудиту тисяч відкритих претензій, коли ще можна вжити заходів, а не переглядати вибірку претензій після їх закриття. Таким чином, страховики зможуть вийти за рамки традиційної реактивної моделі виплати претензій після збитків і зможуть прийняти проактивну, превентивну модель, щоб допомогти клієнтам уникнути збитків. Наприклад, страховики комерційного майна можуть використовувати дані, створені розумними будівлями, щоб допомогти своїм клієнтам зменшити ризик пошкодження пожежею або водою, а дані, створені телематичними пристроями в транспортних засобах, можуть дозволити страховикам автомобілів надавати клієнтам відгук про їхню поведінку за кермом.

Штучний інтелект може зробити революцію в страхуванні. Він використовується в усіх функціях бізнесу, щоб змінити спосіб роботи організацій. Як наголошувалося, відомі страхові гравці мають два варіанти: або збільшити свої інвестиції, щоб конкурувати з іншуртехами, або стати партнером цієї інноваційної конкуренції, щоб отримати доступ до технологій, не обтяжених застарілими системами та процесами. Якщо страховики хочуть конкурувати на ринку, керованому клієнтським досвідом, то треба активно вивчати можливості та застосування штучного інтелекту в страховій галузі [27].

### 3.3. Прогнозні напрями розвитку страхового ринку України

Війна призводить до знищення інфраструктури, порушує торгові та фінансові системи, руйнує економіку країни, переміщує велику кількість людей, всі ці фактори матимуть глибокий і тривалий вплив на економіку України. Для відновлення країни можуть знадобитися роки.

Більшість страхових полісів виключають збитки завдані війною, оскільки вони потенційно занадто великі, щоб їх застрахувати. Виникає питання, як убезпечити інвестиції під час війни? До прикладу, в Ізраїлі в 1941 році була створена Програма страхування ризиків тероризму, що дотепер функціонує як постійний інструмент. Навантаження щодо виплати компенсацій розподіляється між державою та страховою індустрією.

Для її реалізації був заснований національний фонд відшкодування збитків від війни, який компенсує прямі збитки, домашні речі, отримані втрати за межами Ізраїлю (наприклад, літакам і кораблям) і непрямі збитки[28].

Страхування від ризиків, пов'язаних з війною, є ключовим фактором для залучення інвесторів в країну. Міжнародна співпраця може допомогти захистити країну від важких наслідків, надаючи фінансову допомогу на реконструкцію та розвиток. За прогнозами S&P, збитки від війни в Україні для страхової галузі можуть скласти рекордні \$36 млрд.

За оцінками страхових компаній, потенційні втрати, наприклад, авіаційної галузі в Україні оцінюються приблизно від 7 млрд до 10 млрд доларів, що робить їх найбільшим випадком авіаційного страхування в історії (рис. 3.1).

Це мінімум вдвічі перевищує наслідки найбільшого в історії теракту на авіаційному транспорті – терористичної атаки 11 вересня в Нью Йорку [28].

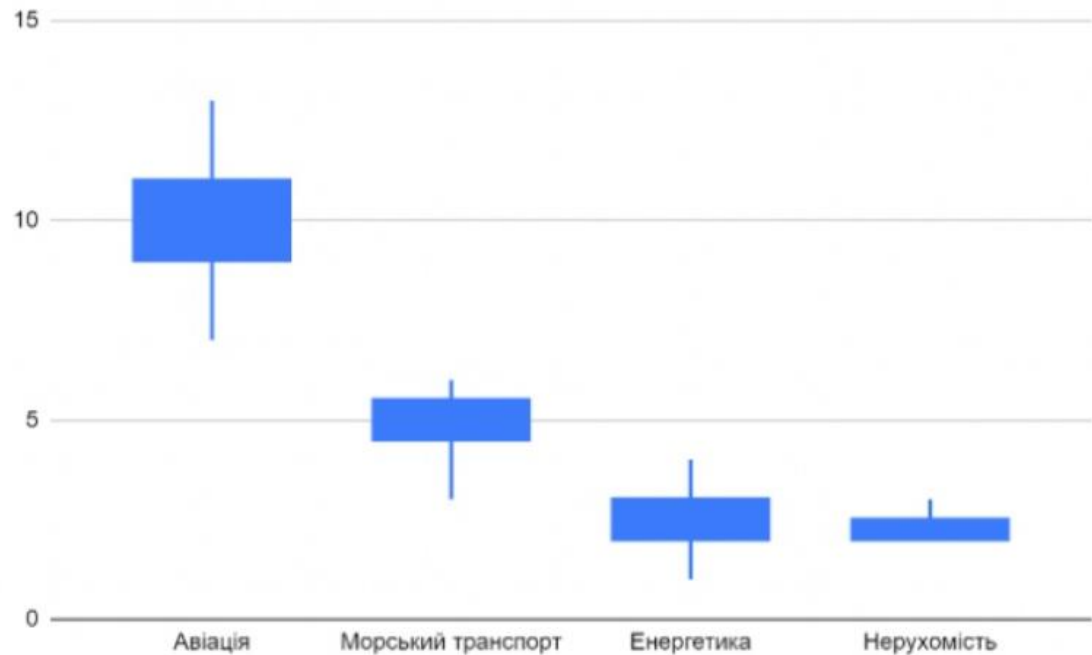


Рис. 3.1. Попередні оцінки галузевих страхових збитків від війни, млрд дол (дані PCS) [28].

Покриття воєнних ризиків обмежене переважно тільки сферою міжнародних перевезень. Ринок авіаційного страхування відносно малий у порівнянні з багатьма іншими класами страхування.

За даними аналітиків, близько 90% ринку воєнних ризиків для морської та авіаційної техніки застраховано на ринку Лондона. Умови страхування таких ризиків мають ліміт сукупного покриття для флоту авіаперевізника, який не перевищує 1 млрд доларів, що дорівнює загальній втраті приблизно десяти широкофюзеляжних літаків.

Страхування з низьким ризиком в мирний час може коштувати менше 1% від ліміту страхування, а при більш високих ризиках в умовах війни може коштувати понад 25% від ліміту страхування. Терміни покриття ризиків складають від 12 до 36 місяців, а в сфері будівництва інфраструктури – до 60 місяців [28].

Безпекові ризики не будуть повністю усунені, навіть після закінчення війни, тому залучення іноземних інвесторів вимагатиме схем страхування та/або гарантій.

Приватний та державний страхові ринки обмежені у своїх можливостях перестраховування ризиків в Україні та не можуть задовольнити попит. Запити України щодо страхового покриття воєнних ризиків на міжнародних ринках корпоративних страховиків також не задовольняються.

Вартість страховки проєктів в авіагалузі має бути в межах 1-1,5%, адже вона функціонує в висококонкурентному середовищі, а рентабельність авіакомпаній, як правило, не перевищує 3-5%. В умовах відсутності механізмів страхування, неможливо говорити про швидке відновлення авіаперевезень та майбутню відбудову авіаційної інфраструктури [28].

Страхування ризиків знищення або пошкодження інвестиційних проєктів та інфраструктури має бути частиною загальнонаціональної програми з відбудови країни.

За оцінками UkraineInvest, до 2024 року Україна потребуватиме близько 5 мільярдів доларів страхування військових ризиків. Україна вже розпочала перемовини з низкою міжнародних фінансових структур, що мають досвід та механізми в страхуванні військових ризиків.

Серед них Агентство із гарантування інвестицій (MIGA), DFC та інші міжнародні установи, які включають двосторонні угоди між країнами та інвесторами. MIGA покриває страхування капіталу до 90%, DFC – до 85%. Вони є найбільшими провайдерами страхування політичних та воєнних ризиків в країнах, де приватні перестраховальники не наважуються працювати.

Україна гостро потребує розгортання механізмів для страхування авіаційного сектору та інфраструктурних проєктів під час війни та в повоєнний період, таких як [28]:

1. Страхування політичних ризиків. Забезпечує захист інвесторів від ризику політичної чи воєнної нестабільності в країні, дозволяє надавати інвестиційне фінансування в умовах високого ризику.

Допомагає мінімізувати фінансові втрати через такі події, як невиконання підрядниками своїх платежів або пошкодження товарів, прямо чи опосередковано спричинених воєнними діями, в тому числі нетрадиційними (кібератаки).

Страховик погоджується виплатити інвестору частину суми позики у разі подій, які вплинуть на здатність успішно завершити проєкт або отримати прибуток після його реалізації. Дозволяють компаніям отримати принаймні часткове відшкодування збитків.

2. Розподілене фінансування ризиків. Розділ ризиків інвестування з третьою стороною, зазвичай державою або міжнародною фінансовою інституцією. Страхувальник і третя сторона погоджуються розділити ризики інвестування, причому третя сторона бере на себе частину ризику в обмін на винагороду.

3. Кредитне страхування. Захист кредиторів від ризику неплатоспроможності позичальників. Дозволяє кредиторам надавати фінансування позичальникам в умовах високого ризику, не беручи на себе весь ризик. Страховик гарантує виплату кредиторам частини суми кредиту в разі невиконання зобов'язань.

4. Інвестиційні гарантії. Механізм, в якому якщо отримувач інвестицій не виконує передбачені договором зобов'язання, то їх згідно інвестиційної гарантії виконує іноземний банк або держава, яка стала інвестиційним гарантом.

5. Міжнародна допомога. Дозволяє фінансувати відновлення інфраструктури в країнах з активними бойовими діями та в повоєнний час. Може включати надання коштів на відновлення доріг, мостів та іншої інфраструктури, а також надання технічної допомоги і навчання для місцевих органів влади та

громад. Реалізується через мультидонорський фонд для покриття не економічних ризиків для іноземних інвесторів. Дозволяє частково компенсувати страхування воєнних ризиків в країні після закінчення активної фази війни протягом 10-15 річного періоду. Може відіграти фундаментальну роль для залучення інвестицій в Україну в рамках забезпечення виживання економіки під час війни та її довгострокового повоєнного відновлення.

Міжнародні механізми страхування капіталу дозволяють потенційним інвесторам з-за кордону отримати доступ до низькоризикових способів інвестування в Україні. Це дозволить створити привабливіше середовище для залучення інвестицій, що мають вирішальне значення для відновлення інфраструктури країни та, зрештою, відновлення економічної стабільності [28].

Економічне відновлення спонукатиме створювати робочі місця, відновлювати основні послуги та покращуватиметься рівень життя громадян. Це буде сприяти зміцненню миру та стабільності в країні, надаючи можливості для економічного зростання та соціального прогресу.

Наразі Україна стоїть на порозі найбільшої кризи за всі роки існування незалежності. Зараз неможливо зробити навіть коректні припущення щодо кількісних параметрів впливу війни на економіку, ВВП та страховий ринок. Значна частина страховиків вже спостерігає падіння платежів на 50-90%. Згідно опитування страховиків-учасників Асоціації «Страховий бізнес» лише 5% компаній стабільно та без проблем продовжують роботу. Біля 60% працюють, проте мають певні труднощі. Майже 30% стикнулись з вимушеним перериванням діяльності і лише частково відновили роботу, а 10% взагалі ще не можуть відновити операційну діяльність [29].

Громадяни та бізнес втратили величезну кількість об'єктів страхування: приміщень, устаткування, житла, автівок тощо. Падіння рівня життя та доходів, необхідність відновлювати та ремонтувати житло, купувати нову побутову техніку, автомобілі замість знищених або викрадених окупантами потребуватиме великих

коштів, що зробить витрати на страхування певної «розкішшю» для українців у повоєнний період.

На відбудову економіки та інфраструктури після завершення війни підуть роки: п'ять, а можливо й десять років. Аналіз наслідків попередніх економічних криз в Україні показав, що страховий ринок завжди зазнавав більшого падіння, ніж зниження показника ВВП. Зважаючи на те, що страхування не формує економіку, а є похідним інструментом від неї, страхування буде певним чином відставати від темпів відновлення економіки та домогосподарств.

За оцінками експертів найбільш розповсюджені види страхування під час військового стану є обов'язкове автострахування ОСЦВ, туристичне (медичне) страхування, договір страхування майна, «Зелена картка» для виїзду за кордон на авто, добровільне автострахування КАСКО [30, с. 9].

Повоєнна мапа страхового ринку, швидше за все, зазнає певних змін. Пріоритет буде за обов'язковими видами страхування, банківським страхуванням (іпотека, застава, від нещасних випадків), страхуванням каско автомобілів та добровільне медичне страхування. Але наскільки зміниться структура, що зможе запропонувати страховий ринок, наскільки він готовий до вторинних військових ризиків (вибухів мін у полях та у лісах з пошкодженням техніки, смертям або інвалідності громадян), ми поки що не можемо оцінити.

За оцінками експертів, з'явиться необхідність страхувати ремонтно-відновлювальні та будівельно-монтажні роботи, запровадити страхування некапітальних будівель для переселенців, зробити щомісячні розстрочки з оплати страхових платежів та взагалі переглянути цінову політику внаслідок суттєвого зниження платоспроможного попиту [29].

Головний наслідок війни та ризик – різке падіння попиту майже на всі види страхування, особливо в сегменті фізичних осіб.

Для того, щоб страхова галузь була спроможна пережити війну та відновитись, а отже – надавати страховий захист українцям, необхідно запровадити системні рішення на державному рівні. В умовах війни НБУ як регулятор має

сконцентруватись на власному «плані Маршалла» щодо підтримки страхової галузі. Представники ринку напрацювали та озвучили регуляторові основні положення такого плану [29]:

1. Подальше пом'якшення регуляторних вимог, перегляд та зниження нормативів, а саме:

а) перегляд вимог до розрахунку резервів, в першу чергу – резерву незароблених премій

б) щодо платоспроможності, диверсифікації та структури активів, зокрема, тимчасово встановлення інших значень для дебіторської заборгованості, зменшення обмежень на розміщення коштів резервів страховика в одній банківській установі та збільшення показника перестраховування у одного перестраховика

2. Зменшення податкового навантаження на страхові компанії – ініціювати перед Верховною Радою відміну подвійного оподаткування у страхуванні – скасування оплати 3% від всіх страхових платежів, залишивши тільки звичайний для всіх юридичних осіб в країні податок на прибуток

3. Створення механізму свого роду «миттєвого рефінансування» за допомогою НБУ та банків, в першу чергу державних

4. Можливість пільгового кредитування під строкові депозити, розміщені в українських банках, та наявні у страховиків ОВДП, у яких знаходяться резерви

5. Часткове вивільнення коштів страховиків з додаткових гарантійних фондів МТСБУ, що підуть на виплати постраждалим у ДТП громадянам

6. Відміна явної чи опосередкованої дискримінаційної процедури «акредитації» у банках та при участі у тендерах.

7. Перегляд Положення НБУ щодо провадження діяльності зі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою для зняття обмежень на участь страховиків у такому страхуванні.

8. Стимулювання внутрішнього перестраховування.

9. Відтермінування набрання чинності всіх норм нових законів («Про страхування», «Про фінансові послуги») та підзаконних актів (Ліцензійні умови тощо). Перенесення впровадження в Україні МСФЗ 17.

Такі кроки мають бути зроблені в першу чергу для того, щоб забезпечити можливість страховиків здійснювати виплати, надаючи підтримку громадянам. Необхідний широкий та системний підхід, націлений, насамперед, на створення умов для повоєнного розвитку галузі за рахунок дерегуляції, виключення будь-якої дискримінації на страховому ринку та заходів, що сприятимуть зростанню попиту на страхові послуги [29]. В першу чергу, допомога з боку держави на рівні регуляторних рішень потрібна невеликим та середнім страховим компаніям, компаніям що значно постраждали від бойових дій, та національному бізнесові.

## ВИСНОВКИ

1. Розкрито методологічні основи дослідження розвитку страхового ринку. Вихідною методологічною основою дослідження розвитку ринку страхових послуг є інституціональний та системний підходи. Сутність страхового ринку розкривається у комплексному вивченні та врахуванні всіх основних аспектів: макроекономічного, організаційно-управлінського, інституціонального, фінансового, маркетингового.

Особливої ваги в процесі формування страхового ринку України набувають: конкурентність; свобода вибору страхувальником страховика (волевиявлення); страховий інтерес; страховий ризик; максимальна сумлінність; відшкодування в межах реально завданих збитків; франшиза; регрес (суброгація); контрибуція; співстрахування і перестрахування; диверсифікація.

Через страховий ринок реалізуються як загальні (пізнавальна, інтерпретаційна, прогностична, евристична, комунікативна, прикладна, ідеологічна, виховна), так і спеціальні функції (ризикова (компенсаційна), накопичувальна, попереджувальна (превентивна), інвестиційна, контрольна), властиві лише страховій справі.

2. Досліджено інституціональні перетворення страхового ринку України. Сучасний етап ринку страхових послуг характеризується інституціональними перетвореннями. Інституціоналізація ринку страхових послуг – це процес організації та регулювання формальних і неформальних інститутів, котрі еволюціонували під впливом історичних передумов з примітивних фінансових установ до спеціалізованих страхових конгломератів, що враховує тріаду розуміння сутності суспільного життя з приводу страхової діяльності, формалізації та стандартизації суспільно-фінансових відносин щодо майнового,

накопичувального й особистого страхування, забезпечення страхування і культури споживання страхових продуктів.

Страхові компанії є інституціями, діяльність яких полягає в об'єднанні та групуванні масиву індивідуальних ризиків з метою перерозподілу витрат в разі настання страхових випадків в окремих учасників на групу загалом. Страхова посередницька діяльність безпосередньо пов'язана з системою організації страхового бізнесу. Інституційно вона представлена діяльністю страхових (перестрахових) брокерів та агентів.

Впровадження ефективної стратегії взаємодії суб'єктів на ринку страхових послуг, а також активізація нових видів і технологій страхування вимагає формування відповідного сприятливого середовища

Визначники розвитку ринку страхових послуг України доцільно розділити на зовнішні і внутрішні; залежні від суб'єкта попиту і незалежні. Зовнішніми визначниками є мегасередовище (міждержавний рівень), макросередовище (національний рівень), мезосередовище (рівень територіально-адміністративних утворень) мікросередовище (рівень підприємства чи внутрішнє бізнес-середовище) та віртуальне середовище. В свою чергу, у зовнішніх визначниках виокремимо макросередовище, мікросередовище та мезосередовище

3. Визначено причини та ключові чинники сучасного стану розвитку страхового ринку України. Протягом останніх довоєнних років процеси розвитку страхового ринку України стримувалися низкою несприятливих факторів внутрішньодержавного та глобального характерів: політична нестабільність в країні; окупація східних територій і Криму з відповідною втратою частини ринку; пандемія COVID-19; нестабільність на світовому ринку капіталів тощо.

Нині страховий ринок України характеризується досить помірними темпами розвитку: у 2022 році на ринку функціонувало 128 страхових компаній із загальним обсягом активів 70338 млн грн. Показники розвитку страхового ринку за період 2017-2022 рр. демонструють нестійку суперечливу динаміку:

порушено загальні тенденції розвитку страхового ринку: кількість укладених договорів страхування у порівнянні з 2021 р. впала у 1,5 рази, а розмір валових страхових премій скоротився на 10,1 млрд грн, у результаті, обсяг страхових премій на 1 договір страхування зріс на 72 грн. і склав 450 грн.

Показник проникнення та показник щільності страхування за період 2017-2021 рр. відображають надзвичайно низький рівень розвитку ринку страхування України у порівнянні з іншими країнами світу.

Представлений PEST-аналіз проблем і перспектив розвитку страхового ринку України показав проблеми та перспективи розвитку страхового ринку у довоєнний період та період воєнного стану. Переважна більшість проблем розвитку страхового ринку України мають тривалий характер у таких векторах: політичному, економічному, соціальному, технологічному.

Серед основних проблем можна назвати відсутність досконалого законодавства щодо сприяння розвитку страхового ринку, формування і використання страхових резервів, перешкоджання проведенню сумнівних операцій; відсутність проектів державно-приватного партнерства для покриття післявоєнних ризиків; використання страхування для ухилення від сплати податків або виведення капіталу через страхування; невідпрацьовані механізми розміщення страхових ресурсів; низька мотивації страховиків через обмеження щодо рентабельності страхової діяльності; недостатній рівень менеджменту в страхових компаніях; низька платоспроможність населення та недостатній рівень довіри до операторів страхового ринку; невідповідність структури активів багатьох страховиків взятим на себе зобов'язанням; недостатнє використання інноваційних фінансових технологій; відсутність особливого виду страхування – воєнних ризиків.

4. Проведено аналіз показників діяльності страхових компаній в умовах воєнного стану. Кількість страхових компаній України на кінець травня 2023

року зменшилась за рік на 18,4% зі 141 до 115 компаній. Зараз на ринку працює 103 страховика non-life та 12 life-страховиків.

Страховий ринок України за січень-березень 2023 року показав зниження на 14%. Обсяги валових страхових премій страхування життя за квартал зменшилися на 15%, а ризикового – лише на 6%.

Страхові виплати та відшкодування клієнтам у 1 кварталі 2023 року склали 3,8 млрд грн. Основна частка виплат з ризикового страхування припадає на КАСКО та ОСАЦВ, а у life-страхуванні на накопичувальне страхування життя. Виплати з non-life страхування зросли на 9% за квартал та на 17% за рік.

Загальний обсяг активів страховиків станом на 31 березня 2023 року склав 69,4 млрд грн. Обсяги активів страховиків життя зросли на 4%, а ризикових – скорочувалися третій квартал поспіль.

Обсяг валових перестрахових премій, сплачених нерезидентам, збільшився більш ніж удвічі за квартал, а виплати зросли на 30%. Особисте та автострахування залишаються найбільшими за часткою премій та виплат видами страхування. Обсяг премій «Зеленої картки» зріс більш ніж у три рази за час повномасштабного вторгнення. У I кварталі обсяг ризикового страхування від фізичних осіб зменшився на 9%, а від юридичних осіб майже не змінився. Резерви збитків за добровільними видами надалі зменшувалися, за обов'язковими – залишалися майже незмінними. Коефіцієнти резервування залишаються на історично високих рівнях.

Внутрішнє перестрахування майже припинилося. Відновлення можливості здійснювати платежі за перестрахуванням з нерезидентами наблизило обсяги премій, переданих у перестрахування нерезидентам, до довоєнного рівня.

5. Висвітлено основні тренди страхової галузі. Новими тенденціями, які формуватимуть страховий ринок у 2023 році, є такі: більше довіри до технологій, збільшення інтересу до страхування на основі використання UBI, швидкість

виходу на страховий ринок, вбудоване страхування, страховики середнього розміру зазнають тиску.

Найбільш перспективні та привабливі технології з позиції ринкових перспектив, можна виділити наступні: P2P страхування, «активована за запитом» страховка, страхова телематика, агрегатори страхових послуг і пропозицій.

У сфері ОСЦПВ також можна виділити 5 ключових технологічних трендів: омніканальні комунікації, запуск чат-ботів, Big Data, Mobile ID, Bank ID, онлайн доступ до реєстрів, Blockchain.

6. Вивчено вплив технологій штучного інтелекту на розвиток страхового ринку. Технологія розгортається в усьому секторі, щоб надавати швидші та точніші послуги: від розробки продукту, андеррайтингу та претензій до чатботів обслуговування клієнтів, оцінки ризиків і котирувань. Використання штучного інтелекту дасть змогу покращити досвід клієнтів, запровадити швидший і точніший андеррайтинг, переосмислити процес розгляду претензій, змінити спосіб роботи організацій.

7. Окреслено прогностні напрями розвитку страхового ринку України. Головний наслідок війни та ризик – різке падіння попиту майже на всі види страхування, особливо в сегменті фізичних осіб.

За оцінками UkraineInvest, до 2024 року Україна потребуватиме близько 5 мільярдів доларів страхування військових ризиків. Україна гостро потребує розгортання механізмів для страхування авіаційного сектору та інфраструктурних проєктів під час війни та в повоєнний період, таких як: страхування політичних ризиків, розподілене фінансування ризиків, кредитне страхування, інвестиційні гарантії, міжнародна допомога.

Повоєнна мапа страхового ринку, швидше за все, зазнає певних змін. Пріоритет буде за обов'язковими видами страхування, банківським страхуванням (іпотека, застава, від нещасних випадків), страхуванням каско автомобілів та добровільне медичне страхування.

В умовах війни НБУ як регулятор має сконцентруватись на власному «плані Маршалла» щодо підтримки страхової галузі, основні положення якого включають: подальше пом'якшення регуляторних вимог, зменшення податкового навантаження на страхові компанії, створення механізму свого роду «миттєвого рефінансування», можливість пільгового кредитування, часткове вивільнення коштів страховиків з додаткових гарантійних фондів МТСБУ, Відміна явної чи опосередкованої дискримінаційної процедури «акредитації» у банках та при участі у тендерах, перегляд Положення НБУ щодо провадження діяльності зі страхування сільськогосподарської продукції з державною підтримкою, стимулювання внутрішнього перестраховання, відтермінування набрання чинності всіх норм нових законів та підзаконних актів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Мазаракі А., Волосович С. FinTech у системі суспільних трансформацій. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2018. №2. С. 5-18.
2. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: ТНЕУ. 2020. 568 с.
3. Клапків Ю. М., Свірський В. С., Фігурка М. В. До питання теоретичних основ ринку страхових послуг. Review of transport economics and management, 2021, Iss. 5(21). С. 125-133.
4. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку : моногр. / С. О. Булгакова, А. В. Василенко, Л. І. Василенко, С. В. Волосович, А. М. Єрмошенко; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К., 2007. - 460 с.
5. Виговська В. В. Теоретико-методологічні засади та прагматика забезпечення безпеки страхового ринку України [Текст] : монографія / [В. В. Виговська] ; Чернігів. нац. технол. ун-т. - Київ : Кондор, 2016. - 357 с.
6. Юлдашев Р., Шаплико Д. Клієнтська база страхової компанії: властивості та інструменти формування. Страхова справа. 2000. №2. С. 12-18.
7. Нечипорук Л. В. Фінансова інклюзія в контексті страхових послуг / Л. В. Нечипорук // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Харків, 2018. – Т. 3, № 26. – С. 411–417.
8. Шумелда Я. П. Страхування [Текст] : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / Я. П. Шумелда. - 2-ге вид., розширене. - К. : Міжнародна агенція "Бізон", 2007. - 384 с.
9. Клапків Ю. М. Економічна категорія «страховий інтерес» як теоретична домінантна страхової послуги. Науковий вісник Ужгородського університету 2017. Випуск 1 (49). С. 264-267.

10. Oblicz roczną składkę za ubezpieczenie nieruchomości. URL: <http://www.bzwbkaviva.pl/ubezpieczenia/locum/oblicz-oplate-za-ubezpieczenie-nieruchomosci.html> (01.11.2018).
11. Білецька І. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Ринок страхових послуг: чинники запровадження і розвитку новітніх технологій страхування. Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток: монографія / за заг. редакцією Л. Л. Калініченко. Харків: ХНУБА, 2018. С. 20-30.
12. Клапків Л. Кібер-ризик в аспекті можливостей ринку страхових послуг. Перспективи розвитку освіти, науки і бізнесу в глобальному середовищі: матеріали VIII Міжнародної наукової конференції. м. Тернопіль, 23 жовтня, 2020 р. / редкол. П. Р. Пуцентейло, Р. Ф. Бруханський, Г. Л. Монастирський та ін. Тернопіль: ЗУНУ. 227 с.
13. Волосович С., Клапків Л. Детермінанти виникнення та реалізації кіберризиків. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право.* - 2018. - № 3. - С. 101–115.
14. Тринчук В. В. Роль маркетингових комунікацій у розвитку страхового ринку. Проблеми та перспективи розвитку економіки і підприємництва та комп'ютерних технологій в Україні : збірник тез доповідей XIV Науково-практичної конференції, 17–20 квітня 2018 року, Львів / Національний університет «Львівська політехніка», Інститут підприємництва та перспективних технологій. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2018. С. 67.
15. Shirinyan L. V., & Shirinyan A. (2019). Precondition on microinsurance in Ukraine: Contingent valuation approach for poor population behaviour regarding insurance services. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*. 6(2). 356-367. DOI:10.15549/jeecar.v6i2.378
16. Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Фінансові ризики в діяльності страхових компаній: теоретичні засади, сучасні реалії та прагматизм управління: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г. М., 2020. 171 с.

17. Stroiński E. (2004). *Ubezpieczenia na życie. Teoria i praktyka*. Warszawa: Poltext.
18. Хропонюк Д. О., Длугопольський О. В. Сучасні проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. *Innovation and Sustainability*. 2023. № 1. С. 118-126.
19. Біла книга «Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні». *НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya> (дата звернення: 03.03.2023)
20. Стратегія розвитку фінансового розвитку України до 2025. Звіт про реалізацію за 2021 р. *НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>.
21. Звіт з реалізації Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року за 2021 рік. *НБУ*. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/zvit-z-realizatsiyi-strategiyi-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-za-2021-rik>.
22. Бурбель Л. Шість головних викликів, з якими зустрівся страховий ринок упродовж шести місяців війни. *Interfax Ukraine*. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/856594.html>.
23. Огляд страхового ринку України за 1 квартал 2023 року. *Insurance TOP №2(94)*. 2023. С. 12. URL: <https://forinsurer.com/files/file00737.pdf>
24. Новини МТСБУ: 5 ключових технологічних трендів у страхуванні, які істотно змінять бізнес-процеси ОСЦПВ. URL: <https://mtsbu.ua/ua/presscenter/news/137670/>
25. 5 трендів страхової галузі, до яких страховикам слід бути готовими у 2023 році. *Insurance TOP №2(94)*. 2023. С. 5. URL: <https://forinsurer.com/files/file00737.pdf>

26. 4 ключові тренди страхових технологій, які можуть повністю змінити страховий ринок. URL: <https://parasol.ua/ua/news/4-klyuchevie-trenda-strahovih-tehnologiy-kotorie-mogut-polnostyyu-izmenity-strahovoy-rinok>

27. Вплив технологій штучного інтелекту на розвиток страхування. Приклади застосування AI. Insurance TOP №2(94). 2023. С. 6. URL: <https://forinsurer.com/files/file00737.pdf>

28. Зубко Г. Страхування інфраструктури під час та після війни. *Економічна правда*. 9 березня 2023. URL: <https://www.epravda.com.ua/columns/2023/03/9/697856/>

29. Черняхівський В. План Маршалла для українського страхового ринку. Сайт NV. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/yak-vplinula-viy-na-strahoviy-rinok-ekspert-ostanni-novini-50237940.html>

30. Внукова Н. М. Сучасний стан та тенденції розвитку страхування в умовах воєнного стану. «Страховий ринок України: виклики в період дії воєнного стану та перспективи подальшого розвитку»: матеріали доповідей Міжнародного науково-практичного круглого столу (17 листопада 2022 р.) / За заг ред.: Костюк В.А. – К.: НУБіП України, 2022. – 83 с.