

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ХАРЧОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ
Навчально-науковий інститут економіки та управління
Кафедра фінансів

«До захисту в ЕК»

Директор інституту

(підпис)

Олег ШЕРЕМЕТ
(ім'я та прізвище)

«__» _____ 2024 р.

«До захисту допущено»

Завідувач кафедри

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

«__» _____ 2024 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: здобувач 4 курсу, групи 14

Ромась Денис Олександрович
(прізвище, ім'я, по батькові повністю)

(підпис)

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

(підпис)

Рецензент _____
(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 – 2024р.

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/

« » 2024 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧА

Ромась Денис 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., проф.

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

затверджені наказом закладу вищої освіти від «19» грудня 2023 р. № 1004-КС

2. Строк подання здобувачем роботи 07 червня 2024 р.

3. Вихідні дані до роботи підручники, навчальні посібники, монографії, періодичне видання, статті, інтернет-ресурси, звітність страхової компанії «АРКС»

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

Розділ 1. Теоретичні аспекти розвитку страхового ринку

Розділ 2. Аналіз показників діяльності «СК «АРКС»

Розділ 3. Рекомендації щодо покращення стану страхового ринку

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

табл 1.1. Топ 10 страхових компанії за КАСКО, табл 1.3 Топ 10 страхових

компанії за ОСЦПВ, рис 1.4. Обсяг активів страховиків, рис 1.5. Обсяг активів

страховиків, рис 1.6. Обсяг активів страховиків, за 2019-2023 р., табл. 2.1 Аналіз

прибутковості інвестиційного портфелю, рис. 2.1. Динаміка рівня активів ПрАТ

«СК «АРКС», табл. 2.4 Динаміка чистих страхових платежів «СК «АРКС», табл

2.5 Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «СК «АРКС», табл 2.6 Аналіз показників

рентабельності ПрАТ «СК «АРКС», табл 2.7. Аналіз показників ліквідності

ПрАТ «СК «АРКС», табл 2.8. Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за

моделлю Терещенка, табл 2.9. Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за

моделлю Альтмана, табл 2.10 Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Бівера, табл 2.11 Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Ліса, табл 2.12 Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Спрінгейта

6. Консультанти розділів проекту (роботи)

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

7. Дата видачі завдання 19 грудня 2023 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	05.12.2023	
2	Робота над 1-м розділом та перевірка керівником	до 15.04.2024	
3	Робота над 2-м розділом та перевірка керівником	до 03.05.2024	
4	Робота над 3-м розділом та перевірка керівником	до 24.05.2024	
5	Оформлення роботи і подання керівникові для проходження попереднього захисту	до 31.05.2024	
6	Попередній захист	03.06.2024	
7	Доопрацювання кваліфікаційної роботи після попереднього захисту, проходження перевірки на плагіат , узгодження змісту доповіді та презентації з керівником, отримання відзивів на роботу	до 01.06.2023	
8	Підпис остаточного варіанту роботи завідувачем кафедри	07.06.2024	

Здобувач

_____ Ромась Д.О.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи

_____ Шірінян Л.В.
(підпис) (прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Ромась 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, 2024.

Кваліфікаційна робота присвячена аналізу теперішнього стану та перспективам розвитку страхового ринку України.

Робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку використаних джерел і додатків.

У вступі обґрунтовано актуальність теми та сформульовано завдання дослідження.

У першому розділі обґрунтовано економічну сутність та необхідність страхового ринку, охарактеризовано основних гравців ринку та порівняно розвиток зарубіжного страхового ринку з зарубіжним досвідом.

Другий розділ присвячено аналізу рентабельності страхового портфеля «СК «АРКС», аналізу динаміки прибутковості страхової компанії та фінансового стану страхової компанії.

У третьому розділі обґрунтовано рекомендації щодо покращення стану страхового ринку України.

Ключові слова: страхування, страхова компанія, зарубіжний досвід, діджиталізація, перспективи розвитку, аналіз фінансового стану.

SUMMARY

Romas D.O. «State and prospects for the development of the insurance market of Ukraine»

Qualification work for obtaining the educational and qualification level "bachelor" in specialty 072 "Finance, banking and insurance – National University of Food Technologies. Kyiv, 2024.

The qualification work is dedicated to the analysis of the current state and prospects for the development of the insurance market of Ukraine.

The work consists of an introduction, three sections, conclusions, a list of used sources and appendices.

The introduction substantiates the relevance of the topic and formulates the research objectives.

The first section substantiates the economic essence and necessity of the insurance market, characterizes the main market players and compares the development of the foreign insurance market with foreign experience.

The second section is devoted to the analysis of the profitability of the insurance portfolio of "IS "ARKS", the analysis of the dynamics of the profitability of the insurance company and the financial condition of the insurance company.

The third section substantiates recommendations for improving the state of the insurance market of Ukraine.

Key words: *insurance, insurance company, foreign experience, digitalization, development prospects, financial condition analysis.*

ЗМІСТ

ВСТУП.....	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	6
1.1. Страховий ринок: економічна необхідність та сутність	6
1.2. Характеристика основних гравців страхового ринку	9
1.3. Порівняння розвитку страхового ринку України з ринками інших країн	21
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «СК «АРКС»	26
2.1. Аналіз рентабельності страхового портфеля ПрАТ «СК «АРКС»	26
2.2. Аналіз динаміки прибутковості ПрАТ «СК «АРКС»	28
2.3 Аналіз фінансового стану страхової компанії.	35
РОЗДІЛ 3. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ	45
3.1. Впровадження нових технологій в сфері страхування.	45
3.2. Вплив маркетингових стратегій на ефективність функціонування страхових компаній	53
ВИСНОВКИ	58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	60
ДОДАТКИ	

ВСТУП

Актуальність теми. Страхові послуги відіграють важливу роль у забезпеченні соціального захисту громадян, допомагаючи мінімізувати фінансові втрати у разі настання несприятливих подій, таких як хвороби, нещасні випадки, втрати майна тощо. Розвиток страхового ринку в Україні має важливе значення в контексті євроінтеграційних процесів. Гармонізація законодавства та стандартів з європейськими нормами сприятиме залученню іноземних інвестицій. Сучасний страховий ринок швидко розвивається завдяки інноваційним технологіям та цифровізації. Вивчення стану і перспектив розвитку страхового ринку України допоможе зрозуміти, як нові технології можуть вплинути на галузь, підвищити ефективність та доступність страхових послуг для населення.

Порівняння розвитку страхового ринку України з ринками інших країн дозволяє виявити найкращі практики та стратегії, які можуть бути використані для підвищення ефективності українського страхового ринку. Це також сприятиме підвищенню конкурентоспроможності українських страхових компаній на міжнародному рівні.

Дослідження стану страхового ринку важливе для розуміння змін у споживчих потребах та покращення якості страхових послуг. Це також допоможе підвищити рівень захисту прав споживачів та довіру до страхових компаній. У сучасному світі зростає важливість управління ризиками як для приватних осіб, так і для підприємств. Страховий ринок відіграє ключову роль у цьому процесі, надаючи інструменти для ефективного управління різними видами ризиків.

Мета дослідження. Метою дослідження є аналіз стану та перспектив розвитку страхового ринку України.

Для досягнення мети в роботі поставлено такі цілі:

1. Визначити економічну сутність та необхідність страхового ринку.

2. Охарактеризувати основних гравців страхового ринку України.
3. Порівняти розвиток страхового ринку України з зарубіжними страховими ринками.
4. Проаналізувати рентабельність страхового портфеля ПрАТ «СК «АРКС», динаміку прибутковості та фінансовий стан страхової компанії.
5. Надати рекомендації щодо впровадження нових технологій в сфері страхування.
6. Вивчити вплив маркетингових стратегій на ефективність функціонування страхових компаній.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є стан та перспективи розвитку страхового ринку України.

Предметом кваліфікаційної роботи є теоретичні та практичні аспекти розвитку страхового ринку України.

Методи дослідження, що використовувались у роботі: методи індукції та дедукції – під час вивчення сутності та особливостей страхового ринку, метод спостереження – під час вивчення іноземного та національного досвіду страхового ринку.

Інформаційною базою для кваліфікаційної роботи є джерела інтернет та наукова література за напрямом дослідження, а також фінансова звітність ПрАТ «СК «АРКС».

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

1.1. Страховий ринок: економічна необхідність та сутність

Страховий ринок є важливою складовою фінансової системи у будь-якій країні, його основною роллю є гарантування захисту майна та інтересів застрахованих осіб як фізичних так і юридичних.

Стан страхового ринку у країні може показувати загальний рівень економіки у країні.

Страховий ринок робить свій внесок у загальну стабільність в країні, оскільки його головна мета не тільки захистити, а й уникнути небезпечних ситуацій і миттєво реагувати на наслідних таких подій, дозволяючи, наприклад, бізнесу працювати без перебоїв, не зазнаючи при цьому великих фінансових затрат.

Страхування є найпопулярнішим способом уникнення значних збитків у разі страхової події які принесуть збиток підприємства.

А в умовах повномасштабного вторгнення, погіршення стану середовища та інших ризиків, ситуація значно загострюється. Забезпечення безупинного та якісного функціонування страхового ринку створює надійну систему захисту для загальної підтримки держави, підприємств, суспільства та соціальної стабільності.

Законодавство України наголошує, що страхування це – правовідносини щодо захисту страхових інтересів фізичних та юридичних осіб (страховий захист) при страхуванні ризиків, пов'язаних з життям, здоров'ям, працездатністю та пенсійним забезпеченням, з володінням, користуванням і розпорядженням майном, з відшкодуванням страхувальником заподіяної ним шкоди особі або її майну, а також шкоди, заподіяної юридичній особі, у разі настання страхових випадків, визначених

договором страхування, за рахунок коштів фондів, що формуються шляхом сплати страхувальниками страхових премій (платежів, внесків), доходів від розміщення коштів таких фондів та інших доходів страховика, отриманих згідно із законодавством [1].

Страховий ринок відіграє ключову роль у зменшенні фінансових ризиків в економіці. Підприємства та громадяни укладають страхові угоди, щоб захистити себе від негативних фінансових наслідків нещасних випадків, природних катастроф, медичних витрат. Це дозволяє знизити фінансовий тиск на них, оскільки вони не завжди можуть справитися з фінансовими втратами самотійно. Завдяки цьому страховий ринок підтримує фінансову стабільність підприємств і громадян, сприяючи підвищенню рівня довіри в економіку та залученню інвестицій.

Крім того, страхові компанії виконують функцію фінансових посередників. Вони збирають премії від своїх клієнтів і інвестують ці кошти на фінансовому ринку. Це дозволяє залучити додатковий капітал у фінансову систему країни, який може бути використаний для кредитування підприємств і стимулювання економічного зростання. Також страхові компанії є важливими інвесторами у державних цінних паперах, сприяючи фінансуванню урядових програм та розвитку інфраструктури.

Страховий ринок також сприяє підвищенню фінансової грамотності серед населення. Завдяки страховим продуктам і послугам, громадяни стають більш обізнаними у фінансових питаннях та ризиках. Це сприяє формуванню фінансової культури та здатності приймати обґрунтовані фінансові рішення. Кошти, які виплачуються страховиками у разі страхового випадку, можуть бути використані для відновлення матеріальних цінностей та подолання фінансових труднощів.

Страховий ринок має вплив на ситуацію в державі зменшуючи ризики, забезпечуючи впевненість у майбутньому та покриваючи збитки від непередбачуваних подій, що в свою чергу підтримує економічний розвиток країни. Він також відіграє ключову роль у соціально-економічному розвитку,

акумулюючи значні фінансові ресурси, особливо через накопичувальні види страхування, які можуть стати важливим інвестиційним джерелом. Розвинений страховий ринок інвестує в пріоритетні галузі економіки, сприяючи розв'язанню стратегічних економічних завдань.

Крім того, страховий ринок сприяє створенню нових робочих місць, залучаючи до своєї системи численних працівників страхових компаній, посередників, оцінювачів ризиків і збитків, працівників страхових асоціацій і державних регулюючих органів. Однак, для ефективного функціонування страхового ринку потрібне дієве регулювання та контроль з боку держави. Для забезпечення стабільності фінансової системи важливо вдосконалювати законодавство і стандарти у сфері страхування, а також здійснювати моніторинг фінансового стану страхових компаній.

Соціально-економічний розвиток країни проходить через різні етапи, включаючи періоди піднесення та кризи, що негативно впливають на всі сегменти економіки, включаючи страховий ринок.

Страховий ринок України, який лише почав відновлюватися після пандемії COVID-19, зіткнувся з новим викликом - повномасштабною війною з Росією, яка почалася 24 лютого 2022 року і триває вже понад два роки. Господарська діяльність в умовах бойових дій супроводжується високим рівнем невизначеності, поширенням зони небезпеки на всю територію України, що створює економічну кризу та ускладнює передбачення подальших подій.

Страховий ринок відіграє важливу роль у підвищенні фінансової грамотності населення. Завдяки різноманітним страховим продуктам і послугам громадяни стають більш обізнаними щодо фінансових питань і ризиків.

Це сприяє формуванню фінансової культури та здатності приймати обґрунтовані фінансові рішення. Виплати, які надаються страховими компаніями у разі настання страхового випадку, можуть бути використані для відновлення матеріальних цінностей і подолання фінансових труднощів.

Як частина фінансової системи, страховий ринок відіграє важливу роль в економіці, забезпечуючи перерозподіл грошових коштів. Це відбувається через трансформацію тимчасово вільних коштів, отриманих від страхувальників, в активний капітал шляхом інвестування, а також через перерозподіл коштів серед учасників страхування у зв'язку з наслідками страхових подій. Страхова система впливає на грошовий обіг, сприяючи руху грошових коштів і прискорюючи оборот капіталу, що, в свою чергу, активізує економічні процеси в державі.

Механізм страхування компенсує значну частку витрат, пов'язаних із збитками, спричиненими пожежами, стихійними лихами, техногенними катастрофами та іншими несприятливими подіями. Тобто, страхування виконує функцію рефінансування, що може зменшити навантаження на бюджет. В економічно розвинених країнах страхові компанії є одними з найбільших інвесторів. Вони відіграють ключову роль у стабільності фінансової системи країни, оскільки інвестують значні кошти на фінансових ринках. Зростаючі зв'язки між страховиками та банками, а також захист фінансової стабільності домогосподарств і підприємств через страхування ризиків роблять страхові компанії важливими для фінансової стабільності країни.

1.2. Характеристика основних гравців страхового ринку

Серед основних гравців страхового ринку України можна виділити кілька провідних компаній, таких як ARX, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, УНІКА, ТАС СГ, VUSO, UNIVERSALNA, ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ, ІНГО, РЗУ Україна, ПЕРША .

Усі ці компанії є лідерами на сьогоднішній день у страхування як life-сектору так і non-life сектору, загалом ці компанії просто міняються місцями у рейтингах за різними продуктами страхування.

Наприклад, за страхуванням за КАСКО лідує ARX, за страхуванням ОСАЦВ лідує ТАС СКГ, за страхуванням туризму лідує VUSO, За страхуванням ДМС лідує Уніка, за страхуванням життя лідує Метлайф і на останок лідерство тримає ARX за страхуванням майна [2].

Далі ми проаналізуємо динаміку контролю над страховим ринком за кількістю та концентрованістю філій всіх страхових компанії по Україні.

На рис. 1.1 зображено місцезнаходження офісів «СК «АРКС».

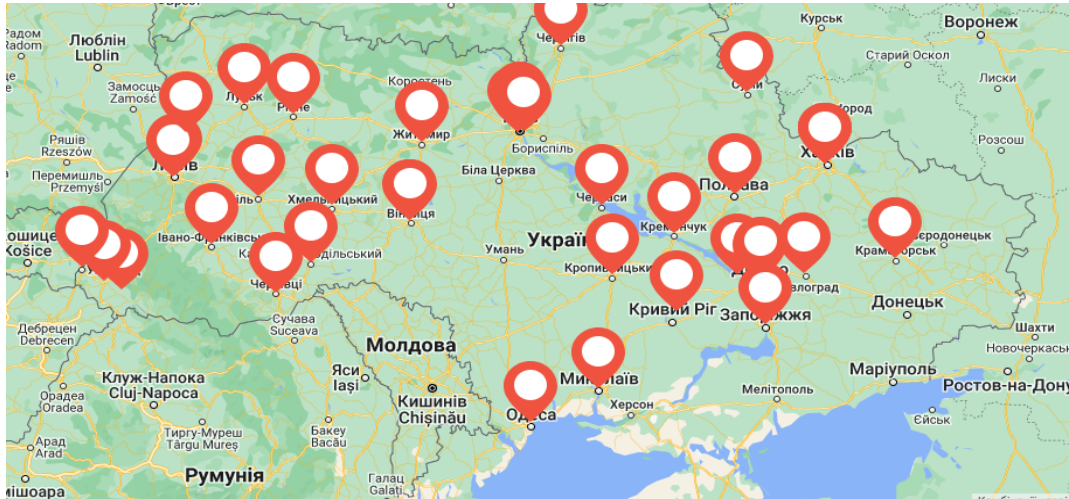


Рис. 1.1. Мапа офісів «СК «АРКС» [3]

На мапі ми можемо бачити 27 великих офісів, 6 із яких наразі не працюють через озброєну агресію росії, компанія попіклувалась про своїх співробітників та вивезла всіх співробітників та офіси на безпечну територію..

Загалом, якщо брати великі та малі офіси та філії наразі в Україні у ПрАТ «СК «АРКС» працює 52 офіси якщо брати до уваги офіси головні офіси.

Далі іде «СК «Арсенал страхування» які за кількістю філій значно переважають «СК «АРКС», як зазначено у них на сайті вони мають 50+ офісів по всій Україні (рис. 1.2).

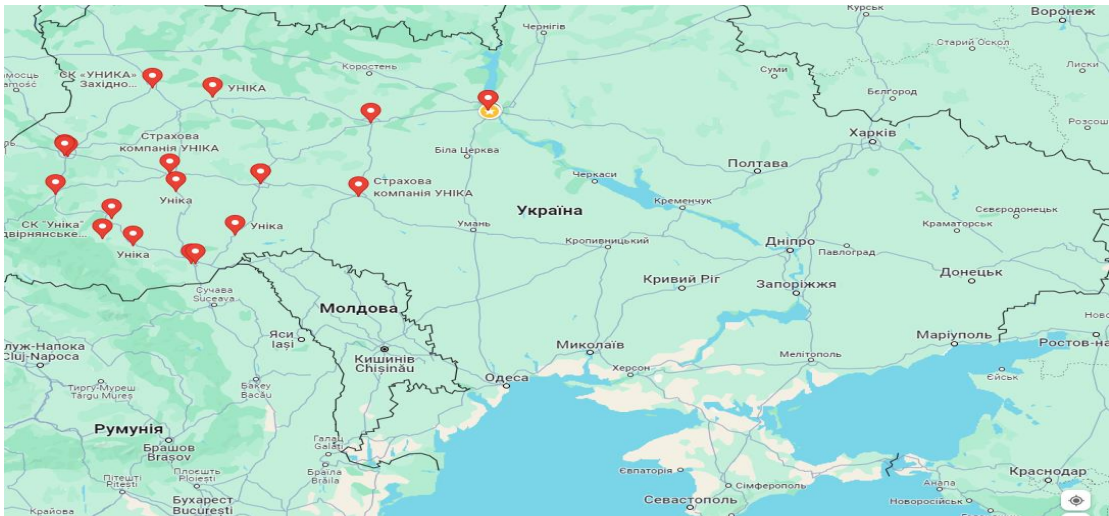


Рис. 1.2 Мапа офісів ПрАТ «СК «УНІКА»[4]

Третім у списку іде «СК «УНІКА» яка має усього 18 великих офісів і загалом більшість із них знаходяться на заході країни, що є результатом переміщення більшої кількості офісів через агресію росії.

UNIQA Insurance Group є однією з провідних страхових груп на своїх основних ринках в Австрії та Центральній й Східній Європі. 21300 співробітників і ексклюзивних партнерів з продажу обслуговують понад 15,5 мільйонів клієнтів в 17 країнах Європи.

В Україні «UNIQA Insurance Group» представлена небанківською фінансовою групою УНІКА Україна, до якої входять страхові компанії «УНІКА» (non-life) та «УНІКА Життя» (life). Понад 1 тис. співробітників УНІКА в Україні обслуговують близько 1 мільйона страхових полісів.

Страхова компанія «УНІКА» працює на українському ринку non-life страхування понад 29 років

Четвертим у списку ми розглянемо мапу офісів ПрАТ «ТАС СГ» (рис. 1.3.)

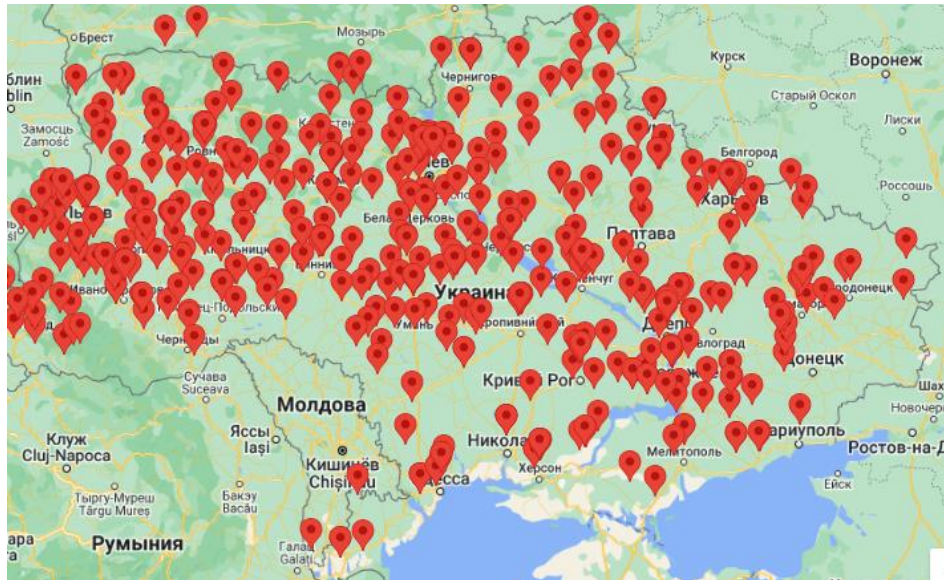


Рис. 1.3. Мапа офісів ПрАТ «ТАС СГ» [5]

Мапа офісів ПрАТ «ТАС СГ» дійсно дивує своєю кількістю офісів по всій Україні. СГ «ТАС» посідає провідні позиції на ринку страхування України як за кількістю укладених договорів страхування та залучених за ними премій, так і за обсягом виплачених відшкодувань. Компанія має ліцензії Нацкомфінпослуг на здійснення 38 видів страхування та пропонує своїм клієнтам понад 100 різноманітних страхових продуктів, розроблених з урахуванням актуальних потреб клієнтів. Регіональна мережа компанії включає в себе майже 600 офісів продажів.

Отже, можна зробити висновок, що за кількістю офісів перемагає ПрАТ «ТАС СГ», на другому місці ПрАТ «СК «АРСЕНАЛ», на третьому ПрАТ «СК «АРКС» і на останньому ПрАТ «СК «УНІКА»

Далі ми проаналізуємо лідерство страхових компаній за найпопулярнішим видом страхування та за кількістю премій, які сплачуються.

Таблиця 1.1

**Топ-10 страхових компаній за таким видом страхування як
КАСКО**

Назва страхової компанії	Кількість премій
ARX	950 805
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 533 938
УНІКА	967 055
ТАС СГ	723 232
VUSO	707 603
UNIVERSALNA	646 119
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	621 900
ІНГО	545 603
PZU УКРАЇНА	368 492
ПЕРША	149 677

**Сформовано на основі джерела [6]*

Для порівняння часток ринку, обчислимо загальну суму зібраних премій і частки кожної компанії.

Для цього просто візьмемо суму премій та поділимо на суму премій які заробила компанія. У наступній таблиці ми продемонструємо якою часткою володіють страхові компанії на ринку за КАСКО страхуванням.

Таблиця 1.2

**Частка премій страховиків за таким видом страхування як
КАСКО**

ARX:	24.84%
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ:	19.53%
УНІКА:	12.31%
ТАС СГ:	9.21%
VUSO:	9.01%
UNIVERSALNA:	8.22%
ЕКСПРЕСС СТРАХУВАННЯ	7.91%
ІНГО	6.94%
PZU УКРАЇНА	4.69%
ПЕРША	1.90%

**Сформовано та узагальнено автором на базі даних [6]*

На основі проведеного аналізу можна сказати, що ARX займає провідне місце на ринку з часткою 24,84%, що робить її найбільшим гравцем у сегменті КАСКО. Це свідчить про високу довіру клієнтів до цієї компанії та її здатність ефективно працювати в умовах конкуренції.

АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ з часткою 19,53% також є значним гравцем на ринку, поступаючись лише ARX. Її сильна позиція може бути зумовлена конкурентними продуктами та якісним сервісом.

УНІКА з часткою 12,31% займає третє місце, що свідчить про її значний вплив на ринку та можливості зростання.

ПЕРША має найменшу частку ринку (1,90%). Це може бути результатом меншої клієнтської бази або обмежених маркетингових ресурсів. Потрібно проаналізувати стратегії, які використовуються цією компанією, та можливі шляхи для покращення її позицій.

Перші дві компанії (ARX та АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ) разом займають більше 40% ринку КАСКО. Це свідчить про високу концентрацію ринку, де велика частка премій зосереджена у декількох великих гравців. Така ситуація може сприяти стабільності ринку, але також може обмежувати конкуренцію.

Вісім компаній разом займають майже 80% ринку, що також вказує на високу концентрацію ринку.

Компанії, які займають середні позиції (ТАС СГ, VUSO, UNIVERSALNA, ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ, ІНГО), мають значний потенціал для зростання. Їхні частки ринку коливаються від 6,94% до 9,21%. Вони можуть збільшити свої частки за рахунок покращення продуктів, маркетингових стратегій та підвищення якості обслуговування клієнтів.

Компанії, які знаходяться у нижній частині списку, такі як PZU УКРАЇНА (4,69%) та ПЕРША (1,90%), мають можливість для збільшення своєї присутності на ринку, якщо зможуть запропонувати конкурентні умови страхування та покращити свою видимість серед потенційних клієнтів.

Страховий ринок КАСКО в Україні є досить концентрованим, з явними лідерами та значним потенціалом для середніх та малих гравців. Для покращення позицій на ринку компаніям необхідно активно працювати над своїми стратегіями, зосереджуючись на інноваціях, якості обслуговування та ефективних маркетингових заходах.

Враховуючі викладене вище, можна надати такі рекомендації щодо покращення ситуації на страховому ринку України:

Для лідерів ринку: підтримувати та розвивати свої конкурентні переваги, інвестувати в інновації та покращення якості обслуговування для збереження лояльності клієнтів.

Для середніх гравців: зосередити увагу на розширенні асортименту послуг, підвищенні якості обслуговування та агресивніших маркетингових кампаніях для збільшення ринкової частки.

Для аутсайдерів: розробити стратегії для підвищення впізнаваності бренду, покращення умов страхування та залучення нових клієнтів через інноваційні пропозиції та акції.

Наступним ми проаналізуємо дані за ОСЦПВ.

Таблиця 1.3

Топ-10 страховиків за таким видом страхування як ОСЦПВ

ТАС СГ	1 149 842
ОРАНТА	1 050 303
PZU УКРАЇНА	499 397
VUSO	364 124
ЄВРОІНС	356 438
ІНГО	294 264
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	291 185
ARX	290 768
УНІКА	281 432
ПЕРША	143 991

**Сформовано на основі джерела [6]*

На рисунку можемо бачити що перше місце займає ПрАТ«ТАС СГ», друге місце ПрАТ«ОРАНТА», третє – ПрАТ «ПЗУ УКРАЇНА», четверте – ПрАТ «ВУСО», п'яте – ПрАТ «ЄВРОНІС», шосте місце – ПрАТ «ІНГО», сьоме – ПрАТ «АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ», ПрАТ «СК «АРКС» у цьому списку займає аж восьме місце, на дев'ятому місці ПрАТ «УНІКА» і десяте місце ПрАТ «ПЕРША».

Таблиця 1.4

**Частка премій страховиків за таким видом страхування як
ОСЦПВ**

ТАС Г	24,35%
ОРАНТА	22,24%
ПЗУ УКРАЇНА	10,58%
ВУСО	7,71%
ЄВРОНІС	7,55%
ІНГО	6,23%
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	6,17%
ARX	6,16%
УНІКА	5,96%
ПЕРША	3,05%

**Сформовано та узагальнено автором на базі [6]*

Отже, ТАС СГ (24,5%): явний лідер ринку, що володіє майже чвертю всіх премій. Це свідчить про високу довіру клієнтів до цієї компанії та її домінуюче положення.

ОРАНТА (22,24%): друга за величиною частка ринку. Ця компанія також має значний вплив і велику базу клієнтів.

ПЗУ УКРАЇНА (10,58%): Займає третє місце, маючи помітну частку ринку, але значно відстаючи від двох лідерів.

ВУСО (7,1%) та ЄВРОНІС (7,55%): Обидві компанії мають схожі частки ринку, займаючи позиції середніх гравців.

ІНГО (6,3%), АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ (6,17%), ARX (6,16%) та УНІКА (5,96%): Ці компанії мають майже рівні частки ринку, що вказує на високий рівень конкуренції серед них.

Перші дві компанії (ТАС Г та ОРАНТА) разом контролюють 46,59% ринку. Це свідчить про високу концентрацію ринку, де майже половина премій зосереджена в руках двох провідних гравців.

Середні та дрібні гравці разом займають значну частину ринку (53,41%), що свідчить про наявність конкуренції та можливості для зростання.

Компанії з частками ринку в межах 5-10% (ПЗУ УКРАЇНА, ВУСО, СВРОНІС, ІНГО, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, АРХ, УНІКА) мають значний потенціал для зростання. Вони можуть збільшити свою частку ринку за рахунок покращення продуктів, розширення послуг, ефективного маркетингу та підвищення якості обслуговування клієнтів.

Ринок страхових премій в Україні характеризується високою концентрацією з явними лідерами та значним потенціалом для середніх та малих гравців. Для покращення своїх позицій компаніям необхідно активно працювати над своїми стратегіями, зосереджуючись на інноваціях, якості обслуговування та ефективних маркетингових заходах.

Далі ми проведемо аналіз кількості страхових компаній та результатів їх діяльності за період 2017-2023.

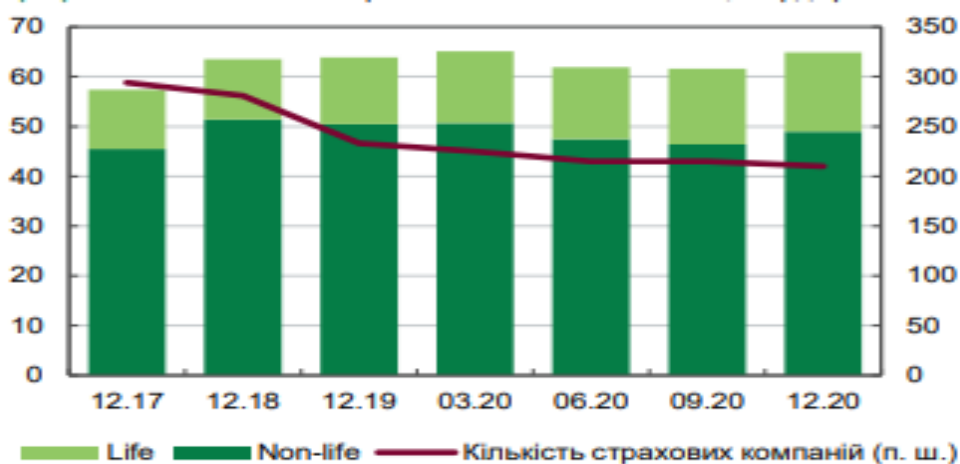


Рис. 1.4 Обсяг активів страховиків, млрд грн за 2017-2020 рік [6]

Активи страховиків зросли на 5% не зважаючи на те що за період відбулося зменшення кількості учасників з 290 до 210 компаній. На рисунку

ми бачимо коливання обсягів активів особливо це видно в грудні 2017 року коли активи дорівнювали 45 млрд грн, у грудні 2018 року вони дорівнювали 50 млрд грн і надалі пішли на спад майже до рівня у грудні 2017 року зростання активів на 5% при зменшенні кількості учасників з 290 до 210 компаній.

Це може вказувати на те, що компанії, які залишилися на ринку, змогли ефективно управляти своїми ресурсами та збільшити обсяги активів, можливо, за рахунок росту ринкової частки або збільшення ефективності управління активами. Різке збільшення активів у грудні 2018 року порівняно з грудні 2017 року може бути пов'язане з рядом факторів, таких як видача нових полісів, успішні інвестиційні рішення або інші фактори, що сприяли зростанню активів.

Подальше зменшення активів після піку в грудні 2018 року може бути пов'язане з різкими змінами на ринку, змінами в інвестиційній стратегії, або зовнішніми факторами, такими як економічні труднощі або регулятивні зміни.

Далі розглянемо результати обсягів активів страховиків 2021-2022 року у млрд грн.

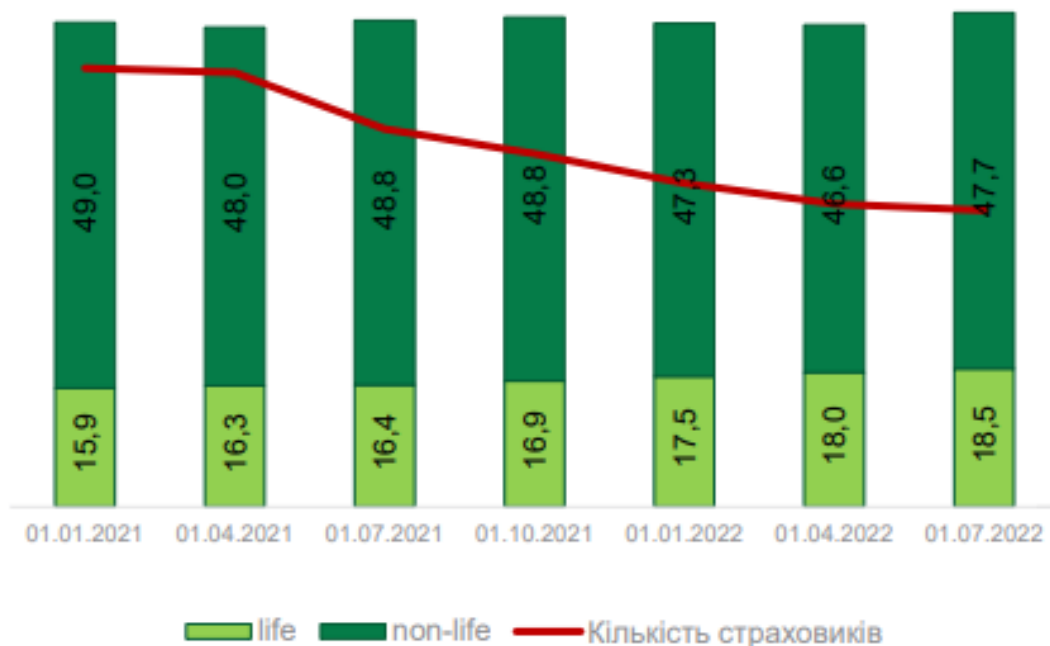


Рис. 1.2. Обсяг активів страховиків, млрд грн з 2021 по 01.07.2022 року [6].

Станом на 30.06.2021 загальний обсяг активів страховиків у порівнянні з початком року (до військової агресії), майже не змінився (+2,2%) і склав 65,7 млрд. грн. При цьому, за вказаний період кількість страховиків скоротилася – з 155 (01.01.2021) до 142 (01.07.2021).

Страховий ринок продемонстрував помірний приріст прийнятних активів (+2,2%) а у компаній, що звітують – зросли дещо більше (+3,2%). Обсяг сформованих страхових резервів у I півріччі 2022 залишився сталим (36,6 млрд.грн.).

Традиційно, приріст страхових резервів мав місце у сегменті life, а також зростанням резервів збитків страховиків nonlife за рахунок великих збитків, які у переважній частці були перестраховані, та збільшення термінів врегулювання заявлених збитків, при цьому резерви незароблених премій зменшились з огляду на істотне скорочення обсягів наданих послуг у сегменті non-life.

Наступним ми розглянемо результати обсягів активів страховиків за 2019-2023 роки.

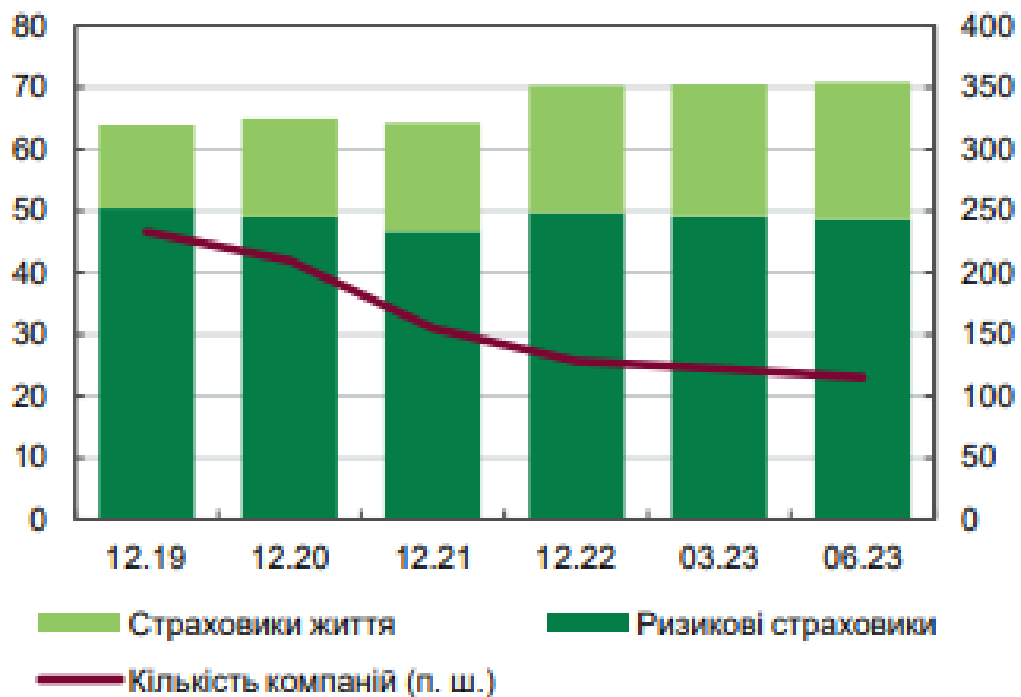


Рис. 1.3. Обсяг активів страховиків, млрд грн за 2019-2023 роки [6]

Обсяги активів страховиків життя зросли на 4%. Їхня частка сягнула 31% в загальних активах сегменту. Обсяги депозитів і державних цінних паперів перевищили 61% прийнятних активів.

Зростання обсягів активів на 4% свідчить про те, що сектор страхування життя продовжує розвиватися і збільшувати свій обсяг діяльності. Частка активів страховиків життя, яка сягнула 31% в загальних активах сегменту, свідчить про значний внесок цього сегменту в страховий ринок. Це також може вказувати на популярність страхування життя серед населення та його значимість у фінансовому плануванні.

Перевищення обсягів депозитів і державних цінних паперів над 61% може свідчити про консервативний підхід до управління активами в цьому сегменті.

Такий підхід може бути обґрунтованим, оскільки депозити і державні цінні папери зазвичай мають стабільний дохід та менший ризик порівняно з іншими інвестиціями.

Висока концентрація у депозитах і державних цінних паперах може викликати певні ризики, такі як ризик ліквідності або ризик зміни рівня доходності.

З іншого боку, така структура може забезпечити стабільний дохід та захист від ризиків, пов'язаних зі змінами на фінансових ринках.

У цілому, зростання обсягів активів страховиків життя та їхня значна частка в загальних активах сегменту свідчать про стабільність та розвиток цього сегменту страхового ринку. Однак важливо продовжувати моніторити структуру активів та управляти ризиками для забезпечення стійкості та успішності діяльності страховиків життя.

1.3. Порівняння розвитку страхового ринку України з ринками інших країн

Сучасний стан страхового ринку України можна охарактеризувати через детальний аналіз різних сегментів страхування, зокрема КАСКО, ОСЦПВ, туристичного страхування, медичного страхування (ДМС), страхування життя та майнового страхування. У 2023 році загальний обсяг страхових премій в Україні склав приблизно 17 мільярдів гривень, що еквівалентно близько 650 мільйонів доларів США. Найбільші страхові компанії включають ARX, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, УНІКА, ТАС СГ, VUSO та інші. Найбільший сегмент ринку - автострахування, яке становить понад 50% всього ринку. Рівень проникнення страхування, тобто відношення премій до ВВП, залишається низьким у порівнянні з розвинутими ринками, складаючи приблизно 1% ВВП [7].

У порівнянні з іншими країнами, Польща демонструє значно більший обсяг страхових премій, який у 2023 році склав близько 70 мільярдів злотих, що еквівалентно приблизно 18 мільярдам доларів США. Основними гравцями ринку є PZU, Warta та Allianz Polska. Структура ринку Польщі включає приблизно рівномірний розподіл між страхуванням життя та нежиття, з великим сегментом медичного страхування та страхування життя. Рівень проникнення страхування в Польщі складає приблизно 3.7% ВВП [8].

У Німеччині загальний обсяг страхових премій у 2023 році перевищив 260 мільярдів євро, що еквівалентно приблизно 280 мільярдам доларів США. Основними гравцями ринку є Allianz, Munich Re та AXA Germany. Страхування життя домінує на ринку, але майнове та медичне страхування також є важливими сегментами. Німеччина має дуже розвинену систему медичного страхування. Рівень проникнення страхування в Німеччині становить приблизно 7% ВВП [9].

У США загальний обсяг страхових премій у 2023 році перевищив 1.3 трильйона доларів США. Основні гравці ринку включають UnitedHealth

Group, MetLife та Prudential Financial. Великий сегмент становить медичне страхування, що забезпечується як приватними компаніями, так і державними програмами (Medicare, Medicaid). Страхування життя та майнове страхування також є важливими компонентами ринку. Рівень проникнення страхування в США становить близько 11% ВВП [10].

На ринку КАСКО та ОСЦПВ в Україні домінують такі компанії, як ARX, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, УНІКА, ТАС СГ та VUSO. У сегменті туристичного страхування лідерами є VUSO, PZU Україна, ARX та ТАС СГ, з обсягом премій відповідно 96 409, 88 794, 70 063 та 47 813. В медичному страхуванні (ДМС) найбільшими гравцями є УНІКА з обсягом премій 1 069 341, ІНГО з 658 480, UNIVERSALNA з 571 966 та ARX з 524 209. В сегменті страхування життя лідирує МЕТЛАЙФ з обсягом премій 2 488 695, ГРАВЕ УКРАЇНА ЖИТТЯ з 580 367, PZU УКРАЇНА ЖИТТЯ з 401 220 та УНІКА ЖИТТЯ з 357 247. У майновому страхуванні найбільшими гравцями є ARX з 433 262, VUSO з 283 210, ІНГО з 221 423 та УНІКА з 207 937 [7].

Розмір страхового ринку в Україні є значно меншим у порівнянні з Польщею, Німеччиною та США. Це свідчить про велику потенційну можливість для зростання ринку в Україні. Рівень проникнення страхування в Україні є найнижчим серед порівнюваних країн, що вказує на недостатнє використання страхових продуктів в економіці. Український ринок сильно залежить від автострахування, тоді як в інших країнах є більш рівномірний розподіл між різними видами страхування. Враховуючи низький рівень проникнення та невеликий розмір ринку, Україна має значний потенціал для зростання, особливо в сегментах медичного страхування та страхування життя.

Для розвитку ринку страхування в Україні важливо підвищувати фінансову грамотність населення через освітні кампанії щодо важливості та переваг страхування, поліпшувати регуляторне середовище для страхових компаній, включаючи захист прав споживачів та стимулювання конкуренції, інвестувати у цифрові технології та інновації, що можуть покращити

ефективність страхових компаній та зробити страхові послуги більш доступними, а також розробляти нові страхові продукти, зокрема в сегментах медичного страхування та страхування життя. Цей аналіз демонструє, що український страховий ринок має значний потенціал для зростання, якщо будуть вжиті відповідні заходи для підвищення рівня проникнення страхування та диверсифікації ринку.

У США загальний обсяг страхових премій у 2023 році перевищив 1.3 трильйона доларів США. Основні гравці ринку включають UnitedHealth Group, MetLife та Prudential Financial. Великий сегмент становить медичне страхування, що забезпечується як приватними компаніями, так і державними програмами (Medicare, Medicaid). Страхування життя та майнове страхування також є важливими компонентами ринку. Рівень проникнення страхування в США становить близько 11% ВВП. Американський страховий ринок є найрозвинутішим у світі завдяки великому розміру економіки, високій фінансовій грамотності населення та значним інвестиціям у цифрові технології та інновації. Страхові компанії в США активно використовують аналітику даних, штучний інтелект та інші технології для покращення обслуговування клієнтів та зниження витрат.

Японія, з іншого боку, має один із найбільших та найрозвиненіших страхових ринків у світі. Загальний обсяг страхових премій у 2023 році перевищив 400 мільярдів доларів США. Основні гравці ринку включають Nippon Life, Dai-ichi Life та Japan Post Insurance. Японський ринок характеризується значною різноманітністю страхових продуктів та високим рівнем проникнення страхування, що становить близько 10% ВВП. Страхування життя є найбільшим сегментом ринку, становлячи більше половини всіх страхових премій. Крім того, важливими сегментами є медичне страхування та майнове страхування. Японія має набагато більший страховий ринок за обсягом страхових премій. Загальний обсяг премій в Японії у 2023 році перевищує 400 мільярдів доларів, тоді як в Україні цей показник складає близько 650 мільйонів доларів. В Японії страхування життя

становить більше половини всіх страхових премій, що свідчить про високу обізнаність населення щодо важливості цього виду страхування. В Україні страхування життя займає значно меншу частку ринку, що вказує на необхідність підвищення обізнаності населення та розширення пропозиції продуктів у цьому сегменті. Японські страхові компанії активно використовують інновації та цифрові технології для покращення обслуговування клієнтів та підвищення ефективності своєї діяльності. В Україні цей процес лише набирає обертів, і існує значний потенціал для подальшого розвитку в цьому напрямку. В Японії медичне страхування є важливою частиною ринку, з високим рівнем покриття та доступності для населення. В Україні медичне страхування (ДМС) також має великий потенціал для зростання, але наразі цей сегмент потребує значних інвестицій та розвитку для досягнення рівня, подібного до японського.

У наступній таблиці показано ключові моменти які відрізняються у страховому ринку України та Японії

Таблиця 1.5.

Порівняльна таблиця страхових ринків України та Японії

Показник	Україна	Японія
Загальний обсяг страхових премій (2023)	650 млн доларів США	400 млрд доларів США
Основні сегменти ринку	Автострахування, Медичне страхування, Страхування життя, Майнове страхування	Страхування життя, Медичне страхування, Майнове страхування
Домінуючий сегмент	Автострахування (>50%)	Страхування життя (>50%)
Рівень проникнення страхування (відношення премій до ВВП)	1%	10%
Основні гравці ринку	ARX, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, УНІКА, ТАС СГ, VUSO	Nippon Life, Dai-ichi Life, Japan Post Insurance
Регуляторне середовище та фінансова грамотність	Розвивається, потребує вдосконалення	Сильне, високий рівень фінансової грамотності
Інновації та технології	Початок розвитку	Високий рівень використання

**Сформовано та узагальнено автором на базі джерела [11]*

Японський ринок характеризується сильним регуляторним середовищем, високим рівнем фінансової грамотності населення та довірою до страхових компаній.

В Україні, з іншого боку, ринок ще розвивається, і необхідні додаткові зусилля для підвищення фінансової грамотності та вдосконалення регуляторного середовища.

У наступній таблиці ми продемонструємо порівняння ключових моментів страхових ринків України, Польщі, Німеччини та Сполучених Штатів Америки.

Таблиця 1.5

Порівняння ключових моментів страхових ринків України та інших країн

Показник	Україна	Польща	Німеччина	США
Загальний обсяг премій	650 млн \$	18 млрд \$	280 млрд \$	1.3 трлн \$
Рівень проникнення страхування	1% від ВВП	3,7% від ВВП	7% від ВВП	11% від ВВП
Україна	Автострахування, майнове страхування, медичне страхування			
Польща	Медичне страхування, страхування життя			
Німеччина	Страхування життя, майнове страхування, медичне страхування			
США	Медичне страхування, страхування життя, майнове страхування			

**Сформовано та узагальнено автором на базі джерел [8],[9],[10]*

Загальний обсяг премій та рівень проникнення страхування в Україні значно відрізняються від країн, таких як Польща, Німеччина та США. Одним із шляхів підвищення рівня розвитку страхового ринку в Україні може бути активніша просвіта населення про переваги страхування, а також розширення ринкових сегментів страхування, що може сприяти збільшенню обсягів премій. Також важливо розширювати ринкові сегменти страхування, що сприятиме зростанню обсягів премій в Україні.

Низький рівень довіри до страхових компаній і фінансова неграмотність часто виникають через економічні складнощі, недостатню освіту про фінанси, відсутність прозорості в секторі страхування та невеликі доходи населення. Ще однією причиною може бути низька якість обслуговування та неадекватна реакція страхових компаній на потреби клієнтів. Також важливо враховувати недостатню доступність страхових послуг для різних соціальних груп населення та відсутність стимулів для використання страхових послуг через недостатнє розуміння їх важливості та переваг.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПрАТ «СК «АРКС»

2.1. Аналіз рентабельності страхового портфеля ПрАТ «СК «АРКС»

Зважаючи на постійне зростання конкуренції в галузі страхування, ефективний аналіз рентабельності страхового портфеля стає ключовим завданням для страхових компаній. Страхова компанія АРКС не виключення, адже забезпечення стійкості та прибутковості свого портфеля є важливою складовою стратегії розвитку.

У цьому розділі буде проведений детальний аналіз рентабельності страхового портфеля СК АРКС з метою виявлення основних факторів, що впливають на фінансові результати компанії, а також розроблення рекомендацій щодо оптимізації його складових. У наступній таблиці буде показано аналіз прибутковості інвестиційного портфелю страхової компанії АРКС за 2021–2023 роки

Таблиця 2.1

Аналіз прибутковості інвестиційного портфелю ПрАТ «СК «АРКС» за 2021–2023 роки*

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, тис. грн			Відносне відхилення %		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022-2021	2023-2022	2023-2021
Грошові кошти	328445	908741	196329	580296	-712412	-132116	176,68	-78,40	-40,22
Депозити в банках	323250	205388	350304	-117862	144916	27054	-36,46	70,56	8,37
Інвестиції в БЦП	1472518	1536495	2609447	63977	1072952	1136929	4,34	69,83	77,21

*Сформовано та узагальнено на базі джерела [12].

Таблиця 2.1 показує, що абсолютне та відносне відхилення грошових коштів свідчить про значний спад у 2023 році за показниками грошових коштів порівняно з попередніми роками. Це може свідчити про зміни в фінансовому стані або стратегії управління коштами компанії.

Депозити в банках показали значний зріст у 2023 році порівняно з попередніми роками. Це може свідчити про зміну стратегії управління ліквідністю компанії або збільшення вкладень в цей вид фінансових інструментів.

Інвестиції в банках також показали значний зріст у 2023 році, що може бути пов'язано зі змінами в стратегії управління активами та розширенням інвестиційного портфеля.

Загальний обсяг активів компанії також зріс, але відносне відхилення показує менш значний приріст у порівнянні з іншими показниками. У цілому, аналіз показників свідчить про динамічні зміни в фінансовому стані компанії та можливу зміну стратегій управління фінансами і активами.

Щоб розрахувати рентабельність цього інвестиційного портфеля за запропонованою формулою, $\text{прибутковість} = \text{АП} / \text{СП}$, даний показник розраховується як відношення прибутку (АП) по портфелю до розміру страхового портфеля (СП), спочатку потрібно визначити значення прибутку (АП) та розмір страхового портфеля (СП) для кожного року.

Таблиця 2.2

**Рентабельність страхового портфеля ПрАТ «СК «АРКС»
за 2021-2023р.р. %.**

Показник	Роки			Відхилення %		
	2021	2022	2023	2022-2021	2023-2022	2023-2021
Рентабельність	69	58	83	-11	25	14

**Сформовано та узагальнен автором на основі джерела [12]*

З табл. 2.2 випливає, що у 2021 році рентабельність склала 69%, що є досить високим показником. Це свідчить про те, що компанія здійснює успішні інвестиції та має ефективну стратегію управління активами. Проте,

можливо, потрібно звернути увагу на підтримання цієї високої рентабельності в подальшому.

У 2022 році рентабельність зменшилася до 58%, що може свідчити про певні труднощі або зміни в умовах ринку. Важливо проаналізувати фактори, що призвели до цього спаду, та вжити заходів для покращення ситуації.

У 2023 році рентабельність стрімко зросла до 83%, що може бути результатом успішних стратегічних рішень або позитивної динаміки на фінансовому ринку.

Загалом, аналіз показників рентабельності свідчить про зміну тенденцій протягом досліджуваних років, з високими показниками у 2021 та 2023 роках, але зі спадом у 2022 році. Це вказує на важливість постійного моніторингу та управління інвестиційним портфелем для забезпечення стабільної та прибуткової діяльності страхової компанії.

2.2. Аналіз динаміки прибутковості СК АРКС

Для початку аналізу динаміки прибутковості СК АРКС потрібно проаналізувати структуру доходів ПрАТ «СК «АРКС» за 2021–2023 рр.

Таблиця 2.3

Структура доходів ПрАТ «СК «АРКС» за 2021–2023 рр., тис. грн.

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, тис. грн			Відносне відхилення %		
				2022- 2021	2023- 2022	2023- 2021	2022- 2021	2023- 2022	2023- 2021
Чисті зароблені страхові премії	2886158	2935548	3352601	49390	417053	466443	1,71	14,21	-98,53
Інші операційні доходи	3836	91458	8917	87622	-82541	5081	2284,20	-90,25	882,64
Інші фінансові доходи	174804	232139	373256	57335	141117	198452	32,80	60,79	-84,64
Інші доходи	31237	91458	131432	60221	39974	100195	192,79	43,71	-54,18
Дохід з податку на прибуток	131025	212635	138948	81610	-73687	7923	62,29	-34,65	-41,27
Всього доходи	3227060	3563238	4005154	336178	441916	778094	10,42	12,40	-91,61

*Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]

Таблиця 2.3 показує, що чисті зароблені страхові премії зростали з року в рік, що може свідчити про позитивну динаміку розвитку страхового бізнесу.

Абсолютне відхилення вказує на те, наскільки значно змінилися показники за роки. Наприклад, з 2021 по 2022 рік це зростання склало 49 390 гривень, а з 2022 по 2023 рік – 417 053 гривень.

Відносне відхилення визначає відсоткове зміщення від значень за попередній рік. Так, з 2021 по 2022 рік відносне збільшення склало 1,71%, а з 2022 по 2023 рік – 14,21%.

З 2021 по 2022: інші операційні доходи стрімко зросли з 3 836 тис. грн до 91 458 тис. грн. Це велике зростання може бути викликане новими угодами, інвестиціями або покращенням ефективності управління активами.

З 2022 по 2023: проте, між 2022 і 2023 роками, інші операційні доходи раптово зменшилися з 91 458 тис. грн до 8 917 тис. грн. Таке значне зменшення може вказувати на втрату деяких джерел доходу, зміни в стратегії компанії або негативні зміни в економічному оточенні.

З 2021 по 2022: відносне збільшення доходів становить неймовірних 2284,20%. Це вказує на значне зростання доходів, яке може бути викликане серією факторів, від нових угод до стратегічних інвестицій.

З 2022 по 2023: відносне зменшення доходів на 90,25% за період з 2022 по 2023 рік вказує на раптове й значне зменшення. Така зміна може потребувати уважного аналізу причин, які викликали цю ситуацію.

Аналіз цих показників вказує на значні зміни в доходах, які можуть виникнути через широкий спектр факторів, від стратегічних рішень до зовнішніх економічних факторів. Для кращого розуміння цих змін, додатковий аналіз контексту та факторів, що впливають на бізнес, може бути корисним.

Інші фінансові доходи у 2022 році значно зросли порівняно з 2021 роком на 57 335 тис. грн або на 32,80%, а у 2023 році ще більше збільшилися порівняно з 2022 роком на 141 117 тис. грн, що становило 60,79%.

З 2021 по 2022: інші фінансові доходи збільшилися на 57 335 тис. грн або на 32,80%. Це може бути результатом успішних інвестицій або інших фінансових операцій, які призвели до збільшення доходів.

З 2022 по 2023: доходи подальше зросли на 141 117 тис. грн або на 60,79%. Таке значне збільшення може свідчити про вдосконалення стратегії управління фінансами або успішність нових інвестиційних рішень.

З 2021 по 2022: абсолютне збільшення доходів склало 57 335 тис. грн. Це вказує на конкретні числові зміни у фінансових доходах компанії за цей період.

З 2022 по 2023: протягом цього періоду абсолютне збільшення було вже більшим – 141 117 тис. грн. Це може свідчити про більш значні фінансові операції або інші фактори, які впливають на фінансові доходи.

З 2021 по 2022: відносне збільшення на 32,80% показує, що доходи зросли на третину від їхнього попереднього рівня. Це може бути дуже позитивним показником для інвесторів та ділового співтовариства.

З 2022 по 2023: ще значніше відносне збільшення на 60,79% підтверджує дуже добру динаміку фінансових доходів. Таке збільшення може бути результатом ефективного управління ризиками та успішних стратегічних рішень.

Загалом, показники інших фінансових доходів свідчать про стабільне та значне зростання, що може бути відображенням успішних інвестицій, управління фінансами та стратегічних рішень компанії.

Інші доходи значно зросли з 2021 по 2022 рік на 60,221 гривень, що становить вражаючі 192,79% від доходів у 2021 році. Це може бути наслідком успішних угод, нових джерел доходів або стратегічних ініціатив. З 2022 по 2023 рік інші доходи продовжили зростати, але вже у меншому темпі, збільшившись на 39,974 гривень або на 43,71%. Це може свідчити про те, що ріст доходів може почати сповільнюватися або що деякі фактори, що сприяли росту доходів, можуть втратити свою активність.

Ці показники можуть вказувати на успішну діяльність компанії в залученні додаткових доходів з майбутньої діяльності або з інших джерел, що є позитивним сигналом для її фінансової стабільності. Однак варто уважно вивчати фактори, що впливають на цей ріст, та забезпечити його подальше збереження в майбутньому.

Дохід з податку на прибуток у 2022 році значно зріс порівняно з 2021 роком на 81 610 тис. грн або на 62,29%, а у 2023 році зменшився порівняно з 2022 роком на 73 687 тис. грн, що становило 34,65%.

З 2021 по 2022 рік дохід з податку на прибуток значно зріс на 81 610 тис. грн або на 62,29%. Це може бути результатом збільшення обсягу прибутку підприємства або змін в податковій політиці.

З 2022 по 2023 рік дохід з податку на прибуток зменшився на 73 687 тис. грн або на 34,65%. Це може бути результатом змін у фінансовому стані підприємства або змін у податковій системі країни.

Ці показники свідчать про різкий рух в доходах з податку на прибуток, що може бути викликаний різними факторами, такими як зміни у фінансовому стані компанії, податкові зміни або інші економічні фактори. Для більш точного розуміння цих змін слід провести додатковий аналіз фінансового стану підприємства та його ділового середовища.

Загальні доходи компанії зросли з року в рік, що може свідчити про позитивну динаміку розвитку бізнесу або успішне виконання стратегічних цілей.

Ці показники свідчать про позитивну динаміку у всьому доході компанії, що може бути результатом успішної діяльності, збільшення обсягів продажу, розширення або змін в бізнес–стратегії. Однак для більш глибокого розуміння цих змін важливо провести додатковий аналіз фінансових та бізнес–процесів компанії.

Аналізуючи рівень прибутковості ПрАТ «СК «АРКС» (АХА Страхування), можна спостерігати, що компанія є доволі стабільною. Детально розглянемо динаміку рівня активів на наступному рисунку 2.1.

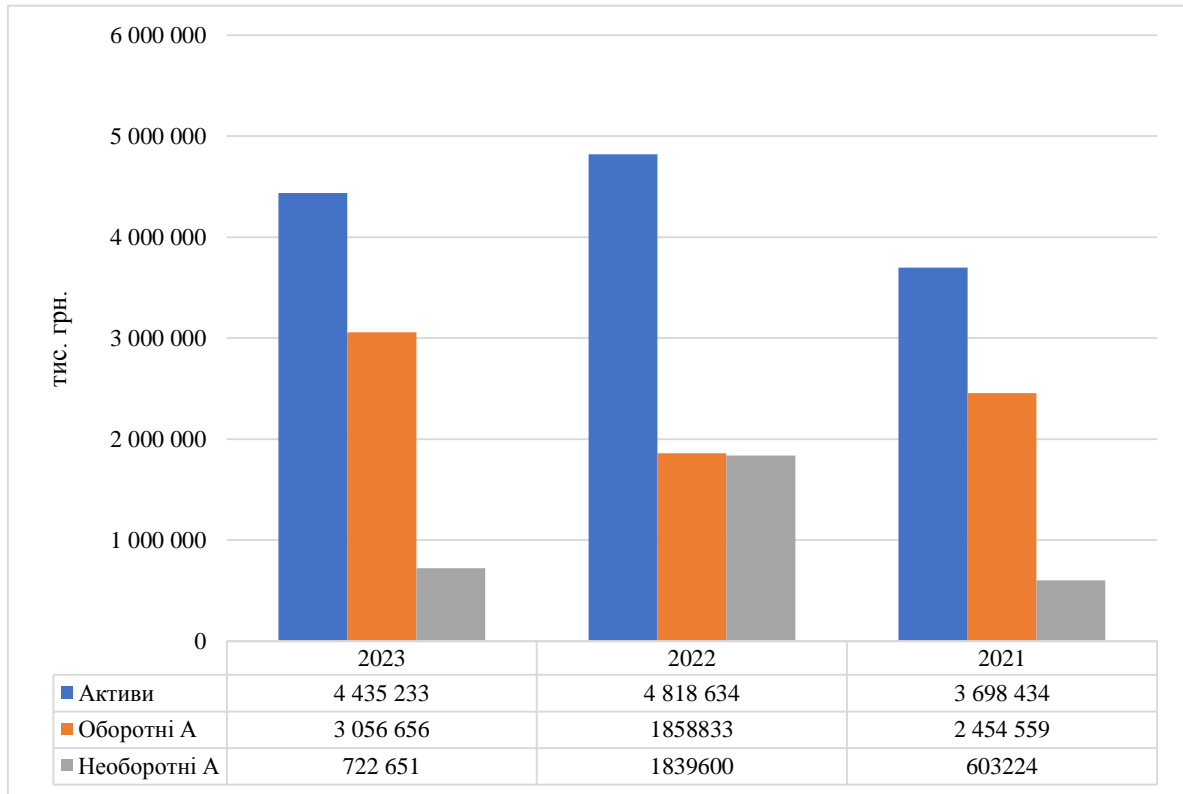


Рис. 2.1. Динаміка рівня активів ПрАТ «СК «АРКС»

За три роки, з 2021 по 2023 рік, активи страхової компанії показують певну динаміку. За цей період активи зросли з 3 698 434 тис.грн. до 4 818 634 тис.грн. в 2022 році, але потім знову зменшилися до 4 435 233 тис.грн. в 2023 році.

Щодо оборотних активів, вони також зросли з 2 454 559 тис. грн в 2021 році до 1 858 833 тис. грн в 2022 році, але в 2023 році знову збільшилися до 3 056 656 тис.грн. Це може свідчити про зміни в оборотних активах компанії.

На необоротні активи теж можна побачити певну динаміку. Вони збільшилися з 603 224 тис. грн в 2021 році до 1 839 600 тис. грн в 2022 році, але зменшилися до 722 651 тис. грн в 2023 році.

Загальний аналіз показує, що активи компанії зросли в 2022 році, але потім знову зменшилися у 2023 році, в той час як оборотні активи і необоротні активи мають відмінну динаміку у зростанні та зменшенні.

Динаміка активів страхової компанії за останні три роки вказує на певні зміни у її фінансовому стані. Загалом, у 2022 році спостерігалось збільшення активів до 4 818 634 тис. грн. , що є значним покращенням порівняно з 2021 роком (3 698 434 тис.грн.). Однак у 2023 році ця цифра знову зменшилася до 4435233 тис.грн. , хоча залишилася вище, ніж у 2021 році.

Оборотні активи також демонструють певну нестабільність. Їхня динаміка від 2 454 559 у 2021 році до 1 858 833 у 2022 році та знову до 3 056 656 у 2023 році вказує на зміни в операційній діяльності компанії.

Необоротні активи показали збільшення до 1 839 600 у 2022 році, але знову зменшилися до 722 651 у 2023 році. Це може бути пов'язано з рядом факторів, таких як зміни в інвестиційних проектах або стратегії управління активами компанії.

У цілому, динаміка цих даних вказує на нестабільність фінансового стану страхової компанії протягом останніх трьох років. Для більш детального аналізу потрібно додаткової інформації про фінансові результати компанії, її стратегію та ринкове середовище.

Якщо врахувати ситуацію з війною в Україні, це може суттєво вплинути на динаміку фінансових показників, включаючи активи страхової компанії:

1. Зменшення оборотних активів: умови воєнного конфлікту можуть призвести до скорочення діяльності підприємств та зменшення оборотних активів, таких як запаси товарів або розрахункові кошти.
2. Збільшення необоротних активів: компанії можуть зростити свої інвестиції у необоротні активи, такі як нерухомість або обладнання, як засіб збереження вартості в умовах нестабільності.
3. Зміна стратегії інвестування: воєнні дії можуть змусити компанії переглянути свою стратегію інвестування, наприклад, переключитися на більш консервативні інвестиційні інструменти.
4. Ризик страхового покриття: воєнні дії можуть збільшити ризики для страхових компаній, що може вплинути на їхні фінансові показники та потребу у капіталі для виплат страхових випадків.

Отже, враховуючи воєнні дії, фінансові показники компанії можуть відображати зміни в її стратегії та операційній діяльності, а також збільшення ризиків, пов'язаних із страхуванням.

Далі розглянемо та проаналізуємо динаміку зміни суми чистих страхових платежів СК «АРКС» у період з 2021 по 2023 роки.



Рис. 2.2 Динаміка зміни суми чистих страхових платежів ПрАТ СК «АРХ» 2021–2023р.р., тис. грн [12].

За аналізований період з 2021 по 2023 рік спостерігається позитивна динаміка зростання чистих страхових платежів. Зростання від 2021 до 2022 року становило близько 4,05%, тоді як зростання з 2022 до 2023 року значно прискорилося, складаючи близько 9,77%. Ці дані свідчать про загальний позитивний тренд збільшення інтересу до страхових послуг або зростання обсягу страхових операцій протягом цього періоду.

Таблиця 2.4

Динаміка чистих страхових платежів «СК «АРКС» 2021-2023

Показник	2023	2022	2021	Абсолютне відхилення			Відносне відхилення		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021	2022-2021	2023-2022	2023-2021
Сума ч.страх. платежів	3 352 601	3 054 570	2 935 548	119 022	298 031	-6 288 149	4,05	9,76	14,21

**Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]*

На основі аналізу динаміки чистих страхових платежів можна зробити висновок, що ринок страхування демонструє стабільне зростання. Зокрема, між 2021 та 2022 роками спостерігався помірний зріст на рівні близько 4,06%.

Зростання між 2022 та 2023 роками виявилось значною швидкістю підвищення страхових платежів на приблизно 9,77%. Це може свідчити про збільшення обсягів страхових послуг, підвищення довіри споживачів до страхових компаній або інші позитивні тенденції в галузі страхування. Така динаміка свідчить про стабільність та перспективи розвитку страхового сектору у відповідний період часу.

Помітне прискорення зростання платежів між 2022 та 2023 роками свідчить про зростання інтересу до страхових послуг або збільшення обсягу страхових операцій. Ця позитивна динаміка може вказувати на довіру споживачів до страхових компаній та загальне покращення у галузі страхування.

Таким чином, можна зробити висновок, що страхова компанія «АРКС» має стабільні перспективи розвитку та потенціал для подальшого зростання навіть в умовах повномасштабного вторження. У висновку ми хочемо зазначити, що навіть попри негативний вплив на фінансову ситуацію у зв'язку з повномасштабним вторгненням росії в Україну та недовірою до страхування серед населення у часи військового стану СК «АРКС» всеодно має стабільні фінансові результати, навіть більше за все ці результати мають тенденцію до зростання.

2.3. Аналіз фінансового стану страхової компанії

Фінансовий стан господарюючого суб'єкта – це складне поняття, яке визначається взаємодією всіх компонентів фінансових відносин в межах підприємства. Він відображається у системі показників і відображає наявність, розподіл та використання фінансових ресурсів. Фінансовий стан

підприємства визначається результатами його виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності. Вплив на нього відчувають усі аспекти діяльності підприємства.

У випадку страхової компанії ефективне надання страхових послуг має позитивний вплив на фінансовий стан. Збільшення обсягу укладених договорів страхування, а також зниження вартості страхових послуг приводять до збільшення прибутковості компанії, що позитивно впливає на її фінансовий стан.

Нерегулярність укладання договорів, погіршення якості обслуговування клієнтів та труднощі у реалізації страхових послуг можуть призвести до зменшення припливу грошей на рахунки компанії, що, в свою чергу, може погіршити її фінансову стійкість. У наступній таблиці ми проведемо аналіз показників фінансової стійкості компанії.

Таблиця 2.5

**Аналіз фінансової стійкості ПрАТ «СК «АРКС»
2021-2023 р.р.**

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,26	0,47	0,49	0,06	-0,02	0,23
Коефіцієнт фінансової залежності	3,86	2,13	2,03	-1,73	-0,10	-1,83
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,69	0,83	0,51	-0,06	-0,32	-0,18
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості"	0,14	0,13	0,05	-0,01	-0,08	-0,19
Коефіцієнт фінансової стійкості"	0,45	0,54	0,97	0,09	0,43	0,51
Коефіцієнт фінансування	0,86	0,87	0,95	0,01	0,08	0,09

**Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]*

За період з 2021 до 2022 року коефіцієнт фінансової незалежності зріс на 0,06. Збільшення цього коефіцієнта може означати, що компанія стала менш залежною від зовнішніх джерел фінансування, що позитивно впливає на її фінансову стабільність.

За період з 2022 до 2023 року коефіцієнт фінансової незалежності знизився на 0,02. Зменшення коефіцієнта може свідчити про збільшення залежності компанії від зовнішнього фінансування, що може негативно вплинути на її фінансову стійкість.

За період з 2021 до 2023 року коефіцієнт фінансової незалежності зріс на 0,23. Таке значне зростання свідчить про те, що за два роки компанія значно покращила свою фінансову незалежність. Це може бути результатом збільшення власного капіталу або зниження зовнішнього боргу.

Незважаючи на позитивний загальний тренд, зниження коефіцієнта в періоді 2022-2023 (-0,02) вказує на певні короткострокові фінансові труднощі або збільшення зовнішнього фінансування в цьому періоді.

За період з 2021 до 2022 року коефіцієнт фінансової залежності знизився на 1,73. Зменшення цього коефіцієнта свідчить про зниження залежності компанії від зовнішніх джерел фінансування, що є позитивним показником для фінансової стабільності компанії.

За період з 2022 до 2023 року коефіцієнт фінансової залежності знизився на 0,10. Хоча зниження є менш значним, ніж у попередньому періоді, це також вказує на зменшення залежності від зовнішнього фінансування, що позитивно впливає на фінансову незалежність компанії.

За період з 2021 до 2023 року коефіцієнт фінансової залежності знизився на 1,83. Це значне зменшення свідчить про те, що за два роки компанія значно покращила свою фінансову незалежність, зменшивши залежність від зовнішніх джерел фінансування. Незважаючи на менше зниження в періоді 2022-2023 (-0,10) порівняно з попереднім періодом, загальний тренд залишається позитивним. За період з 2021 до 2022 року коефіцієнт концентрації позикового капіталу знизився на 0,06. Це свідчить про незначне зменшення частки позикового капіталу в структурі фінансування компанії, що може вказувати на покращення фінансової стійкості та зменшення залежності від зовнішніх кредиторів.

За період з 2022 до 2023 року коефіцієнт концентрації позикового капіталу знизився на 0,32. Це суттєве зменшення частки позикового капіталу, що вказує на значне покращення фінансової стійкості компанії та зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування.

За період з 2021 до 2023 року коефіцієнт концентрації позикового капіталу знизився на 0,18. Це вказує на загальне зниження частки позикового капіталу за два роки, що також позитивно впливає на фінансову незалежність компанії. Загальний тренд за три роки є позитивним, зі зниженням коефіцієнта концентрації позикового капіталу на 0,18. Це свідчить про зменшення залежності компанії від позикового капіталу і покращення її фінансової стійкості. За період з 2022 до 2023 року коефіцієнт фінансової стійкості зріс на 0,43. Це суттєве зростання свідчить про значне покращення фінансової стійкості компанії, що може вказувати на ефективні заходи зі зменшення боргового навантаження або суттєве збільшення власного капіталу. Загальний тренд за три роки є позитивним, зі зростанням коефіцієнта фінансової стійкості на 0,51. Це свідчить про покращення фінансового становища компанії та підвищення її здатності покривати свої зобов'язання за рахунок власного капіталу. Далі ми проаналізуємо показники рентабельності за 3 роки у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Аналіз показників рентабельності ПрАТ «СК «АРКС»
2021-2023 рр.,%**

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021
Коефіцієнт рентабельності активів	8,08	4,10	12,46	-3,98	8,36	4,38
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,26	0,12	0,25	-0,14	0,14	-0,01
Період окупності власного капіталу(років)	2	7	4	5	-4	2

*Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]

За період з 2021 до 2022 року коефіцієнт рентабельності активів знизився на 3,98. Це свідчить про погіршення ефективності використання активів компанії в цей період, що може бути результатом зниження прибутковості або зростання вартості активів без відповідного зростання доходів.

За період з 2022 до 2023 року коефіцієнт рентабельності активів зріс на 8,36. Це значне зростання показника, що вказує на покращення ефективності використання активів компанії в цей період. Таке зростання може бути результатом підвищення прибутковості або зменшення вартості активів при стабільних доходах.

За період з 2021 до 2023 року коефіцієнт рентабельності активів зріс на 4,38. Це вказує на загальне покращення ефективності використання активів компанії за два роки, незважаючи на значне зниження в першому періоді.

У 2022 році коефіцієнт рентабельності активів знизився, але вже в 2023 році спостерігалось значне зростання. Це може вказувати на тимчасові проблеми, які компанія змогла успішно подолати.

За період з 2021 до 2022 року коефіцієнт рентабельності власного капіталу знизився на 0,14. Це свідчить про зниження прибутковості власного капіталу компанії в цей період, що може бути результатом зниження чистого прибутку або зростання власного капіталу без відповідного збільшення прибутків.

За період з 2022 до 2023 року коефіцієнт рентабельності власного капіталу зріс на 0,14. За період з 2021 до 2023 року коефіцієнт рентабельності власного капіталу знизився на 0,01.

Незважаючи на коливання, загальне відхилення за три роки є незначним (-0,01), що свідчить про відносну стабільність рентабельності власного капіталу компанії.

За період з 2021 до 2022 року період окупності власного капіталу збільшився на 5 років. Це свідчить про значне погіршення ефективності

використання власного капіталу, оскільки компанії тепер потрібно більше часу для повернення вкладених інвестицій.

За період з 2021 до 2023 року період окупності власного капіталу збільшився на 2 роки. Це означає, що за два роки ефективність використання власного капіталу погіршилася, хоча і не настільки значно, як за період 2021-2022.

У 2022 році відбулося значне погіршення ефективності використання власного капіталу, але в 2023 році ситуація дещо покращилася. Це може бути результатом як внутрішніх факторів компанії, так і зовнішніх економічних умов.

Загальне збільшення періоду окупності власного капіталу на 2 роки за два роки (з 2021 до 2023) вказує на деяке погіршення ефективності використання власного капіталу в довгостроковій перспективі.

Далі у таблиці 2.7 ми проаналізуємо показники ліквідності за три роки

Таблиця 2.7

**Аналіз показників ліквідності ПрАТ «СК «АРКС»
2021-2023 рр.,%**

Показник	2021	2022	2023	Абсолютне відхилення, +/-		
				2022-2021	2023-2022	2023-2021
Коефіцієнт абсолютної (миттєвої) ліквідності	2,1	0,4	7,7	-1,75	7,38	5,6
Коефіцієнт швидкої ліквідності	2,02	0,25	0,61	-1,77	0,36	-1,41
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,72	9,38	1,84	8,66	-7,54	1,12

**Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]*

Коефіцієнт миттєвої ліквідності у період 2022-2021 дорівнював -1,75. Це означає, що в 2022 році показник зменшився на 1,75 порівняно з 2021 роком. У 2023 році порівняно з 2022 роком він збільшився на 7,38. В 2023 році показник зріс на 5,6 порівняно з 2021 роком. Це покращення могло вплинути

на коефіцієнт абсолютної ліквідності, ймовірно, збільшивши його, що вказує на підвищену здатність компанії погашати свої поточні зобов'язання найбільш ліквідними активами.

На основі наведених даних можна зробити такі висновки щодо динаміки коефіцієнта швидкої ліквідності: у 2022 році компанія зіткнулася з суттєвим зменшенням коефіцієнта швидкої ліквідності, що може бути наслідком зниження ліквідних активів або збільшення короткострокових зобов'язань. У 2023 році ситуація дещо покращилася, але це покращення не було достатнім для досягнення рівня 2021 року.

Загалом, за період з 2021 по 2023 рік, коефіцієнт швидкої ліквідності зменшився, що вказує на погіршення здатності компанії швидко покривати свої короткострокові зобов'язання.

На основі наведених даних можна зробити такі висновки щодо динаміки коефіцієнта поточної ліквідності. У 2022 році компанія значно покращила свою ліквідність, збільшивши коефіцієнт поточної ліквідності на 8,66 порівняно з 2021 роком. Це вказує на збільшення поточних активів або зменшення поточних зобов'язань. У 2023 році відбулося суттєве зменшення коефіцієнта поточної ліквідності на 7,54 порівняно з 2022 роком, що може вказувати на зменшення поточних активів або збільшення поточних зобов'язань.

Загалом, за період з 2021 по 2023 рік коефіцієнт поточної ліквідності зріс на 1,12, що свідчить про загальне покращення здатності компанії покривати свої поточні зобов'язання.

Ці зміни можуть вказувати на коливання у фінансовому стані компанії, війна в Україні та пандемія COVID-19 могли суттєво вплинути на коефіцієнти ліквідності компанії. Війна в Україні створила додаткову нестабільність на фінансових ринках, що могло призвести до змін у вартості активів компанії. Проте компанія не зупиняла свою роботу, завдяки високому рівню діджиталізації, можливості працювати дистанційно.

Далі проведемо аналіз імовірності банкрутства ПрАТ «СК «АРКС» у 2021-2023 роках за моделлю Терещенка у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

**Ймовірність банкрутства «СК «АРКС» за моделлю Терещенка у
період 2021-2023**

Фактори	Роки		
	2021	2022	2023
X1	0,060	0,158	0,164
X2	1,45	1,54	1,96
X3	0,053	0,111	0,092
X4	0,068	0,183	0,121
X5	0,00026	0,00025	0,00027
X6	0,780	0,610	0,756
Результати	1,154	2,446	2,003
Формула	$Z = 1,5x1+0,08x2+10x3+5x4+0,3x5+0,1x6$		

**Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]*

Проаналізувавши дані за 2021-2023 роки, маємо показники $Z_{2021} = 1,154$, $Z_{2022} = 2,446$, $Z_{2023} = 2,003$. Критеріями оцінювання наведеної моделі є: $Z > 2$ – підприємству банкрутство не загрожує; $1 \leq Z \leq 2$ – фінансова рівновага порушена, при переході на антикризове управління банкрутство не загрожує; $0 \leq Z \leq 1$ – загроза банкрутства, якщо не будуть прийняті санкційні заходи; $Z \leq 0$ – підприємство є напівбанкрутом, а на основі наданих значень показника Z для років 2021, 2022 і 2023 можна зробити такі висновки:

1. $Z_{2021} = 1,154$, означає, що фінансова рівновага порушена, при переході на антикризове управління банкрутство не загрожує.
2. $Z_{2022} = 2,446$, значення є більшим за 2, можемо бачити значне покращення у порівнянні з 2021 роком, «СК «АРКС» нічого не загрожує
3. $Z_{2023} = 2,003$, значення порівняно з 2022 роком зменшилось, але залишилось у межах критерії які означають, що страховій компанії нічого не загрожує.

Загалом, якщо не брати до уваги 2021 рік, показники свідчать про стабільний фінансовий стан страхової компанії і банкрутство не загрожувало. Ці значення Z вказують на високий рівень фінансової стабільності і стійкості підприємства в цей період.

В табл. 2.9 ми розглянемо ймовірність банкрутства за п'ятифакторною моделлю Альтмана.

Таблиця 2.9

Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Альтмана

Фактор	Показник	Роки		
		2021	2022	2023
X1	Робочий капітал/ Активи	0,502	0,767	0,620
X2	Нерозподілений прибуток / Активи	0,053	0,111	0,092
X3	ЕВІТ / Активи	0,089	0,156	0,123
X4	Власний капітал/ Позиковий капітал	0,454	0,541	0,967
X5	Чисті премії / Активи	0,780	0,610	0,756
Z		2,227	2,525	2,614

**Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]*

У цій моделі показники мають такі відношення : x_1 – відношення власного оборотного капіталу до всього активів, x_2 – відношення нерозподіленого прибутку до всього активів, x_3 – відношення прибутку до виплати відсотків до всього активів, x_4 – відношення власного капіталу до зобов'язань та x_5 – відношення чистого доходу до всього активів.

За результатами Z -показника у цій моделі ми можемо бачити що в порівнянні з нормативним значенням $1.81 < Z < 2.99$ існує ризик банкрутства, але слід зазначити, що така ймовірність дужи низька і в подальшому страховій компанії потрібно створити нагляд за фінансовими показниками. Хочемо зазначити, що критичними ці показники не є.

Далі розглянемо ймовірність банкрутства за моделлю Бівера.

Таблиця 2.10

Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Бівера

Показник и	Рок и		
	2021	2022	2023
$K_b = (\text{Чистий прибуток (Ф.2 р.2350)} + \text{Амортизація (Ф.2 р.2515)}) / (\text{Розділ 3 пасиву (Ф.1 р.1595)} + \text{Розділ 4 пасиву (Ф.1 р.1695)})$	0,095	0,186	0,198
$K_{\text{Cash-Flow}} = (\text{Cash-Flow (Ф.2 р.2350} - \text{Ф.2.р. 2515)}) / (\text{Ф.1 р.1595} + \text{Ф.1 р.1695} - \text{Ф.1 р. 1165})$	0,069	0,222	0,179

*Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]

У 2021 році компанія опинилася на межі банкрутства, оскільки показники K_b і $K_{\text{Cash-Flow}}$ значно впали нижче 0.2 У 2022 році спостерігалось покращення ситуації, однак K_b залишався на критичному рівні, тоді як $K_{\text{Cash-Flow}}$ піднявся вище 0,2, що свідчило про позитивні зміни. У 2023 році компанія знову зіткнулася з високою ймовірністю банкрутства за коефіцієнтом Бівера, хоча $K_{\text{Cash-Flow}}$ зменшився, але не до критичних значень. Далі ми розглянемо ймовірність банкрутства за моделлю Ліса.

Таблиця 2.11

Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Ліса

Фактор	Показник	Роки		
		2021	2022	2023
X1	Оборотний капітал/ Активи	0,502	0,767	0,620
X2	Прибуток до оподаткування / Активи	0,089	0,156	0,123
X3	Нерозподілений прибуток / Активи	0,053	0,111	0,092
X4	Власний капітал/ Позиковий капітал	0,454	0,541	0,967
Z		0,044	0,069	0,056

*Сформовано та узагальнено на базі джерела [12]

Згідно з моделлю Ліса, страхова компанія не перебуває в зоні безпеки, оскільки значення Z перевищує 0,037. Це свідчить про її фінансову стійкість.

Далі останньою моделю буде розрахунок ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта.

Таблиця 2.12

Ймовірність банкрутства «СК «»АРКС» за моделлю Спрінгейта

Фактори	Показник	Роки		
		2021	2022	2023
A	Робочий капітал/ Активи	0,502	0,767	0,620
B	Прибуток до сплати податків та процентів/Активи	0,053	0,156	0,123
C	Прибуток до сплати податків/Короткостроковазаборгованість	0,632	1,159	2,404
D	Обсяг продажу/Активи	0,780	0,610	0,756
Z		1,409	2,277	2,905

**Сформовано та узагальнено на базі джерела [16]*

За нашими розрахунками можна побачити, що Z-показник протягом усіх років значно перевищує необхідний поріг, що вказує на стійке фінансове становище та низьку ймовірність банкрутства компанії «СК «»АРКС».

РОЗДІЛ 3

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПОКРАЩЕННЯ СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ

3.1. Впровадження нових технологій в сфері страхування

Впровадження нових технологій у сфері страхування дуже важливе, оскільки воно дозволяє покращити якість обслуговування клієнтів, оптимізувати процеси ризик–менеджменту та забезпечення страхових виплат. Давайте розглянемо деякі з основних напрямків впровадження технологій у цій сфері:

1. Цифровість: Розвиток мобільних додатків та онлайн–платформ дозволяє клієнтам купувати та управляти полісами, здійснювати заявки на виплати швидко та зручно [13].
2. Аналітика та штучний інтелект: Використання аналітики даних та алгоритмів штучного інтелекту допомагає страховим компаніям визначати ризики, розробляти персоналізовані продукти та прогнозувати збитки.
3. Інтернет речей (IoT): Застосування сенсорів та зв'язку з мережею Інтернет речей дозволяє відстежувати стан майна або здоров'я клієнтів, що сприяє зменшенню ризиків та оптимізації тарифів [14].
4. Блокчейн: Використання технології блокчейн у страхуванні допомагає підвищити надійність та безпеку обміну даними, забезпечуючи прозорість та недоторканість записів.
5. Машинне навчання та Big Data: Аналіз великих обсягів даних та застосування методів машинного навчання дозволяє страховим компаніям розуміти клієнтів краще, прогнозувати та управляти ризиками більш ефективно.

Ці технології не лише спрощують процеси у сфері страхування, але й допомагають страховим компаніям підвищити конкурентоспроможність та забезпечити клієнтам кращий сервіс.

Рух до цифровізації у сфері страхування передбачає створення мобільних додатків та онлайн-платформ, які дозволяють клієнтам зручно купувати страхові поліси, управляти ними (змінювати умови, додавати покриття тощо) та здійснювати різноманітні операції, такі як подання заявок на страхові виплати або вирішення питань через чат-ботів.

Сучасні страхові компанії розробляють мобільні додатки, що дозволяють клієнтам купувати поліси, оплачувати платежі, вносити зміни до своїх даних та полісів, а також подавати заявки на відшкодування шкоди через мобільні пристрої.

Деякі компанії надають можливість клієнтам управляти своїми страховими потребами через онлайн-платформи, де вони можуть отримати доступ до всієї необхідної інформації про свої поліси та здійснювати різні операції.

Використання цифрових платформ із можливістю спільної роботи та обміну даними між страховими компаніями, агентами та іншими учасниками екосистеми дозволяє покращити координацію, швидкість та якість обслуговування клієнтів.

Застосування аналітики даних і штучного інтелекту в страхуванні дозволяє аналізувати великі обсяги інформації для виявлення зв'язків та патернів. Наприклад, алгоритми можуть аналізувати історію клієнта, щоб рекомендувати оптимальні страхові продукти або оцінювати ризики страхування. Також, за допомогою штучного інтелекту можна автоматизувати процеси оцінки збитків та прийняття рішень щодо страхових виплат.

Аналіз даних про клієнтів дозволяє страховим компаніям створювати персоналізовані страхові продукти, що відповідають конкретним потребам кожного клієнта.

За допомогою алгоритмів машинного навчання і штучного інтелекту можна прогнозувати ризики та планувати стратегії ризик–менеджменту, що допомагає уникнути непередбачених витрат. На простому прикладі ми покажемо, як це може працювати та чому використання штучного інтелекту є важливим в страхуванні. Використання AI для аналізу ризиків при оформленні автострахування. Наприклад, до впровадження 10 аналітиків оцінюють ризики вручну, кожен аналітик обробляє 5 заявок на день, заробітна плата аналітика становить 40 000 грн на місяць. В такому випадку економія складає $400\ 000\ \text{грн} - 200\ 000\ \text{грн} = 200\ 000\ \text{грн}$ на місяць.

З впровадження AI система обробляє 500 заявок на день, витрати на розробку та обслуговування системи складають 200 000 грн на місяць.

Використання сенсорів та IoT–технологій дозволяє збирати дані про стан майна або здоров'я клієнтів в реальному часі. Наприклад, в автострахуванні це може бути використання сенсорів у транспортних засобах для моніторингу стилю водіння, що допомагає визначити рівень ризику та налаштувати страховий тариф.

IoT також дозволяє впроваджувати превентивні заходи. Наприклад, моніторинг здоров'я за допомогою носимих пристроїв може сприяти зменшенню страхових виплат через попередження захворювань.

Використання новітніх методів, таких як технологія блокчейн, IoT та аналітика даних, дозволяє страховим компаніям більш точно оцінювати ризики та встановлювати страхові тарифи на основі об'єктивних даних. Ці технології та підходи активно використовуються. Використання телематичних пристроїв для моніторингу водійської поведінки, є не поганим інструментом для збору аналітичних даних і тим паче надає можливість робити знижки клентам які погодяться на новий тестовий проект.

До впровадження телематики середня страховка становить 10 000 грн на рік, середній збиток на одного водія – 2 000 грн на рік.

Після впровадження телематики водії, що використовують телематику, отримують знижку 10% (вартість страховки 9 000 грн), середній збиток знижується до 1 500 грн на рік завдяки покращенню водійської поведінки.

У порівнянні маємо таку картину. До впровадження: 10 000 водіїв сплачують 10 000 грн на рік (загальна сума 100 000 000 грн), збитки становлять 20 000 000 грн.

Після впровадження: 10 000 водіїв сплачують 9 000 грн на рік (загальна сума 90 000 000 грн), збитки становлять 15 000 000 грн.

Економія становитиме $20\,000\,000\text{ грн} - 15\,000\,000\text{ грн} = 5\,000\,000\text{ грн}$ на рік.

Технологія блокчейн в страхуванні може забезпечити безпеку та недоторканість даних, оскільки записи є незмінними та захищеними криптографічно. Це особливо важливо для уникнення шахрайства в страхуванні, оформлення договорів та зберігання документації.

Використання блокчейн може спростити процеси обробки документів, підписання угод та виплат, що призводить до зменшення адміністративних витрат. Впровадження блокчейну для управління полісами та виплатами.

До впровадження: адміністративні витрати на управління полісами та виплатами складають 10% від загального обороту страхової компанії (оборот 500 000 000 грн на рік, витрати 50 000 000 грн).

Після впровадження блокчейну: адміністративні витрати знижуються до 5% (25 000 000 грн).

Економія: $50\,000\,000\text{ грн} - 25\,000\,000\text{ грн} = 25\,000\,000\text{ грн}$ на рік.

Для наглядності прикладу розрахуємо це на прикладі реальних даних «СК «АРКС». Вихідні дані:

Чисті зароблені страхові премії: 3 352 601 грн

Витрати на збут: 1 182 635 грн

Інші операційні витрати: 639 413 грн.

Адміністративні витрати до впровадження технології блокчейну складають:
 $1182635\text{грн}+639413\text{грн}=1822048\text{ грн}$.

Припустимо, що після впровадження блокчейну адміністративні витрати знижуються до 5% від чистих зароблених премій. Адміністративні витрати після впровадження = $0,5 * 3\,352\,601$ грн = 167630,05 грн.

Розраховуємо економію на адміністративних витратах після впровадження блокчейну.

$$\text{Економія} = 1822048 - 167630,05 = 1654417,95 \text{ грн.}$$

Отже, впровадження блокчейн-технологій може призвести до значної економії адміністративних витрат, що складе 1 654 417,95 грн на рік.

За даними звітності можемо робити прогноз фінансових результатів з урахуванням зменшення адміністративних витрат. Обчислимо за такою формулою:

Чистий прибуток до оподаткування = Чисті зароблені страхові премії -
(Витрати на збут + Інші операційні витрати + Адміністративні витрати після
впровадження).

$$\begin{aligned} \text{Чистий прибуток до оподаткування} &= 3\,352\,601 - \\ &(1\,182\,635 + 639\,413 + 167\,630,5) = 1\,362\,922,95. \end{aligned}$$

Таким чином, прогноз фінансових результатів показує, що після впровадження блокчейн-технологій чистий прибуток до оподаткування складе 1 362 922,95 грн.

Ці приклади демонструють, як новітні технології можуть значно знижувати витрати, підвищувати ефективність та покращувати якість обслуговування в сфері страхування.

Використання машинного навчання дозволяє аналізувати великі обсяги даних, виявляти залежності та здійснювати передбачення. Наприклад, алгоритми можуть використовуватися для визначення патернів збитків у певних областях або для побудови персоналізованих страхових пакетів для клієнтів.

Зростання кіберзагроз та кібератак стає однією з найбільш актуальних проблем для бізнесу. У цьому контексті страхові компанії розробляють

продукти кіберстрахування, що дозволяють захищати компанії від втрат, пов'язаних із кіберпорушеннями, та надають консультації з кібербезпеки.

Алгоритми машинного навчання допомагають у швидкому та точному оцінюванні збитків, що дозволяє покращити сервіс та зменшити час на вирішення клієнтських проблем.

Аналіз великих обсягів даних дозволяє виявляти тенденції та залежності, що може бути використано для розробки нових продуктів та стратегій продажів.

Використання автоматизації через роботизовані процеси (RPA) дозволяє страховим компаніям зменшити час та витрати, пов'язані з рутинними завданнями, такими як обробка документації, оцінка ризиків та виплата страхових виплат. Це також підвищує точність та уникнення помилок.

На даний момент членами ВЗі є Achmea, Aegon, Ageas, Allianz, Generali, Hannover Re, Liberty Mutual, Munich Re, RGA, SCOR, Sompo Japan Nipponkoa Insurance, Swiss Re, Tokio Marine Holdings, XL Catlin and Zurich Insurance Group. Початковими п'ятьма членами були Aegon, Allianz, Munich Re, Swiss Re і Zurich.

«Технологія блокчейн має потенціал оптимізувати бізнес процеси і оцінити ланцюжок в страховій індустрії,» – Герхард Ебелінг, генеральній менеджер і глава департаменту IT операція в Hannover Re.

Передбачається, що блокчейн і смартконтракти зможуть підвищити ефективність сектора до 30%.

П'ять страхових гігантів запустили blockchain ініціативу для того, щоб вивчити можливість використання технології в страхуванні і запустити її, як основу доказу страхової концепції. Але на перший цифровий поліс зважилися American International Group, Standard Chartered Bank і IBM.

Ще одна американська страхова компанія Risk Cooperative планує впровадити технологію блокчейн в сфері кіберстрахування.

Основними перевагами блокейну для страхового сектору є:

1. Підвищення лояльності і зацікавленості клієнтів;
2. Пропозиції нових економічно вигідних продуктів для ринків, що розвиваються;
3. Розробка страхових продуктів, пов'язаних з «інтернетом речей».

Успіх буде полягати в надійній розподіленій платформі. Платформі, на якій клієнти зможуть безпосередньо працювати зі своїми особистими даними, колективними страховими полісами і розумними контрактами.

Компанії, які використовують новаційні технології, надають клієнтам можливість купувати поліси та управляти ними через мобільні додатки та онлайн-платформи, що забезпечує зручність та доступність. У той час як компанії без цифрової стратегії можуть зазнавати втрат клієнтів, які шукають більш зручний спосіб взаємодії зі своїм страховиком [14].

Компанії, які використовують аналітику та штучний інтелект, мають можливість краще розуміти потреби та поведінку клієнтів, розробляти персоналізовані страхові продукти та ефективно управляти ризиками. В той час, як компанії без цих технологій можуть залишатися на рівні загальних страхових продуктів, не здатні конкурувати у власному аналізі даних та розробці нових пропозицій [15].

Компанії, які використовують IoT, можуть отримувати реальний часовий доступ до даних та використовувати їх для підвищення точності оцінки ризиків та вирішення проблем. Наприклад, у страхуванні автотранспорту, компанії, які використовують IoT, можуть моніторити стиль водіння та реагувати на ризиковані ситуації. Компанії без використання IoT можуть бути обмежені в доступі до цих даних та вирішенні проблем в реальному часі [16].

Компанії, які використовують технологію блокчейн, можуть забезпечити більшу безпеку та недоторканість даних, що є важливим для збереження конфіденційності клієнтів та уникнення кібератак. Компанії без цього можуть стикатися з проблемами забезпечення безпеки даних та підвищеним ризиком кіберзагроз [17].

Страхові компанії повинні активно використовувати цифрові канали для просування своїх послуг. Це включає веб-сайти, соціальні мережі, електронну пошту та інші онлайн-платформи. Розробка ефективних інтернет-сайтів і мобільних додатків також може сприяти збільшенню обсягу продажів. Використовуючи формулу розрахунку показника ефективності інвестиції та фінансову звітність страхової компанії ARX можна провести не складні розрахунки, а саме візьмемо дані вартості реклами в інтернеті на сайтах від Google, вартість реклами від Google.

Ціна на рекламу в Google формується з плати за разове налаштування рекламної кампанії, яка складає від \$429 до \$3,000+ та оплати за переходи компанії Google за кліки, які коштують в середньому від \$0,3-\$0,6 за один перехід із пошуку на сайт [18].

Припустимо, що середня сума, яку вітчизняна страхова компанія витрачає на рекламу в місяця через Google ADS – це в середньому 1714 долларів США (68 722 грн) на рекламні заходи і отримує від них прибуток 537 377грн. За такими розрахунками $ROI = (537\,377 - 68\,722) / 68\,722 * 100\% = 682,48\%$. Це означає, що кожна витрачена гривня на рекламу приносить 682,48% прибутку.

Компанії, які використовують нові технології, зазвичай мають більш ефективні та оптимізовані процеси, що дозволяє їм пропонувати кращий сервіс та конкурувати на ринку. Компанії без цифрової трансформації можуть втрачати в конкурентному просторі через меншу ефективність та здатність задовольняти потреби клієнтів.

Ці технології в сукупності допомагають страховим компаніям зменшити ризики, покращити обслуговування клієнтів та оптимізувати внутрішні процеси, що робить їх більш конкурентоспроможними на ринку.

Отже, компанії, які активно використовують новації технологій у страхуванні, мають перевагу в багатьох аспектах, таких як зручність для клієнтів, точність управління ризиками, підвищена безпека даних та більша

конкурентоспроможність на ринку порівняно з тими, які не використовують такі технології.

3.2. Вплив маркетингових стратегій на ефективність функціонування страхових компаній

Вплив маркетингових стратегій на ефективність функціонування страхових компаній є критично важливим аспектом їхньої діяльності. Маркетингові стратегії не лише допомагають привертати нових клієнтів, але й утримувати існуючих, покращуючи тим самим фінансові показники компанії.

Ефективні маркетингові стратегії дозволяють страховим компаніям розширити свою клієнтську базу через цільовий маркетинг, використання аналітичних даних для визначення цільових сегментів ринку, що мають найвищий потенціал для придбання страхових послуг. Цифровий маркетинг, включаючи соціальні мережі, пошукову оптимізацію (SEO) та платні онлайн-кампанії, допомагає досягти більшої аудиторії. Важливим є також брендинг та позиціонування, розробка сильного бренду, який відрізняється від конкурентів, та чітке позиціонування на ринку.

Утримання клієнтів часто є більш економічно вигідним, ніж залучення нових [19]. Ефективні маркетингові стратегії для утримання клієнтів включають програми лояльності, які винагороджують клієнтів за їхню постійність, та регулярне спілкування з клієнтами через різні канали для забезпечення високого рівня обслуговування та своєчасного інформування про нові продукти або послуги. Використання даних клієнтів для створення персоналізованих пропозицій також є важливим аспектом утримання клієнтів.

Маркетингові стратегії спрямовані на підвищення обізнаності про компанію та зміцнення довіри до її бренду, що є важливими факторами для залучення і утримання клієнтів. Управління репутацією компанії через

моніторинг відгуків клієнтів та активну роботу з негативними відгуками, а також використання PR для створення позитивного іміджу компанії, висвітлення її досягнень та соціальної відповідальності є ключовими елементами цього процесу. Важливу роль відіграє відкритість та прозорість, що сприяє зростанню довіри до компанії.

Маркетингові дослідження можуть виявити нові потреби клієнтів, що дозволяє страховим компаніям розробляти нові продукти та послуги, які краще відповідають вимогам ринку. Це включає проведення глибокого аналізу ринку та конкурентів для виявлення незаповнених ніш та можливостей для інновацій, а також створення нових або вдосконалення існуючих страхових продуктів відповідно до змін на ринку та зростаючих потреб клієнтів [20].

Ефективні маркетингові стратегії дозволяють оптимізувати витрати на маркетинг та продажі, що підвищує загальну ефективність компанії. Використання CRM-систем та інших технологічних рішень для автоматизації маркетингових процесів та підвищення їхньої ефективності, а також постійний моніторинг та аналіз ефективності маркетингових кампаній допомагають коригувати стратегії і зменшувати невиправдані витрати.

Співпраця з різними партнерами та посередниками також може бути важливою складовою маркетингової стратегії [21]. Це включає розробку партнерських програм для залучення нових клієнтів через співпрацю з іншими компаніями та організаціями, а також використання мережі агентів та брокерів для розширення ринку збуту та підвищення довіри клієнтів до компанії.

Покращення фінансового стану страхової компанії за допомогою маркетингових стратегій вимагає комплексного підходу, що включає залучення нових клієнтів, утримання існуючих, підвищення ефективності операцій та оптимізацію витрат. Залучення нових клієнтів можна здійснити через цільовий маркетинг, використовуючи аналіз даних для визначення найбільш перспективних ринкових сегментів, таких як молоді професіонали

або підприємці, що потребують специфічних видів страхування. Цифровий маркетинг, включаючи соціальні мережі, контекстну рекламу та SEO, допомагає збільшити видимість компанії в інтернеті [22]. Важливо також покращити веб-сайт та мобільні додатки, забезпечуючи зручний та інтуїтивно зрозумілий користувацький досвід, що полегшить процес придбання страхових полісів онлайн. Використання чат-ботів та інших інструментів автоматизації може прискорити надання відповідей на запити клієнтів.

Утримання існуючих клієнтів є більш економічно вигідним, ніж залучення нових [23]. Це включає розробку програм лояльності, які заохочують клієнтів продовжувати співпрацю з компанією, наприклад, знижки на наступні страхові полюси або бонуси за тривале страхування. Використання CRM-систем для збору та аналізу даних про клієнтів дозволяє створювати персоналізовані пропозиції, що підвищують довіру та задоволеність клієнтів. Регулярне спілкування з клієнтами через різні канали (електронна пошта, телефон, соціальні мережі) забезпечує високий рівень обслуговування, а опитування та збір відгуків допомагають постійно покращувати якість послуг.

Підвищення ефективності операцій досягається за рахунок автоматизації маркетингових процесів. Використання маркетингових платформ для автоматизації кампаній, управління лідами та аналітики дозволяє зменшити витрати та підвищити точність і швидкість взаємодії з клієнтами. Постійний моніторинг та аналіз ефективності маркетингових каналів допомагає оптимізувати витрати шляхом зосередження на найбільш рентабельних каналах. A/B тестування дозволяє визначити найбільш ефективні рекламні повідомлення та кампанії.

Розвиток нових продуктів та послуг можливий завдяки регулярному аналізу ринкових тенденцій та потреб клієнтів. Це дозволяє розробляти нові страхові продукти, що відповідають сучасним вимогам, такі як кіберстрахування або страхування від зміни клімату. Впровадження гнучких

страхових продуктів, що можуть бути легко адаптовані до змін у законодавстві або ринкових умовах, забезпечує конкурентоспроможність компанії. Застосування agile методологій дозволяє швидко виводити нові продукти на ринок.

Взаємодія з партнерами та посередниками також може бути важливою складовою маркетингової стратегії. Це включає створення партнерських відносин з іншими компаніями, що мають доступ до цільової аудиторії страхових компаній, наприклад, банками або автодилерами. Спільні програми лояльності або перехресні продажі допомагають розширити клієнтську базу. Підвищення мотивації агентів та брокерів через систему бонусів та винагород за досягнення певних результатів, а також забезпечення агентів та брокерів сучасними маркетинговими матеріалами та інструментами, покращує їхню ефективність.

Маркетингові стратегії впливають також на впровадження інновацій та адаптацію до змін у зовнішньому середовищі. Страхові компанії, які активно досліджують ринок та аналізують поведінку споживачів, можуть швидше реагувати на зміни в попиті та технологіях, залишаючись конкурентоспроможними та пропонуючи більш привабливі та релевантні продукти. Використання великих даних та аналітичних інструментів дозволяє краще розуміти потреби клієнтів та прогнозувати їхню поведінку, що допомагає у створенні нових страхових продуктів, таких як кіберстрахування або страхування від зміни клімату.

Цифрова трансформація маркетингових стратегій, включаючи автоматизацію маркетингових процесів, розвиток мобільних додатків та використання штучного інтелекту для покращення обслуговування клієнтів, також має значний вплив на ефективність роботи страхових компаній. Автоматизація дозволяє зменшити витрати на маркетинг, підвищити точність і швидкість взаємодії з клієнтами, а також забезпечити більш персоналізований підхід.

Розвиток та підтримка сильної корпоративної культури та мотивація персоналу є важливими елементами маркетингової стратегії. Залучення та утримання талановитих фахівців, які поділяють цінності компанії, сприяє підвищенню якості обслуговування клієнтів та загальної ефективності компанії. Внутрішні маркетингові ініціативи, такі як навчання та розвиток персоналу, створення сприятливого робочого середовища та стимулювання інновацій, допомагають у формуванні позитивного іміджу компанії як зсередини, так і зовні. Маркетингові стратегії також допомагають страховим компаніям управляти ризиками та підвищувати свою адаптивність до зовнішніх змін. Аналіз ринкових тенденцій та споживчих уподобань може попередити компанію про потенційні загрози та можливості, дозволяючи розробляти стратегії для зменшення ризиків та максимізації вигод.

Розглянемо витрати на створення креативних відеороликів про важливість страхування автомобілів та їх поширення в соціальних мережах.

Формула для розрахунку ефективності:

$$\text{Конверсія} = (\text{Кількість успішних конверсій} / \text{Загальна кількість переглядів}) * 100\%.$$

Припустимо, що відеоролик був переглянутий 100 000 разів, і 5000 людей придбали страховий поліс після перегляду.

$$\text{Конверсія} = (5000 / 100000) * 100\% = 5\%.$$

Це означає, що 5% переглядачів відеоролика стали клієнтами страховика.

Отже, маркетингові стратегії є ключовим інструментом для досягнення довгострокового успіху страхових компаній. Вони допомагають залучати та утримувати клієнтів, розвивати нові продукти та послуги, підвищувати обізнаність та довіру до бренду, оптимізувати витрати, впроваджувати інновації та управляти ризиками. В умовах швидко змінюваного ринкового середовища, ефективні маркетингові стратегії стають невід'ємною частиною успішної діяльності страхових компаній, сприяючи їхній конкурентоспроможності та стабільності на ринку.

ВИСНОВКИ

1. Визначено економічну сутність та необхідність страхового ринку. Як частина фінансової системи, страховий ринок відіграє важливу роль в економіці, забезпечуючи перерозподіл грошових коштів. Це відбувається через трансформацію тимчасово вільних коштів, отриманих від страхувальників, в активний капітал шляхом інвестування, а також через перерозподіл коштів серед учасників страхування у зв'язку з наслідками страхових подій. Страхова система впливає на грошовий обіг, сприяючи руху грошових коштів і прискорюючи оборот капіталу, що в свою чергу активізує економічні процеси в державі.

2. Охарактеризовано основних гравців страхового ринку України. Страховий ринок в Україні характеризується високою концентрацією з явними лідерами та значним потенціалом для середніх та малих гравців. Для покращення своїх позицій компаніям необхідно активно працювати над своїми стратегіями, зосереджуючись на інноваціях, якості обслуговування та ефективних маркетингових заходах. Основними рекомендаціями буде для лідерів ринку: підтримувати та розвивати свої конкурентні переваги, інвестувати в інновації та покращення якості обслуговування для збереження лояльності клієнтів. Для середніх гравців: зосередити увагу на розширенні асортименту послуг, підвищенні якості обслуговування та агресивніших маркетингових кампаніях для збільшення ринкової частки. Для аутсайдерів: розробити стратегії для підвищення впізнаваності бренду, покращення умов страхування та залучення нових клієнтів через інноваційні пропозиції та акції.

3. Порівняно розвиток страхового ринку України з зарубіжним ринком. Страховий ринок України має кардинальні відмінності від розвитку страхового ринку на прикладах Японії та США можна виділити декілька ключових відмінностей, наприклад в Японії у населення високий рівень довіри до страхових компанії і до фінансових інститутів в цілому, у японців

дуже розвинена культура страхування, для них дуже важливо мати страхування особливо страхування життя через великі кількості захворюваності або кількості летальних випадків через перепрацювання на роботі. Значне старіння населення створює високий попит на страхування життя та медичне страхування. Активне впровадження нових технологій, таких як штучний інтелект, блокчейн та Інтернет речей (IoT) в Японії та значні інвестиції у цифровізацію та автоматизацію страхових процесів.

4. Проаналізовано рентабельність страхового портфеля ПрАТ «СК «АРКС», динаміку прибутковості та фінансовий стан страхової компанії. Розраховано, що тільки за моделлю Альтмана існує невеликий ризик банкрутства, що, на нашу думку, є припустимим у страховій компанії в країні, яка знаходиться у стані війни і рекомендуємо просто встановити нагляд за показниками які формують Z-результат у моделі Альтмена.

5. Надано рекомендації щодо впровадження нових технології в сфері страхування, а саме впровадження у страхування технологій таких як Інтернет речей(IoT), блокчейн, штучний інтелект, Big data та засоби телеметрії які допоможуть у зборі даних з транспорту клієнта.

6. Вивчено вплив маркетингових стратегій на ефективність функціонування страхових компаній, таких як творення креативних відеороликів про важливість страхування автомобілів та їх поширення в соціальних мережах. Результати розрахунку показали, що 5% переглядачів відеоролика можуть стати клієнтами страховика.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Про страхування : Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX : станом на 19 квіт. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення: 05.06.2024).
2. Статистика страхового ринку України. *FORINSURER: Форіншурер — журнал про страхування та InsurTech.* URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 05.06.2024).
3. Карта офісів страхової компанії ARX по всій Україні. *ARX.* URL: <https://arx.com.ua/karta-ofisiv> (дата звернення: 05.06.2024).
4. Google Maps weitergehen. *Google.* URL: <https://www.google.com/maps/search/уніка+україна/@49.2774681,28.2762833,6z/data=!3m1!4b1?entry=ttu> (дата звернення: 05.06.2024).
5. Карта офісів. *Страхова група ТАС. Українська страхова компанія ► ТАС.* URL: <https://sgtas.ua/map-offices/> (дата звернення: 05.06.2024).
6. Независимый рейтинг страховых компаний Фориншурер. *FORINSURER: Форіншурер – журнал про страхування та InsurTech.* URL: <https://forinsurer.com/rating> (дата звернення: 05.06.2024).
7. Державна служба статистики. <https://ukrstat.gov.ua>. URL: https://ukrstat.gov.ua/imf/arhiv/nr/nr_u.htm (дата звернення: 07.06.2024).
8. Główny Urząd Statystyczny. *Główny Urząd Statystyczny.* URL: <https://stat.gov.pl> (дата звернення: 07.06.2024).
9. Federal Statistical Office. *Federal Statistical Office.* URL: https://www.destatis.de/EN/Home/_node.html (дата звернення: 07.06.2024).
10. Federal Bureau of labor and statistics. *Federal Bureau of labor and statistics.* URL : <https://www.bls.gov>.
11. Statistics Bureau Home Page. *Statistics Bureau Home Page.* URL: <https://www.stat.go.jp/english/> (дата звернення: 07.06.2024).

12. Публічна та фінансова інформація ARX. URL: <https://arx.com.ua/publicchna-ta-finansova-informatsiya> (дата звернення: 03.05.2024).
13. Попова Л. В. Сучасні тенденції розвитку цифрових технологій у страхуванні. *Проблеми сучасних трансформацій*. Серія: економіка та управління. 2022. № 5. URL: <https://doi.org/10.54929/2786-5738-2022-5-08-02> (дата звернення: 11.05.2024).
14. Інтернет речей (IoT) в Україні: де і як використовується?. *Магазин мережевого обладнання Lanmarket – рознична і оптова продаж мережевого обладнання*. URL: <https://lanmarket.ua/ua/news/internet-rechey-iot-v-ukraini-de-i-yak-vikoristovu-tsya/> (дата звернення: 12.05.2024).
15. Shevchuk O. O. Blockchain as a catalyst for transformation of business processes in insurance. *Financial and credit activity: problems of theory and practice*. 2019. Т. 1, № 28. С. 272–278. URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptr.v1i28.163063> (дата звернення: 11.05.2024).
16. Що таке скоринг у страхуванні та чим може бути корисна Big Data від Київстар? *Kyivstar Business Hub*. *Kyivstar Business Hub – корпоративний блог для бізнесу*. URL: <https://hub.kyivstar.ua/articles/shho-take-skoring-u-strahuvanni-ta-chim-mozhe-buti-korisna-big-data-vid-kiyivstar> (дата звернення: 15.05.2024).
17. Технологія Blockchain та страхування – Страховий адвокат. *Страховий адвокат*. URL: <https://insa.com.ua/blog/tehnologiya-blockchain-ta-strahuvannya/> (дата звернення: 14.05.2024).
18. Ціни на рекламу в Google. *Ціни на рекламу google вартість контекстної реклами*. URL: <https://ukr.site-ok.ua/poslugu/cini-na-reklamu-google-vartist-ko-kontekstnoyi-reklami>
19. Ishan L. The use of mobile application to buy insurance: an ANP-based study. *International Journal of Operational Research*. 2023. Т. 46, № 3. С. 323. URL: <https://doi.org/10.1504/ijor.2023.129401> (дата звернення: 15.05.2024).
20. Khalina V., Vasil'eva T. Customer-relativity as a new paradigm of business management. *Ekonomika ta derzhava*. 2018. № 9. С. 75.

URL: <https://doi.org/10.32702/2306-6806.2018.9.75> (дата звернення: 14.05.2024).

21. Братко О. Маркетингова політика комунікацій : навч. посіб. Тернопіль : Карт-бланш, 2006.
22. Kannan P. K., Li H. Digital marketing: A framework, review and research agenda. *International Journal of Research in Marketing*. 2017. Т. 34, № 1. С. 22–45. URL: <https://doi.org/10.1016/j.ijresmar.2016.11.006> (дата звернення: 14.05.2024).
23. Kajwang B. Effects of digital marketing practices on performance of insurance sector. *International Journal of Business Ecosystem & Strategy* (2687-2293). 2022. Т. 4, № 4. С. 89–95. URL: <https://doi.org/10.36096/ijbes.v4i4.357> (дата звернення: 30.05.2024).

ДОДАТКИ

Додаток А

інших страхових резервах	1184	671 492	686 739
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	3 056 656	2 750 588
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 779 307	4 435 232

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (паіювий) капітал	1400	261 975	261 975
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	118 000	118 000
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 392 214	1 800 525
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	1 772 189	2 180 500
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	20 554	29 366
Довгострокові забезпечення	1520	15 749	41 128
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	15 749	41 128
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	1 730 752	1 956 623
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
резерв незароблених премій	1533	-	-
інші страхові резерви	1534	1 730 752	1 956 623
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 767 055	2 027 117
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	59 076	26 807
розрахунками з бюджетом	1620	3 579	15 020
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 189	15 020
розрахунками зі страхування	1625	89	-
розрахунками з оплати праці	1630	106	38
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	37 351	38 091
Поточні забезпечення	1660	139 038	147 521
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	824	138
Усього за розділом III	1695	240 063	227 615
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-

Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):
 за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
 за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
 на 31 грудня 2022 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	53 192	114 585
первісна вартість	1001	96 609	167 221
накопичена амортизація	1002	43 417	52 636
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	68 928	64 595
первісна вартість	1011	191 029	201 513
знос	1012	122 101	136 918
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	1 033 016	360 325
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	2 875	2 220
Відстрочені податкові активи	1045	50 821	49 893
Гудвил	1050	-	-
Відстрочені аквизиційні витрати	1060	510 666	399 440
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	120 102	131 033
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	1 839 600	1 122 091
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	751	750
виробничі запаси	1101	751	750
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	515 665	512 311
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	12 265	17 226
з бюджетом	1135	2 586	2 294
у тому числі з податку на прибуток	1136	2 281	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	1 301	5 341
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	184 921	151 823
Поточні фінансові інвестиції	1160	762 751	1 381 557
Гроші та їх еквіваленти	1165	328 445	908 742
готівка	1166	7	10
рахунки в банках	1167	327 569	908 732
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховника у страхових резервах	1180	50 148	716 498
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	8 021	699 024
резервах незароблених премій	1183	42 127	17 473

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	1 858 833	3 696 542
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 698 433	4 818 633

Пасив	Код ризна	На початок звітної періоду	На кінець звітної періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	261 975	261 975
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у довідках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	118 000	139 906
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	774 797	1 290 268
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	1 154 772	1 692 149
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	27 840	20 554
Довгострокові забезпечення	1520	4 332	15 749
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	4 332	15 749
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	1 991 693	2 443 238
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	302 269	1 044 914
резерв незароблених премій	1533	1 689 424	1 398 324
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	2 023 865	2 479 541
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	27 732	59 076
розрахунками з бюджетом	1620	39 032	27 518
у тому числі з податку на прибуток	1621	38 990	27 316
розрахунками зі страхування	1625	-	168
розрахунками з оплати праці	1630	351	107
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	109 698	203 145
Поточні забезпечення	1660	342 370	356 105
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	613	824
Усього за розділом III	1695	519 796	646 943
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V Чиста вартість активів резервного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	3 698 433	4 818 633

Підприємство	Приватне акціонерне товариство "Страхова компанія "АРКС" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДН		
			2023	01	01
			20474912		
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2022 р.			Форма № 2 Код за ДКУД 1801003		

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
<i>Чисті зароблені страхові премії</i>	<i>2010</i>	<i>2 935 548</i>	<i>2 886 159</i>
<i>премії підписані, валова сума</i>	<i>2011</i>	<i>2 763 900</i>	<i>3 405 304</i>
<i>премії, передані у перестраховування</i>	<i>2012</i>	<i>94 797</i>	<i>163 795</i>
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	<i>2013</i>	<i>(291 099)</i>	<i>359 859</i>
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	<i>2014</i>	<i>(24 654)</i>	<i>4 509</i>
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(-)
<i>Чисті понесені збитки за страховими виплатами</i>	<i>2070</i>	<i>1 012 162</i>	<i>1 268 521</i>
Валовий:			
прибуток	2090	1 923 386	1 617 638
збиток	2095	(-)	(-)
<i>Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань</i>	<i>2105</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів</i>	<i>2110</i>	<i>(51 641)</i>	<i>(64 908)</i>
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	<i>2111</i>	<i>(742 645)</i>	<i>(67 789)</i>
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	<i>2112</i>	<i>691 004</i>	<i>2 881</i>
Інші операційні доходи	2120	91 458	12 426
<i>у тому числі:</i>	<i>2121</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2122</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2123</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Адміністративні витрати	2130	(610 243)	(529 969)
Витрати на збут	2150	(826 012)	(803 140)
Інші операційні витрати	2180	(69 131)	(29 390)
<i>у тому числі:</i>	<i>2181</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>	<i>2182</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	<i>2182</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	457 817	202 657
збиток	2195	(-)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	232 130	174 804
Інші доходи	2240	217 590	31 237

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	537 377	197 436

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	8 702	9 479
Витрати на оплату праці	2505	373 643	283 699
Відрахування на соціальні заходи	2510	64 408	49 274
Амортизація	2515	43 796	44 769
Інші операційні витрати	2520	3 135 899	2 710 751
Разом	2550	3 626 448	3 097 972

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

Керівник

Перетяжко Андрій Іванович

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):
за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на **31 грудня 2021** р.

Форма №1 Код за ДКУД **1801001**

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	38 514	53 192
первісна вартість	1001	76 007	96 609
накопичена амортизація	1002	37 493	43 417
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	80 126	68 928
первісна вартість	1011	181 231	191 029
знос	1012	101 105	122 101
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	1 033 016
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	3 109	2 875
Відстрочені податкові активи	1045	37 779	50 821
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	377 550	510 666
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	66 146	120 102
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	603 224	1 839 600
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	512	751
виробничі запаси	1101	512	751
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестраховання	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	431 466	515 665
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	9 222	12 265
з бюджетом	1135	124	2 586
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	2 281
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	5 811	1 301
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	129 607	184 921
Поточні фінансові інвестиції	1160	1 364 955	762 751
Гроші та їх еквіваленти	1165	470 104	328 445
готівка	1166	15	7
рахунки в банках	1167	469 348	327 569
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	42 758	50 148
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	5 139	8 021
резервах незароблених премій	1183	37 619	42 127

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	2 454 559	1 858 833
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	3 057 783	3 698 433

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	261 975	261 975
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	-
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	118 000	118 000
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	577 361	774 797
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Виділений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	957 336	1 154 772
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	35 938	27 840
Довгострокові забезпечення	1520	278 532	4 332
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	90 702	4 332
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	1 564 044	1 991 693
у тому числі:	1531	-	-
резерв довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	234 480	302 269
резерв незароблених премій	1533	1 329 564	1 689 424
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 878 514	2 023 865
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	30 605	27 732
розрахунками з бюджетом	1620	29 034	39 032
у тому числі з податку на прибуток	1621	28 824	38 990
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	975	351
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	160 941	109 698
Поточні забезпечення	1660	-	342 370
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	378	613
Усього за розділом III	1695	221 933	519 796
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	3 057 783	3 698 433

ЕП Переважко

Підприємство	Приватне акціонерне товариство "Страхова компанія "АРКС" (найменування)	Дата (рік, місяць, число) за ЄДРПОУ	КОДИ		
			2022	01	01
			20474912		
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід) за Рік 2021 р.			ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО		
Форма № 2 Код за ДКУД			1801003		

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	2010	2 886 159	2 346 190
<i>премії підписані, валова сума</i>	2011	3 405 304	2 680 022
<i>премії, передані у перестраховання</i>	2012	163 795	148 914
<i>зміна резерву незароблених премій, валова сума</i>	2013	359 859	206 985
<i>зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій</i>	2014	4 509	22 067
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(35 763)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	1 268 521	1 009 058
Валовий:			
прибуток	2090	1 617 638	1 301 369
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	(64 908)	(21 331)
<i>зміна інших страхових резервів, валова сума</i>	2111	(67 789)	(23 768)
<i>зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах</i>	2112	2 881	2 437
Інші операційні доходи	2120	12 426	195 409
у тому числі:	2121	-	-
<i>дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2122	-	-
<i>дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування</i>	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(529 969)	(494 710)
Витрати на збут	2150	(803 140)	(617 259)
Інші операційні витрати	2180	(29 390)	(73 945)
у тому числі:	2181	-	-
<i>витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю</i>			
<i>витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції</i>	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	202 657	289 533
збиток	2195	(-)	(-)