

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Західноукраїнський національний університет
Факультет економіки та управління
Кафедра економіки та економічної теорії

ГЕРАСИМЕЦЬ Анатолій Юрійович

**Страховий ринок України: макро-, мікротенденції
та стратегії компаній / Insurance market of Ukraine:
macro-, micro-trends and company strategies**

спеціальність: 051 - Економіка
освітньо-наукова програма - Аналітична економіка

Кваліфікаційна робота

Виконав студент групи ЕАм-21
А. Ю. Герасимець

Науковий керівник:
к.е.н., доцент, Ю. П. Івашук

Кваліфікаційну роботу
допущено до захисту:

"13" 05 2025 р.

Завідувач кафедри
В. В. Козюк

ТЕРНОПІЛЬ - 2025

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. Теоретико-методичні основи дослідження страхового ринку..	6
1.1. Страховий ринок: зміст, сегментація та тренди розвитку.....	6
1.2. Огляд літературних джерел щодо розвитку страхового ринку.....	12
РОЗДІЛ 2. Аналіз макро- та мікротенденцій на страховому ринку України.....	19
2.1. Аналіз розвитку страхового ринку України за умов війни	19
2.2. Сучасні макро- та регіональні тренди впливу на динаміку страхового ринку.....	25
2.3. Сучасні мікротенденції та їх вплив на динаміку страхового ринку.....	32
РОЗДІЛ 3. Стратегії розвитку страхових компаній України в добу цифровізації.....	40
ВИСНОВКИ.....	48
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	51
ДОДАТКИ.....	58

ВСТУП

Аналіз страхового ринку набуває особливої актуальності в контексті його визначальної ролі у забезпеченні соціально-економічної стабільності. Як ефективний інструмент управління ризиками, страхування сприяє зменшенню фінансових втрат, захисту майнових інтересів населення та бізнесу, а також підвищенню стійкості економічних систем до кризових явищ. У сучасних умовах глобальної нестабільності – зокрема, пандемій, економічних шоків, кліматичних загроз і воєнних конфліктів – дослідження функціонування та трансформації страхового сектору є вкрай необхідним для формування дієвих механізмів реагування на непередбачувані виклики.

Сучасний страховий сектор характеризується високою динамікою розвитку та активною трансформацією під впливом цифрових технологій, інновацій та зростаючого попиту на спеціалізовані види страхування, зокрема в галузі кібербезпеки та захисту від кліматичних ризиків. Аналіз цих процесів дає змогу виявити нові напрями для зростання галузі, оптимізувати страхові продукти та запроваджувати сучасні підходи до взаємодії зі споживачами. Особливої уваги потребує дослідження страхового ринку в країнах із низьким і середнім рівнем доходу, де рівень охоплення страхуванням залишається недостатнім. Розробка доступних та ефективних страхових рішень у таких регіонах може суттєво посилити соціальний захист населення і сприяти довгостроковому економічному розвитку.

Метою роботи є аналіз страхового ринку України в контексті впливу на його розвиток макро- та мікрофакторів, а також оцінка стратегій компаній на страховому ринку.

Виходячи з мети магістерської роботи розв’язуються такі **завдання**:

- аналіз теоретичних концепцій розвитку страхового ринку в працях зарубіжних та українських вчених;
- оцінка макротенденцій розвитку страхового ринку України та світу;
- оцінка мікротенденцій розвитку страхового ринку України та світу;

- розробка рекомендацій щодо стратегічної діяльності страхових компаній в Україні.

Об'єктом дослідження є вивчення динаміки розвитку суб'єктів страхового ринку на національному рівні.

Предметом дослідження є особливості макро- та мікротенденцій, а також стратегій страхових компаній на страховому ринку України.

Методами дослідження, які використовуються в магістерській роботі, є компаративний аналіз, візуалізація, PESTLE-аналіз, кореляційний аналіз, формалізація та узагальнення.

Інформаційну базу магістерської роботи становлять публікації зарубіжних та вітчизняних науковців з питань розвитку страхового ринку на глобальному, регіональному та національному рівнях, Національного банку України, Державного комітету статистики України.

За результатами виконання магістерської роботи опубліковано 2 тез доповідей за результатами виступу на міжнародній та всеукраїнській наукових конференціях та 1 статтю у фаховому науковому журналі категорії «Б»:

1. Івашук Ю., Герасимець А. (2025). Тренди розвитку глобального страхового ринку за умов невизначеності. *Світ фінансів*, №1(82), 147-163.

2. Герасимець А. (2025). Глобальний страховий ринок: сегментація та перспективи розвитку. *Інноваційні процеси економічного та соціально-культурного розвитку: вітчизняний та зарубіжний досвід*: Тези доповідей XVIII Міжнародної науково-практичної конференції молодих учених і студентів (20-21 березня 2025 р.). Тернопіль: ЗУНУ.

3. Івашук Ю., Герасимець А. (2025). Ринок медичного страхування в корпоративному секторі. *Актуальні питання економіки та права: регіональний, міжнародний та глобалізаційний аспекти*: Тези доповідей усеукраїнської науково-практичної конференції (24 квітня 2025 р.). Івано-Франківськ: ХДУ.

Структура роботи. Дослідження складається з трьох розділів, вступу, висновків, списку використаних джерел та додатків. Загальний обсяг

магістерської роботи становить 60 сторінок, в якій наведено 11 таблиць, 20 рисунків та 4 додатки. Список використаних джерел включає 58 позицій.

РОЗДІЛ I

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ

1.1. Страховий ринок: зміст, сегментація та тренди розвитку

Страховий ринок є складовою фінансової системи, що функціонує як сфера економічних відносин, у якій об'єктом обміну виступають страхові послуги. У країнах з високим рівнем економічного розвитку страхування виконує важливу функцію захисту інтересів економічних суб'єктів від фінансових ризиків, а для фізичних осіб — гарантує збереження їхніх майнових інтересів [45; 46]. У широкому розумінні страховий ринок можна трактувати як цілісну систему інститутів, інструментів і механізмів, що спрямовані на управління ризиками та зниження потенційних втрат учасників ринку. До основних учасників цієї системи належать страхові компанії (страховики), страхувальники, застраховані особи, вигодонабувачі, посередники, а також професійні об'єднання страховиків [55].

Разом із тим, розвиток страхового бізнесу у світовому масштабі демонструє значну нерівномірність. Зокрема, рівень проникнення страхування, який визначається як відношення загального обсягу страхових премій до валового внутрішнього продукту країни, істотно варіюється залежно від рівня економічного розвитку. Так, у Люксембурзі цей показник перевищує 25% ВВП, у Франції, Великій Британії, США та Швеції він становить близько 10%, тоді як у більшості країн Латинської Америки, Африки та окремих європейських державах, таких як Туреччина, Румунія чи Єгипет, даний рівень залишається значно нижчим (рис. 1.1).

Виділяють два головних сегменти страхового ринку (табл. 1.1): страхування життя; страхування, відмінне від страхування життя.

У країнах з вищим за середній рівнем доходу на душу населення спостерігається більша поширеність страхування життя, що зумовлено вищим

рівнем платоспроможності населення та відповідним попитом на довгострокові страхові продукти. Натомість у державах із середнім та нижчим рівнем доходу пріоритетними напрямками страхування є майнове страхування та страхування транспортних засобів. Це пояснюється підвищеними ризиками володіння матеріальними активами в умовах менш розвиненої інфраструктури й слабкіших механізмів захисту прав власності, а також підвищеним попитом на захист від щоденних ризиків у країнах, що розвиваються.

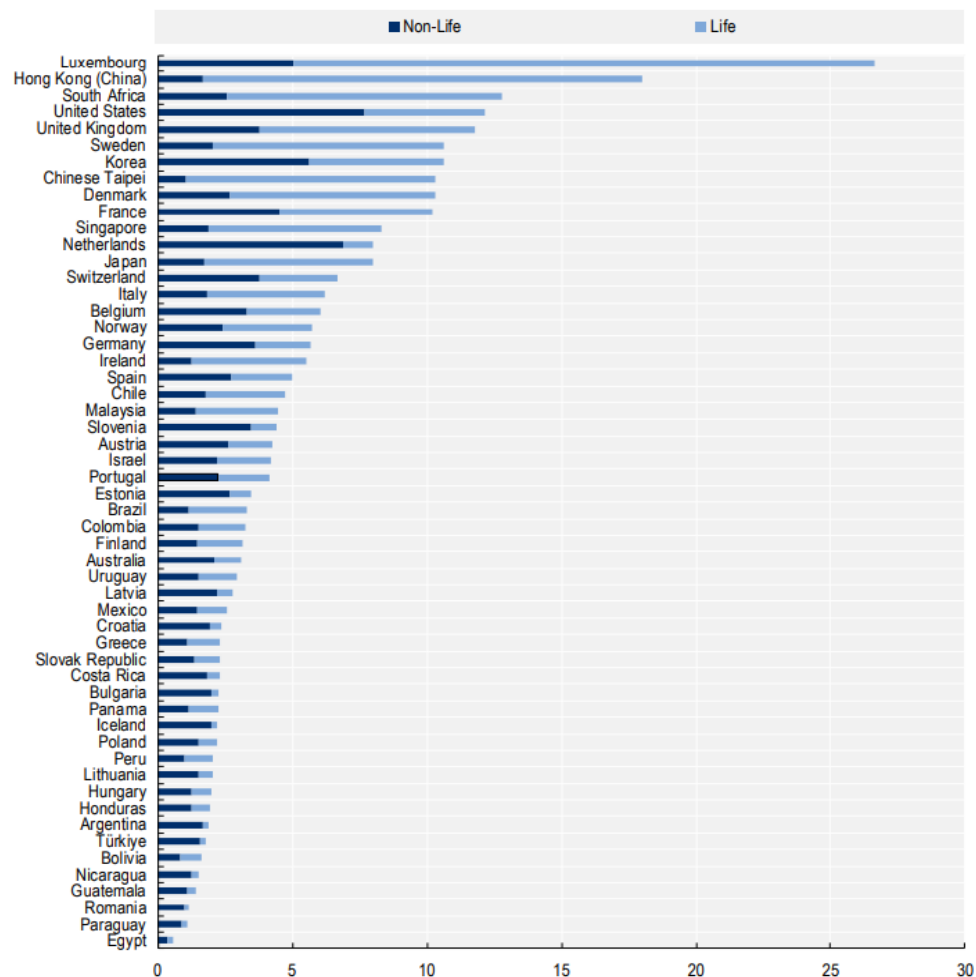


Рис. 1.1. Загальна сума прямих валових премій, нарахованих у 2023 р., % ВВП [27]

Фінансово-економічна ефективність, що вимірюється за показником ВВП на душу населення, демонструє позитивний, хоча й помірний вплив на рівень проникнення страхових послуг у міжнародному вимірі. Водночас у секторі страхування життя (life insurance) спостерігається більш виражений взаємозв'язок між цими показниками, що відображено на рис. 1.2–1.3. Одним

із провідних напрямів у сегменті страхування, не пов'язаного із життям (non-life insurance), є страхування транспортних засобів. Згідно з даними, наведеними на рис. 1.4, страхові премії у цьому виді страхування в середньому становили понад третину загальних премій у non-life сегменті, а в окремих європейських країнах та Японії їх частка перевищувала 50%.

Таблиця 1.1

Сегменти страхового ринку та види страхових продуктів

Life-страхування	Non-life-страхування
Страхування життя включає різноманітні продукти, серед яких: Повне страхування життя: страхівка забезпечує покриття протягом усього життя страхувальника, виплати бенефіціарам відбуваються у разі смерті страхувальника. Строкове страхування: забезпечує гарантовану виплату бенефіціарам у разі смерті страхувальника, якщо вона відбудеться в термін, зазначений в договорі. Поліси дотації: передбачають виплату після певного терміну (погашення контракту) або після смерті власника поліса. Договори анuitету: продукти пропонують окремим особам потік виплат доходу (наприклад, після виходу на пенсію). Продукти, пов'язані з інвестиціями: варіанти інвестування, які містять інвестиційний ризик, але надають можливість отримати вигоду від потенційних інвестиційних прибутків на фінансових ринках. Інші види life- страхування.	Страхування, відмінне від страхування життя, включає такі страхові продукти: Страхування транспортних засобів: забезпечує захист транспортного засобу від випадкових пошкоджень, а також від смерті третіх осіб, травм або знищення майна. Страхування від пожеж та інших пошкоджень майна: покриває збитки, спричинені пожежею та пов'язаними з нею небезпеками. Медичне страхування: покриває потреби в госпіталізації через нещасні випадки або серйозні захворювання. Страхування домовласників: забезпечує захист будинку та майна в ньому на випадок стихійного лиха, пожежі або пограбування. Страхування подорожей: поліс забезпечує покриття втрат багажу, нещасних випадків, які сталися під час внутрішніх чи закордонних подорожей. Страхування врожаю: якщо врожай фермера пошкоджено через погодні умови або стихійне лихо, фермер отримує фіксовану компенсацію від страхової компанії. Інші види non-life- страхування.

Джерело: побудовано на основі [22; 27; 46]

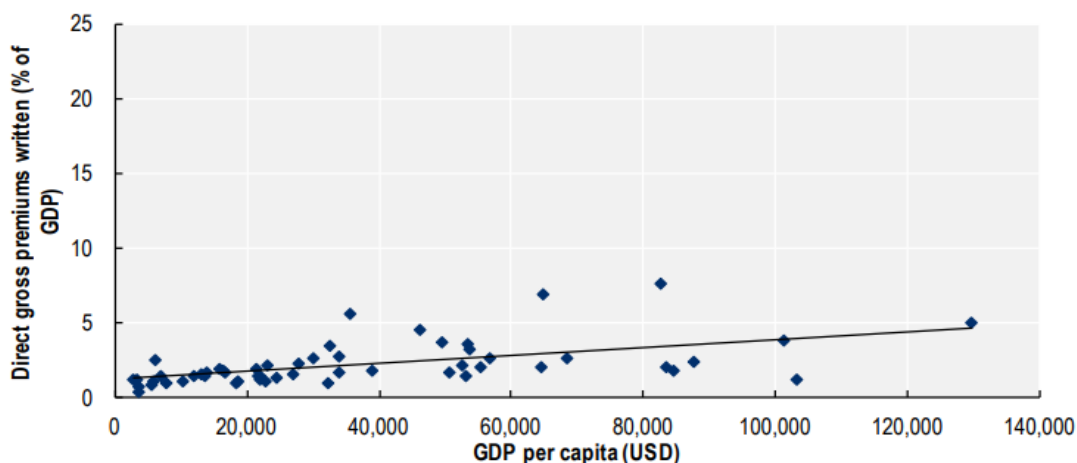


Рис. 1.2. Взаємозв'язок між ВВП на особу та рівнем проникнення страхування в non-life сегменті [27]

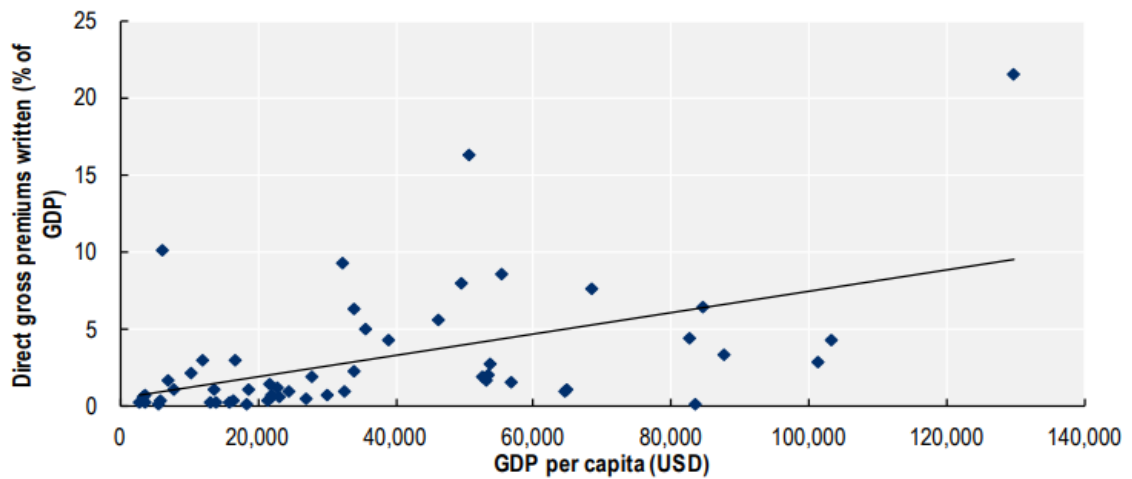


Рис. 1.3. Взаємозв'язок між ВВП на особу та рівнем проникнення страхування в life сегменті [27]

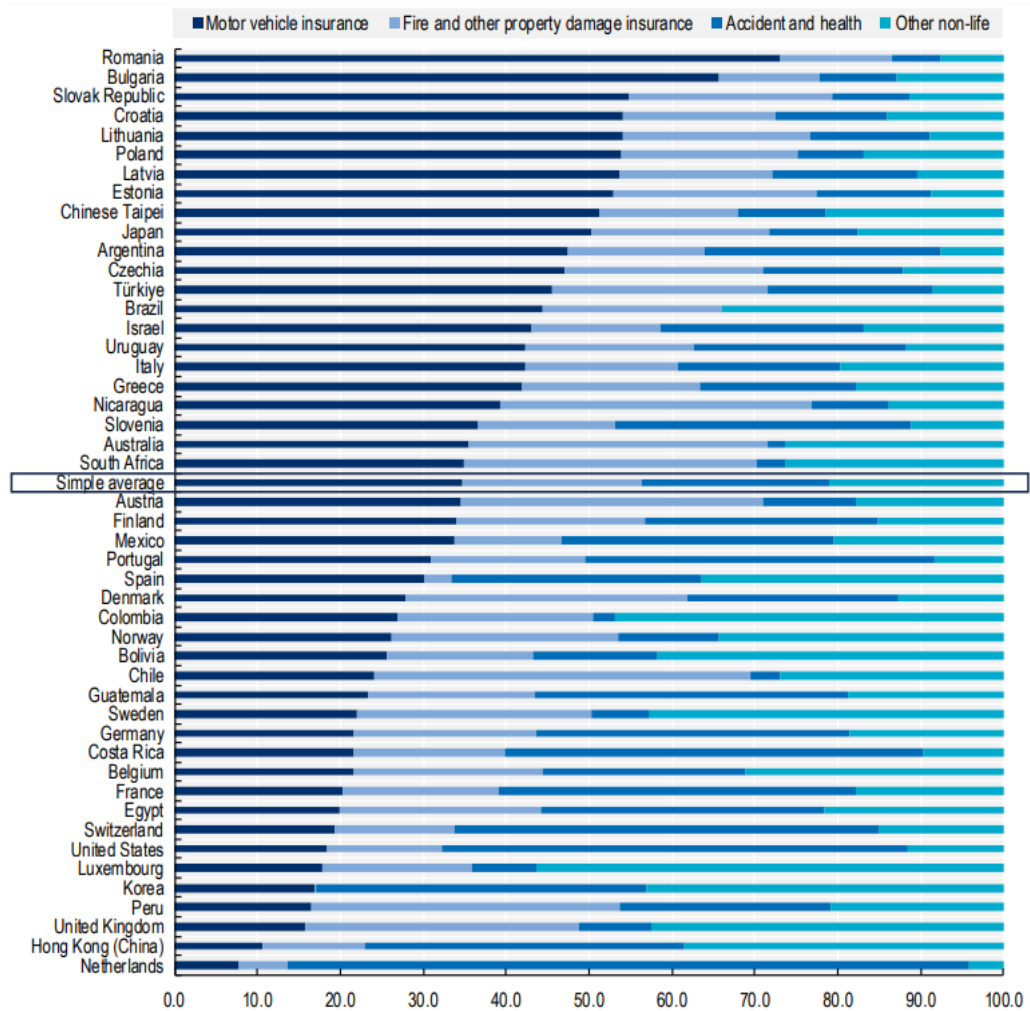


Рис. 1.4. Прямі валові премії за основними сегментами non-life страхування у 2023 р., % загальної суми премій [27]

За прогнозами [34], до 2029 р. розмір ринку в Європі, виміряний валовими преміями, сягне 757,62 мільярдів доларів США (рис. 1.5). Стабільними

лідерами при цьому залишатимуться медичне страхування та страхування транспортних засобів. Загалом, зростання європейського страхового ринку за обома сегментами страхування сягне у 2029 р. 1,65 трильйона доларів США.

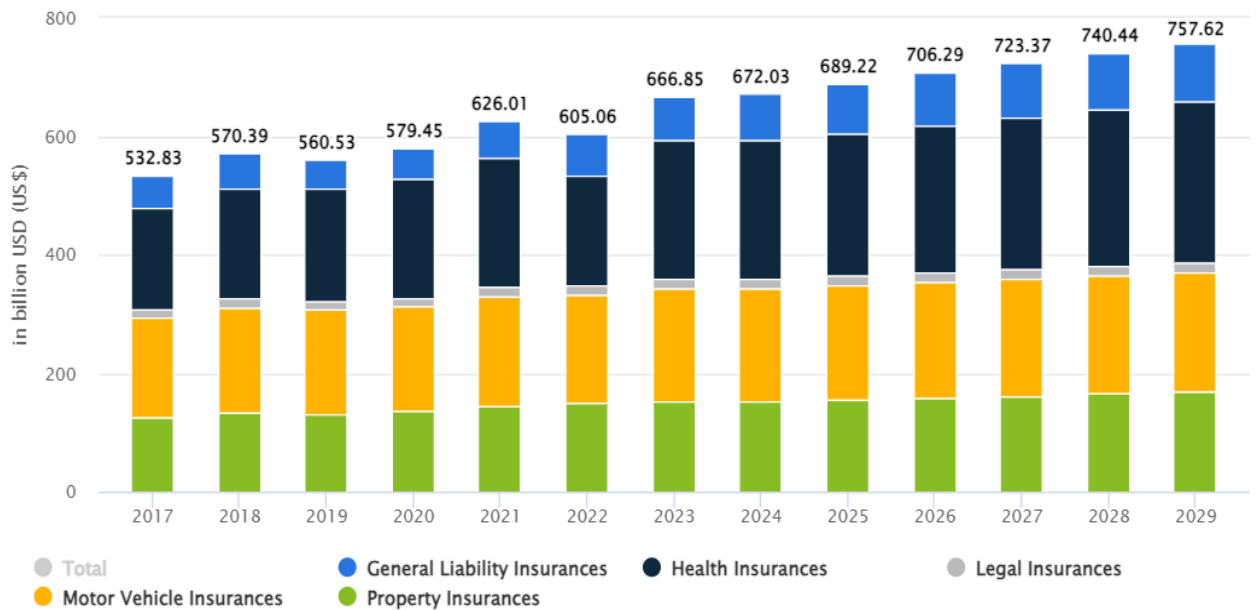


Рис. 1.5. Динаміка валових премій в non-life сегменті страхового ринку в Європі 2017-2029 рр. [34]

Динаміку розвитку глобального страхового ринку ілюструє *Global Insurance Market Index*, який відображає тенденції зміни ставок у сегменті комерційного страхування на світовому рівні [22]. Згідно з даними за 2024 рік, спостерігається загальне зниження страхових ставок у більшості регіонів світу. На рис. 1.6 представлено порівняльну динаміку змін сукупних страхових ставок у різних географічних регіонах за окремими кварталами. Найвищий потенціал зростання продемонструвала Латинська Америка, хоча темпи цього зростання поступово сповільнювалися протягом року. У Сполучених Штатах і країнах Європи зафіксована стабільність ставок, однак із обмеженим потенціалом для подальшого зростання. Натомість Велика Британія, Канада, Азіатський та Тихоокеанський регіони характеризуються стійкою тенденцією до зниження ставок, причому найбільш помітне падіння зафіксовано саме в Тихоокеанському регіоні.

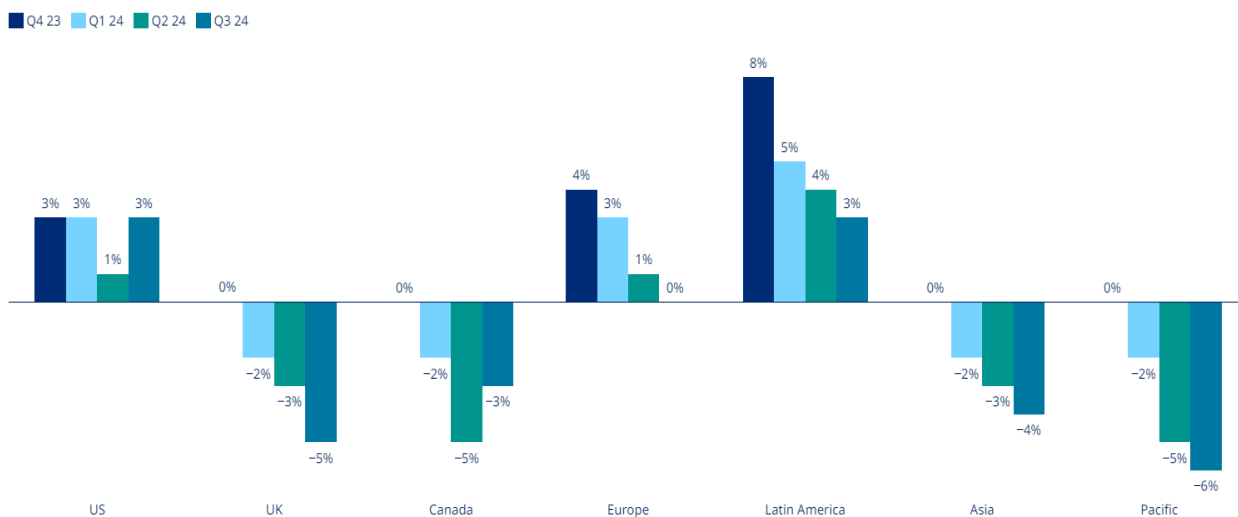


Рис. 1.6. Глобальна зміна ставок страхування за регіонами світу у 2024 р. [22]

Рис. 1.7 демонструє зміни в глобальних трендах щодо страхових продуктів. Так, страхування майна (Global Property) в світі демонструє чітку тенденцію до уповільнення, оскільки ставки на нерухомість знизилися на 2%, що, ймовірно, сигналізує про стабілізацію на ринку. Страхування від нещасних випадків (Global Casualty) є стабільним і передбачуваним (зростання на 6% в IV кварталі 2024 р. у всьому світі), забезпечуючи надійність для страховиків і покупців страхових продуктів.

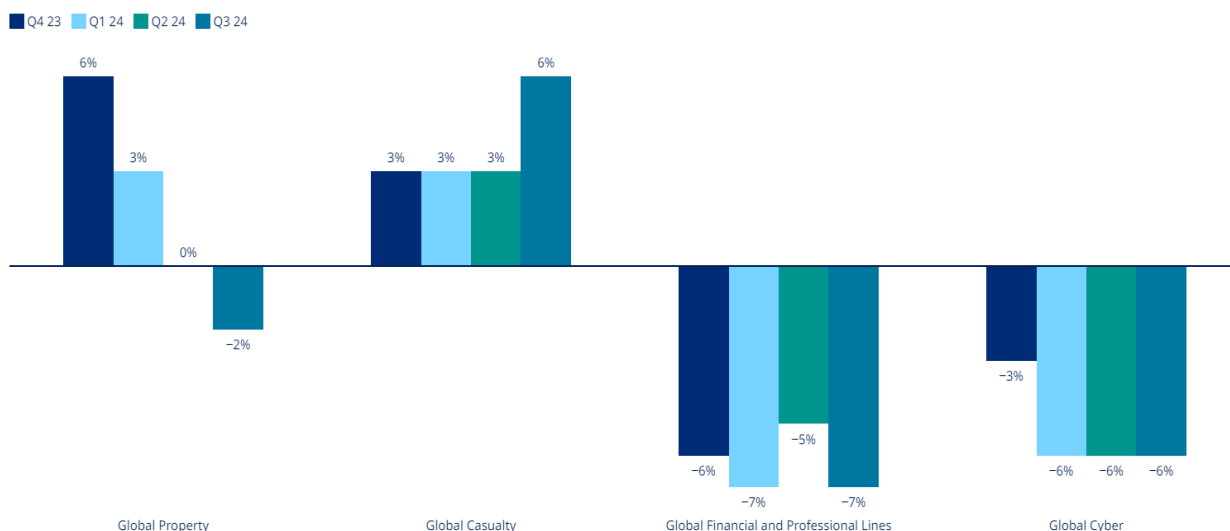


Рис. 1.7. Глобальні тенденції за видами страхових продуктів у 2024 р. [22]

Фінансове та професійне страхування (Global Financial and Professional Lines) демонструє найрізкіше падіння ставок в глобальному масштабі, адже вони знизилися на 7% по всьому світі. Багато клієнтів зіткнулися зі зниженням ставок страхування відповідальності директорів і посадових осіб (D&O). Тарифи на страхування відповідальності за працевлаштування (EPL) і пенсійного страхування (PTL) залишалися загалом незмінними. Така ситуація відображає тривалі проблеми в цьому сегменті страхового ринку.

Ставки з кіберстрахування (Global Cyber) постійно знижуються (на 6%), що свідчить про постійну конкуренцію на ринку або проблеми з ціноутворенням. Так, страховальники з доходом понад 250 мільйонів євро та якісним рівнем кібербезпеки, зазвичай зазнавали більшого зниження ставок протягом усього 2024 р.

1.2. Огляд літературних джерел щодо розвитку страхового ринку

У провідних наукових базах даних представлена значна кількість публікацій, присвячених аналізу страхового ринку, зокрема впливу на його розвиток як передбачуваних, так і непередбачуваних факторів. Як засвідчено на рис. 1.8, інтерес наукової спільноти до тематики страхування демонструє стійку тенденцію до зростання, з особливо помітними піками активності після 2013 та 2023 років.

У територіальному розрізі найбільшу наукову активність за пошуковим запитом “insurance market” виявляють установи та автори зі США, Китаю, Великої Британії, Німеччини та Нідерландів, що відображено на рис. 1.9. Щодо галузевої структури досліджень (рис. 1.10), то найбільша частка публікацій стосується економіки (19,2%), медицини (18,5%), бізнесу та менеджменту (11,2%), а також соціальних наук (10,0%).

Documents by year

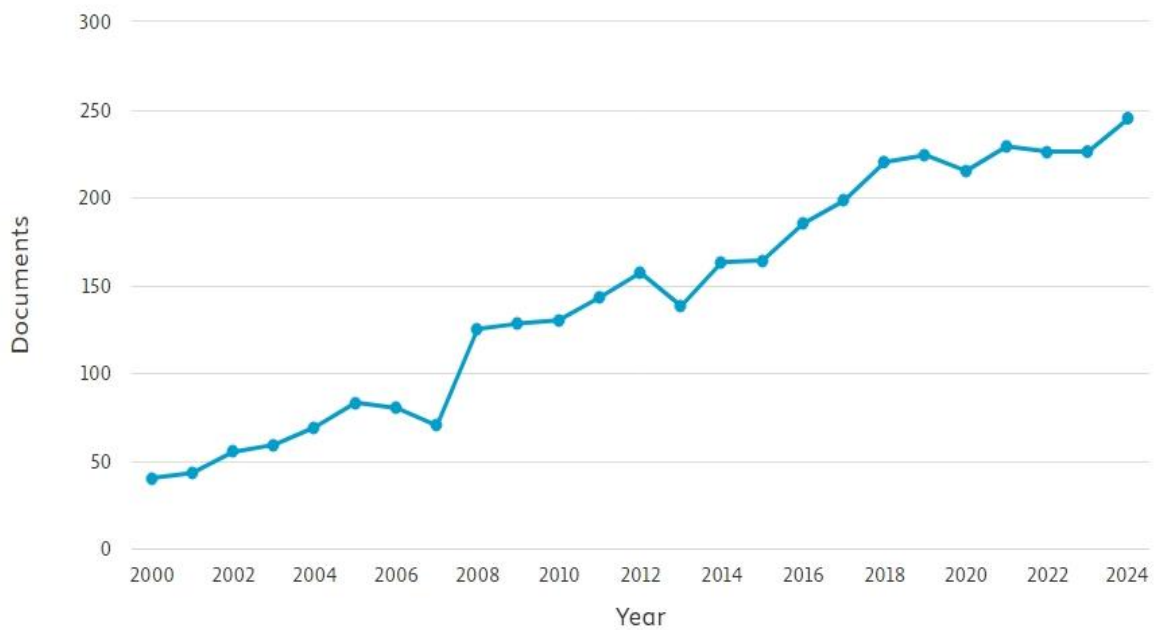


Рис. 1.8. Динаміка публікацій в базі Scopus за терміном “insurance market” у 2000-2024 рр.

Джерело: побудовано за даними бази Scopus

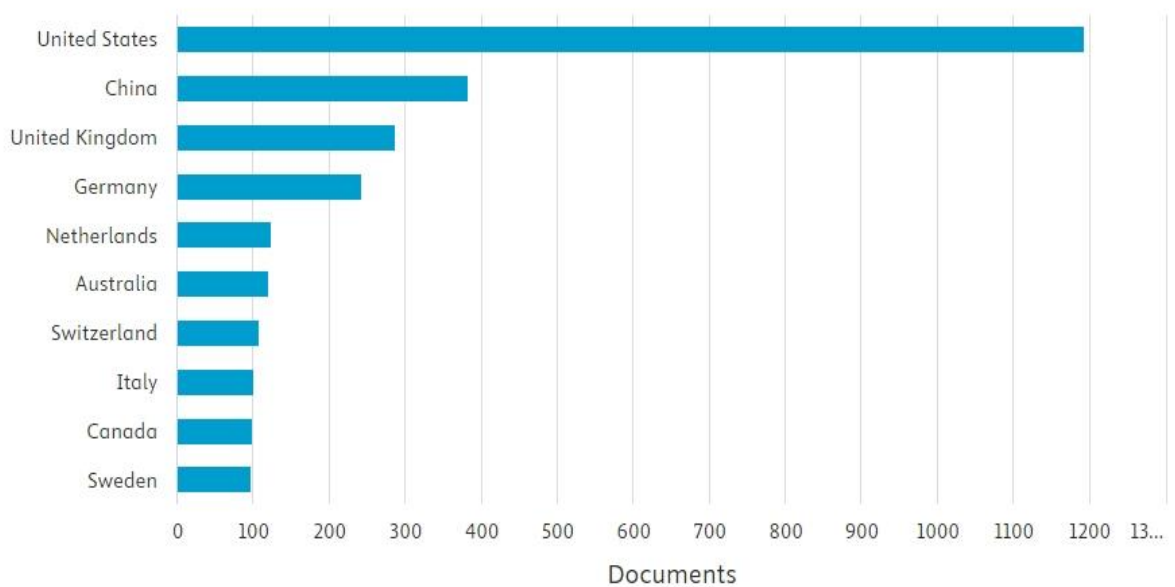


Рис. 1.9. Публікація документів в базі Scopus за терміном “insurance market” в розрізі країн світу у 2000-2024 рр.

Джерело: побудовано за даними бази Scopus

Documents by subject area

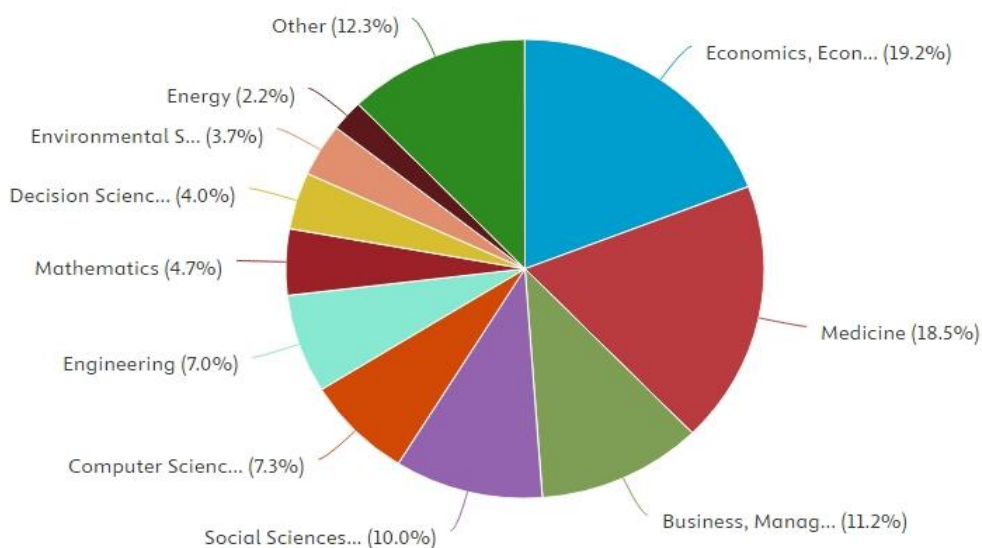


Рис. 1.10. Публікація документів в базі Scopus за терміном “insurance market” в розрізі галузей дослідження у 2000-2024 рр.

Джерело: побудовано за даними бази Scopus

Аналіз авторського складу публікацій з досліджень розвитку страхового ринку (рис. 1.11) вказує на те, що найбільш популярними дослідниками в цій сфері є М. Черн'ю, П. Карака-Мандік, Дж. Лін, Р. Прадхан та Р. Шеффлер.

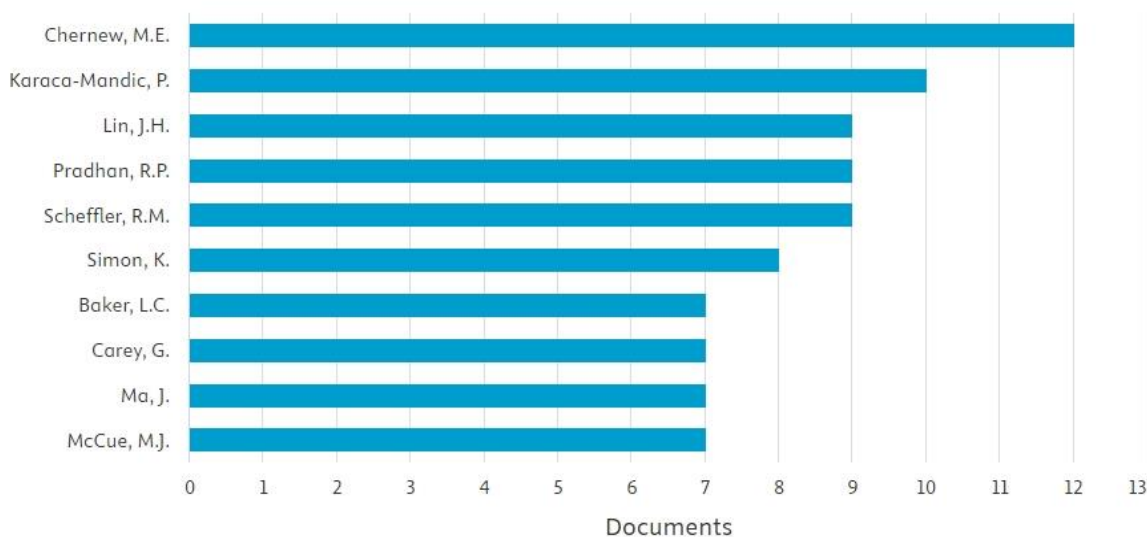


Рис. 1.11. Публікація документів в базі Scopus за терміном “insurance market” в розрізі авторів у 2000-2024 рр.

Джерело: побудовано за даними бази Scopus

В своїх працях М. Черн'ю з колегами [7; 15] розглядають розвиток конкуренції страховиків у програмі Medicare Advantage з національної та локальної точок зору, відзначаючи, що ринок медичного страхування в США протягом 2012-2023 рр. став більш концентрованим (рис. 1.12). Також вчені [37; 38] наголошують на винятковій ролі штучного інтелекту в питаннях трансформації ключових аспектів системи охорони здоров'я (клінічні послуги за підтримки AI, економіка ціноутворення в медицині з використанням AI тощо).

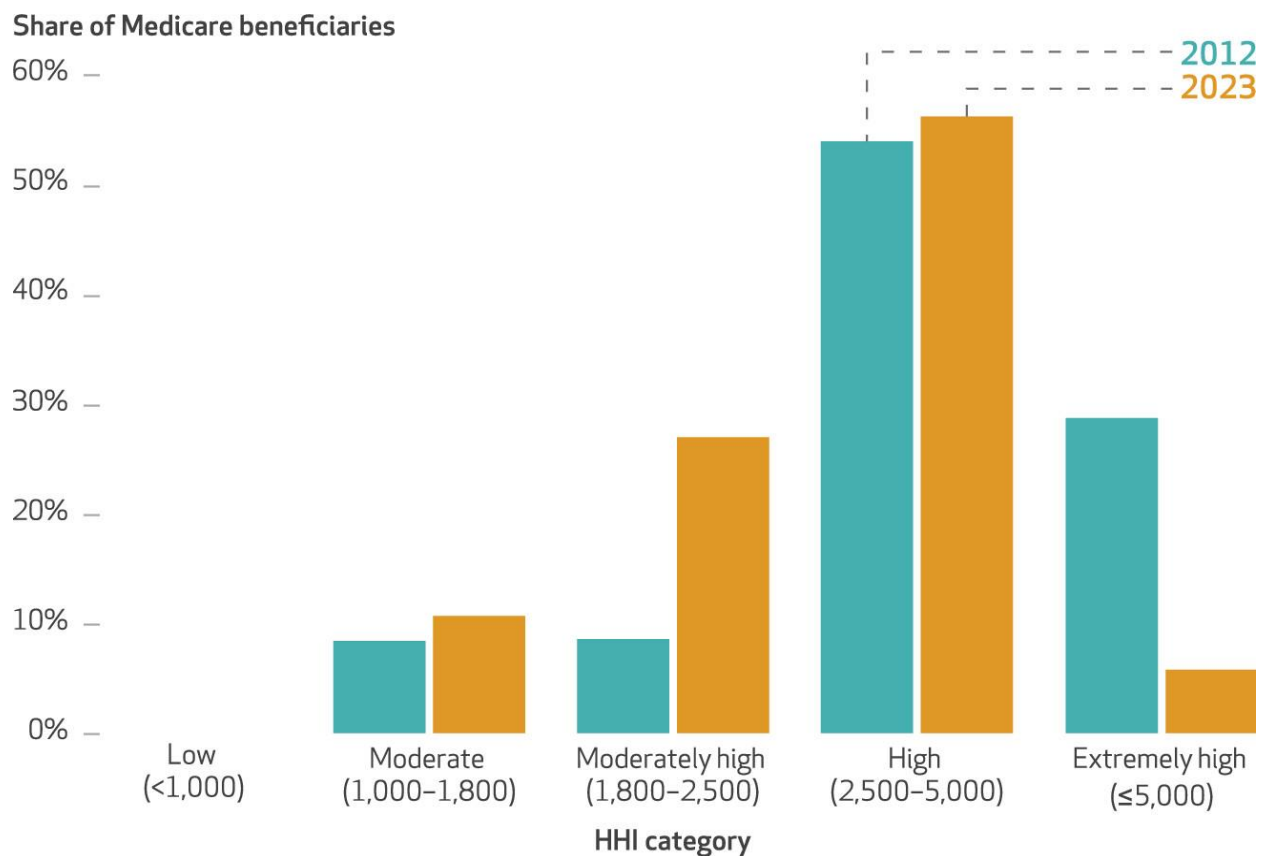


Рис. 1.12. Зміни в розподілі бенефіціарів Medicare за видами концентрації ринку за індексом Герфіндаля-Гіршмана (ННІ) у 2012-2023 рр. [15]

П. Карака-Мандік зі співавторами [1] досліджує взаємозв'язок між наданням пацієнтам кредитних ресурсів і результативністю медичних послуг, наголошуючи на тому, що доступ до фінансування може позитивно впливати на якість медичного обслуговування в закладах охорони здоров'я. В інших дослідженнях [20; 26] акцентовано увагу на соціальних детермінантах медичного страхування, зокрема їхньому впливі на покращення стану здоров'я

населення, ефективніше управління медичними витратами та зниження соціальної нерівності у доступі до медичних послуг.

У роботі Дж. Ліна з колегами [17] розглянуто наслідки впровадження гарантованих страхових тарифів для управління активами й зобов'язаннями страхових компаній, особливо в умовах воєнних дій, з метою забезпечення фінансової стійкості страхового сектору. Ціла низка публікацій, присвячених темі соціального підприємництва [5; 6; 21], зосереджується на концепції сталого страхування: фінансуванні екологічно чистих технологій, впливі економічної нестабільності на інвестиційну активність у сфері страхування життя, а також зниженні фінансових ризиків для забруднювачів довкілля та страхових компаній шляхом участі у торгівлі вуглецевими квотами.

У серії досліджень Р. Прадхана з колегами [10; 30; 31] встановлено причинно-наслідкові зв'язки між розвитком страхового ринку, рівнем капіталізації фондового ринку та загальним економічним зростанням. На основі даних країн Європейського Союзу та ASEAN автори здійснюють комплексний аналіз факторів попиту і пропозиції для підтвердження своїх висновків (рис. 1.13).

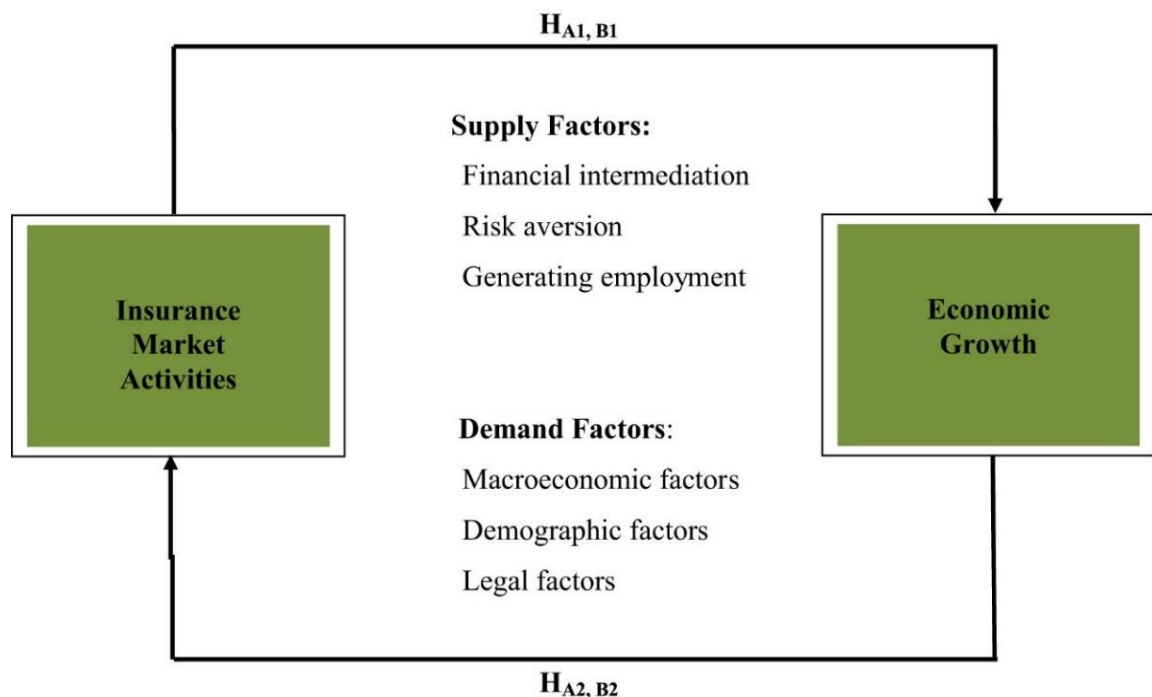


Рис. 1.13. Зв'язок між розвитком ринку страхування і економічним зростанням [10]

У своїх наукових працях Р. Шеффлер із колегами [14; 28; 32] акцентують увагу на суттєвій частці витрат на охорону здоров'я, які покриваються безпосередньо громадянами в країнах, що розвиваються. Дослідники пов'язують цю тенденцію із недостатньою здатністю державних систем формувати податкові надходження, необхідні для фінансування медичних послуг. Крім того, у дослідженні [32] автори аналізують рівень концентрації на ринку медичного страхування, використовуючи індекс Герфіндаля–Гіршмана (ННІ). З'ясовано, що в умовах високої концентрації постачальників медичних послуг ($\text{ННІ} > 2000$) спостерігається більша здатність страхових компаній вести переговори щодо зниження вартості медичних послуг. Зокрема, на таких ринках витрати на госпіталізацію знижуються на 5%, а вартість консультацій кардіолога, радіолога та онколога зменшується на 4%, 7% і 19% відповідно, порівняно з менш концентрованими ринками ($\text{ННІ} < 2000$).

Окремий пласт літератури [11; 13] присвячено розробці альтернативних моделей організації ринку медичного страхування, які враховують наявність асиметричної інформації та явище негативного відбору [2; 3; 9]. Дослідники вказують на низьку ефективність ринкового механізму страхування в умовах інформаційної нерівності, підкреслюючи необхідність впровадження державного регулювання й обов'язкових схем страхування для забезпечення справедливого доступу до медичних послуг [47].

На основі емпіричних даних щодо розвинених країн світу [48] встановлено тісний взаємозв'язок між купівельною спроможністю населення та щільністю страхового покриття. Проте ступінь проникнення страхування демонструє нижчу залежність від рівня доходів. Із достовірністю понад 80% підтверджено, що зі зростанням купівельної спроможності на 10 тис. євро на душу населення відбувається приріст щільності страхового покриття до 7000 євро за non-life страхуванням і до 105 тис. євро — за сегментом life.

Українські дослідники ринку страхування найчастіше пов'язують прогрес його розвитку із процесами діджиталізації [8; 29; 42], тоді як проблеми на страховому ринку виникають через пандемію COVID-19 [46; 49] та тривячу війну росії проти незалежної України 2022-2025 рр. [50; 51; 58].

РОЗДІЛ II

АНАЛІЗ МАКРО- ТА МІКРО- ТЕНДЕНЦІЙ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз розвитку страхового ринку України за умов війни

Загалом, на листопад 2024 р. в Україні працювало 75 страхових компаній (58 страховиків non-life, 11 life-страховиків, 6 зі спеціальним статусом), однак найбільш активними на національному страховому ринку протягом 2023-2024 рр. залишалося трохи більше 20-ти (таблиця 2.1).

Таблиця 2.1

Ключові страхові компанії України та їх премії у 2023-2024 рр. (млн грн)

Назва страхової компанії	2023	2024	Темп зростання (%)
Страхова група «ТАС»	2,542.20	3,474.14	36.7%
ARX	2,759.94	3,149.86	14.1%
Уніка	2,380.92	2,849.85	19.7%
Вусо	2,005.18	2,494.16	24.4%
Інго	1,993.39	2,461.73	23.6%
УСГ	2,242.89	2,176.28	-3.0%
Арсенал Страхування	1,599.61	2,173.86	36.0%
Універсальна	1,462.49	1,892.58	29.5%
Княжа VIG	1,464.15	1,803.72	23.2%
PZU Україна	1,314.35	1,645.17	25.1%
Оранта	1,099.90	1,591.25	44.8%
Перша	599.40	832.30	38.9%
Гардіан	1,010.10	769.48	-23.8%
Експрес Страхування	511.13	685.26	34.0%
Колоннейд Україна	450.19	556.58	23.6%
BBS Insurance	273.50	400.74	46.5%
Українська пожежно-страхова компанія	0.00	393.69	-
Країна	281.03	360.43	28.3%
ВіДі-Страхування	234.33	303.99	29.7%
Європейський страховий альянс	230.95	254.79	10.3%
Європейське туристичне страхування	118.06	177.43	50.3%
Альянс Україна	56.16	67.08	19.5%

* Побудовано на основі [54]

Незважаючи на те, що протягом 2020-2024 рр. кількість страховиків в Україні поступово скорочувалась (рис. 2.1), однак більшість із них у 2024 р. наростили страхові премії від 10-15% (Європейський страховий альянс, ARX) до 40-50% (BBS Insurance, Європейське туристичне страхування, Оранта). Лідерами протягом останніх років залишаються Страхова група «ТАС», ARX, Уніка, Вусо та Інго. Однак, наприклад, «Українська пожежно-страхова компанія» з'явилася нещодавно на страховому ринку України і одразу завоювала лідируючі позиції (Додаток А).

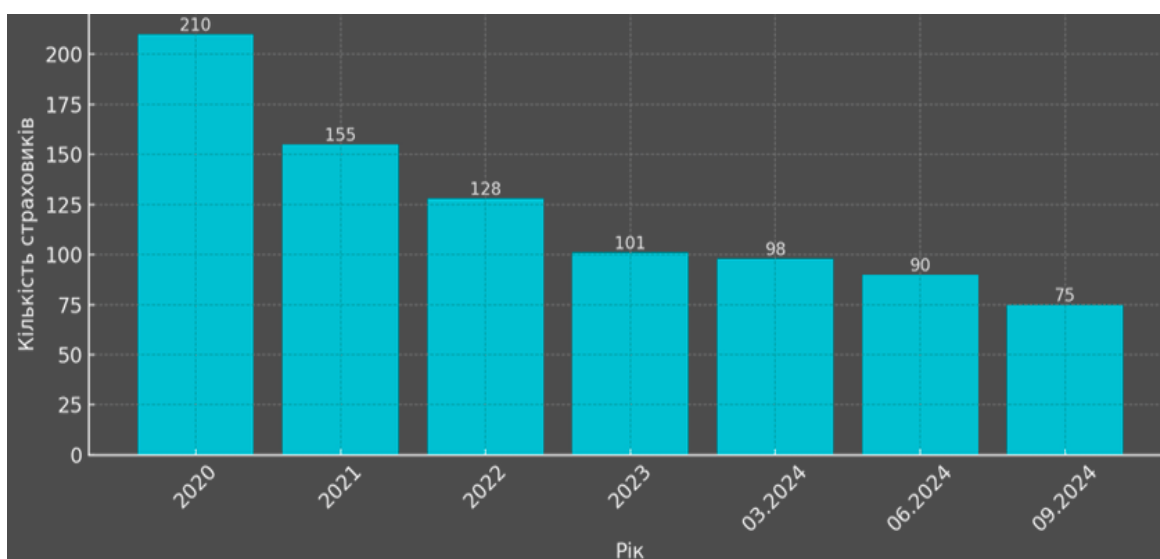


Рис. 2.1. Динаміка страхових компаній України [12]

Динаміка зростання активів страховиків за 2020-2024 рр. відображена на рис. 2.2.

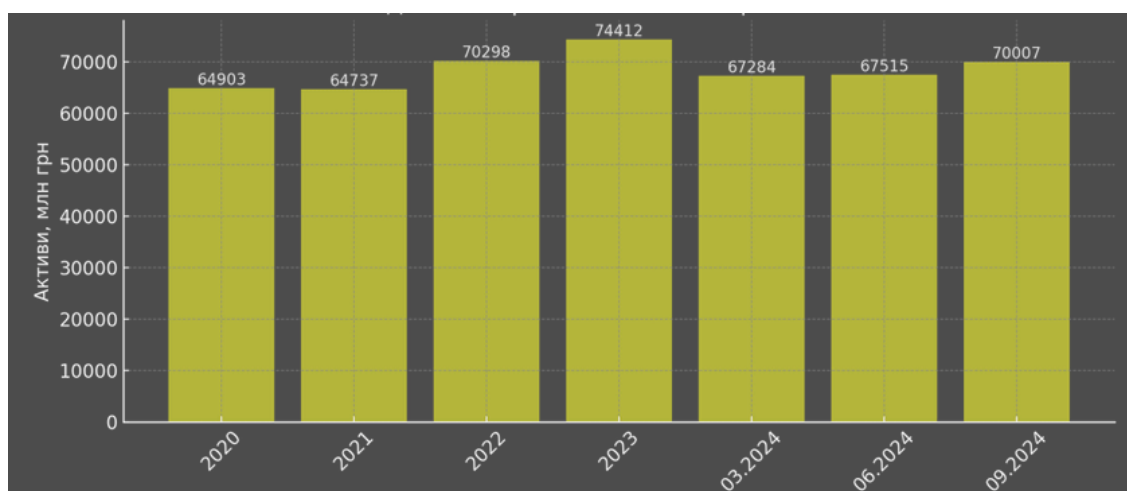


Рис. 2.2. Динаміка активів страхових компаній України [12]

Якщо проводити аналіз страхового ринку України в розрізі найпоширеніших видів страхування, то дані табл. 2.2 свідчать, що в галузі медичного страхування як за обсягом премій, так і обсягом виплат лідером виступає «Уніка» з преміями 1 035 733 тис. грн та виплатами 557 928 тис. грн, що значно випереджає інші компанії.

Водночас в галузі медичного страхування «PZU Україна» демонструє найвищий рівень виплат – 71.84%, що свідчить про високу відповідальність компанії перед клієнтами. Найнижчий рівень виплат у «Колоннейд Україна» – 42.34%, що є сигналом до низького відсотка виконання зобов’язань. Загалом, компанії з найвищим рівнем виплат, як-от «PZU Україна» (71.84%) та «Інго» (67.05%), демонструють надійність у виконанні своїх зобов’язань перед клієнтами.

Таблиця 2.2

**Топ-10 страхових компаній України в галузі медичного страхування,
станом на 30.09.2024 р.**

Назва	Премії, тис. грн	Виплати, тис. грн	Рівень виплат, %
1. Уніка	1 035 733.00	557 928.00	53.87
2. Універсальна	569 897.00	308 006.00	54.05
3. Інго	525 450.00	352 330.00	67.05
4. Вусо	512 706.00	309 004.00	60.27
5. ARX	374 784.00	230 931.00	61.62
6. Страхова група «ТАС»	373 458.00	203 008.00	54.36
7. УСГ	318 637.00	210 637.00	66.11
8. PZU Україна	242 519.00	174 236.00	71.84
9. Арсенал Страхування	209 198.00	113 788.00	54.39
10. Колоннейд Україна	148 745.00	62 975.00	42.34

* Побудовано на основі [54]

Сфера туристичного страхування в Україні представлена компаніями, наведеними в табл. 2.3. Найбільші премії в галузі туристичного страхування демонструють «Європейське туристичне страхування» (140 795 тис. грн) та «Вусо» (134 081 тис. грн), що свідчить про їх суттєве домінування на ринку. Найбільші ж виплати у 2024 р. здійснила компанія «PZU Україна» (44 838 тис. грн), що є важливим показником, оскільки високі виплати свідчать про високий рівень покриття страхових випадків. Найвищий рівень виплат

спостерігається в компаній «ARX» (70.28%) та «PZU Україна» (58.54%), тобто більша частина премій виплачується клієнтам у вигляді страхових відшкодувань. Низькі рівні виплат має компанія «Гардіан» (0.57%), що вказує або на обмежене викорситання страхових послуг або на невеликий обсяг страховок, які призводять до виплат. Загалом, в сфері туристичного страхування більшість компаній мають рівень виплат на рівні 20-30%, що є стандартним для багатьох страхових компаній, оскільки значна частина премій залишається на покриття адміністративних витрат, витрат на управління та резервів.

Таблиця 2.3

Топ-10 страхових компаній України в галузі туристичного страхування, станом на 30.09.2024 р.

Назва	Премії, тис. грн	Виплати, тис. грн	Рівень виплат, %
1. Європейське туристичне страхування	140 795.00	37 268.00	26.47
2. Вусо	134 081.00	35 445.00	26.44
3. PZU Україна	76 595.00	44 838.00	58.54
4. Гардіан	57 807.00	332.00	0.57
5. Княжа VIG	53 901.00	9 723.00	18.04
6. ARX	50 246.00	35 312.00	70.28
7. Страхова група «ТАС»	49 315.00	15 746.00	31.93
8. Універсальна	35 512.00	4 428.00	12.47
9. Уніка	35 009.00	21 192.00	60.53
10. Інго	29 193.00	9 327.00	31.95

* Побудовано на основі [54]

КАСКО страхування в Україні представлене компаніями, рейтинг яких наведений в табл. 2.4. В сфері КАСКО компанія «ARX» займає лідируючу позицію за розміром премій (1 739 342 тис. грн), «Арсенал Страхування» також має значний обсяг премій (1 419 812 тис. грн). «PZU Україна» має суттєво менші премії (307 933 тис. грн), а Страхова група «ТАС» займає середнє місце за розміром премій (633 445 тис. грн), однак має один з найвищих рівнів виплат, що свідчить про високий відсоток компенсацій.

Серед Топ-10 КАСКО компаній найвищий рівень виплат демонструє Страхова група «ТАС» (62.90%), що означає, що більше половини зібраних премій виплачується клієнтам у вигляді страхових відшкодувань. «Експрес

Страхування» (58.71%) та «Інго» (56.82%) аналогічно показують високий рівень виплат, що робить їх привабливими для клієнтів, які очікують високий рівень страхових компенсацій. «Універсальна» має найнижчий рівень виплат серед лідерів (28.53%), що може вказувати на те, що компанія зберігає більше премій на покриття витрат або створення резервів, ніж на компенсації за страховими випадками.

Таблиця 2.4

**Топ-10 страхових компаній України в галузі КАСКО, станом на
30.09.2024 р.**

Назва	Премії, тис. грн	Виплати, тис. грн	Рівень виплат, %
1. ARX	1 739 342.00	756 221.00	43.43
2. Арсенал Страхування	1 419 812.00	676 607.00	47.65
3. Уніка	825 526.00	388 451.00	47.05
4. Вусо	721 495.00	298 640.00	41.39
5. УСГ	651 018.00	340 167.00	52.25
6. Універсальна	637 875.00	181 985.00	28.53
7. Страхова група «ТАС»	633 445.00	398 419.00	62.90
8. Експрес Страхування	540 310.00	317 200.00	58.71
9. Інго	510 663.00	290 158.00	56.82
10. PZU Україна	307 933.00	159 706.00	51.86

* Побудовано на основі [54]

В табл. 2.5 наведений Топ-10 страхових компаній України в галузі обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ). В цьому сегменті страхового ринку лідирує Страхова група «ТАС» за розміром премій (1 048 544 тис. грн), проте компанії «Оранта» та «Княжа VIG» також мають великі обсяги премій (1 003 842 тис. грн і 764 914 тис. грн відповідно). За рівнем страхових виплат по ОСЦПВ найвищий показник має «УСГ» (58.41%), що означає, що більша частина зібраних премій йде на відшкодування для клієнтів, і це робить компанію привабливою для тих, хто шукає високу ймовірність виплат. «PZU Україна» (51.51%) та «Гардіан» (50.82%) також мають високий рівень виплат, що вказує на ефективність у відшкодуванні страховок. «Оранта» (34.90%) та «Княжа VIG» (35.95%) мають найнижчі рівні виплат серед топ-10 по ОСЦПВ, що може

вказувати на стратегію компаній, спрямовану на більш жорстке обмеження страхових випадків або менші компенсації клієнтам.

Таблиця 2.5

Топ-10 страхових компаній України в галузі ОСЦПВ, станом на 30.09.2024 р.

Назва	Премії, тис. грн	Виплати, тис. грн	Рівень виплат, %
1. Страхова група «ТАС»	1 048 544.00	468 265.00	44.66
2. Оранта	1 003 842.00	350 342.00	34.90
3. Княжа VIG	764 914.00	275 018.00	35.95
4. PZU Україна	462 151.00	238 037.00	51.51
5. Вусо	328 231.00	154 387.00	47.04
6. УСГ	314 131.00	183 473.00	58.41
7. Інго	283 096.00	120 472.00	42.56
8. Гардіан	265 289.00	134 808.00	50.82
9. Арсенал Страхування	259 838.00	119 408.00	45.95
10. ARX	256 141.00	116 083.00	45.32

* Побудовано на основі [54]

Як свідчать дані рис. 2.3-2.4, чистий прибуток ризикових страховиків (non-life) за результатами січня – вересня 2024 р. залишився на попередньому рівні, однак рентабельність дещо зросла. Натомість рентабельність капіталу страховиків життя (life) скоротилася через переоцінку обсягу капіталу.

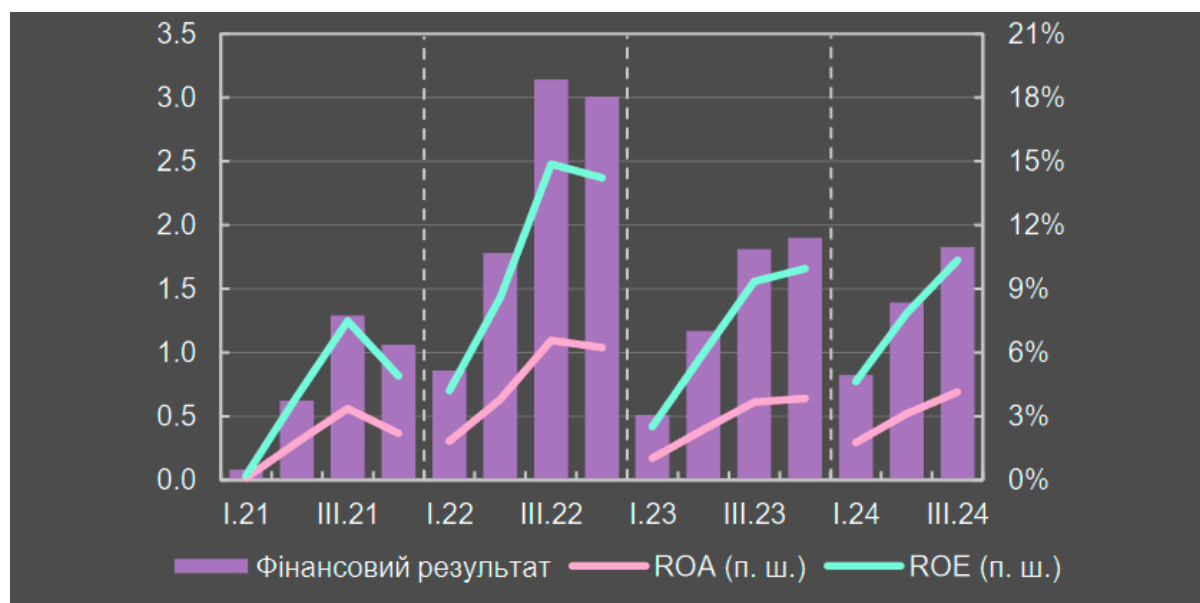


Рис. 2.3. Фінансовий результат ризикових страховиків (non-life) в Україні, млрд грн [12]

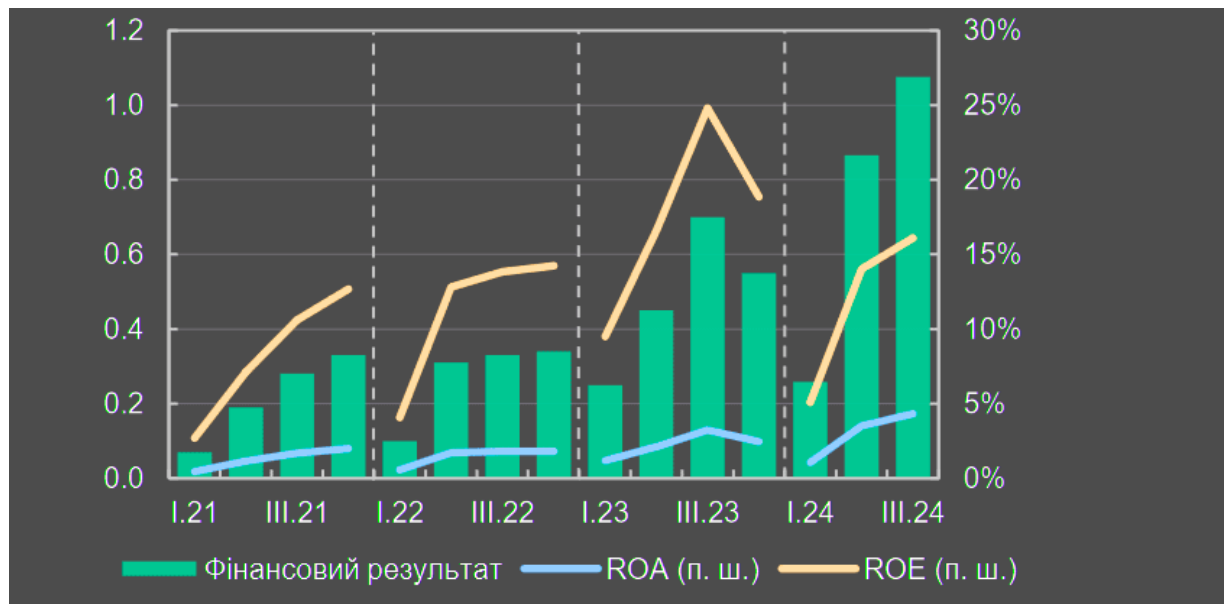


Рис. 2.4. Фінансовий результат страховиків життя (life) в Україні, млрд грн [12]

Підводячи підсумок, зазначимо, що на страховому ринку України варто користуватися стратегією, що якщо для клієнта важлива висока ймовірність отримання виплат у разі страхового випадку, варто звернути увагу на компанії з високими рівнями виплат, такі як «ARX», «PZU Україна» та «Уніка». Якщо ж пріоритетом є компанія з великою кількістю премій (висока довіра з боку клієнтів), то лідерами виступають «Європейське туристичне страхування» та «Вусо». Загалом, більшість компаній з Топ-10 демонструють хороший баланс між преміями та виплатами, що робить їх конкурентними гравцями на страховому ринку України.

2.2. Сучасні макро- та регіональні тренди впливу на динаміку страхового ринку

Тренди (тенденції) соціально-економічного розвитку суспільства розрізняються сферою, де відбуваються відповідні процеси, та масштабами й напрямками їх впливу [16]. На рис. 2.5 наведена схема трендів, запропонована науковцями німецького інституту Досліджень майбутнього.

Макротенденції, що впливають на розвиток страхового ринку, охоплюють мегатренди та соціокультурні тренди, тоді як мікротенденції включають вплив трендів у споживанні та бізнес-трендів. Розглянемо спочатку вплив макротенденцій на динаміку страхового ринку України.

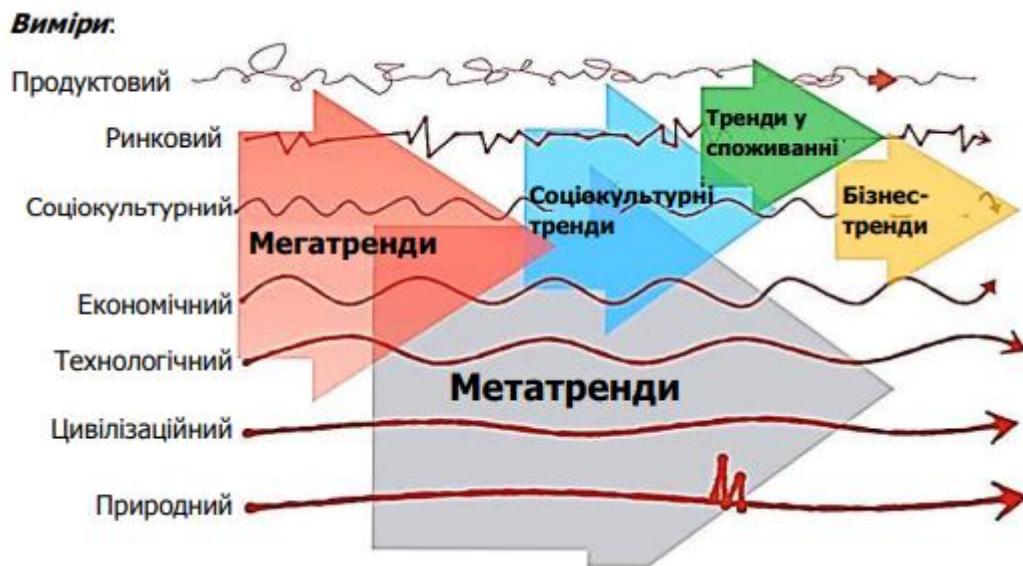


Рис. 2.5. Взаємозв'язок соціально-економічних трендів залежно від сфер, які вони охоплюють [52]

Головною макротенденцією, що суттєво змінила вітчизняний ринок страхування, стало повномасштабне вторгнення росії на початку 2022 р. Так, українські споживачі страхових продуктів через безпрецедентні воєнні ризики все більше стали звертатися до страхування як життя, так і майна, розглядаючи страхування як важливий механізм фінансової безпеки [43].

Спробуємо проаналізувати кожний сегмент страхового ринку в контексті специфічних макроекономічних ризиків, зумовлених війною:

1. Страхування життя. В цьому сегменті відбулося різке падіння попиту через дві причини. З одного боку, відбулося скорочення платоспроможного попиту через масову міграцію населення за кордон на початку і в середині 2022 р. Втрата джерел стабільного доходу зробила страхові внески непосильними для багатьох громадян, які залишились в країні, особливо за умов соціально-економічної нестабільності. З іншого боку, через війну різко зросла смертність та травматизм серед українців, що призвело до різкого

збільшення виплат за договорами страхування життя, і багато страхових компаній опинились перед проблемою забезпечення їх фінансової стійкості. Це призводило до перегляду тарифів, умов полісів, що додатково знижувало попит на страхові продукти.

2. Страхування майна. Однією з найбільших змін на ринку страхування України за 2022-2024 рр. стало зростання попиту на страхові продукти, що включають покриття від воєнних ризиків [43]. Масштабні обстріли країною-терористом українських міст сприяли зростанню попиту на страхування комерційної та житлової нерухомості, а також автотранспорту у кілька разів порівняно з 2021 р. Так, лише за рік страхові премії у сегменті страхування майна зросли у 3,2 рази (з 110 млн грн у 2023 р. до 356 млн грн у 2024 р.). Страхування майна від воєнних ризиків найчастіше охоплює ризики від влучення снарядів, ракет, мін, а також наслідки вибухів [43]. Однак багато страхових компаній вимушено призупинили виплати за договорами майнового страхування, якщо руйнування були спричинені військовими діями, оскільки це зазвичай не охоплюється типовими страховими полісами [57]. Інші компанії почали вводити спеціальні умови або винятки, що регулюють виплати в таких випадках.

Унаслідок бойових дій в Україні значна частина транспортних засобів була знищена або пошкоджена, що призвело до скорочення кількості активних полісів автострахування. Зокрема, попит на обов'язкове страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) та добровільне страхування від пошкодження або втрати автомобіля (КАСКО) зазнав значного зниження. Однак, водночас спостерігався підвищений попит на поліси КАСКО, що включають покриття воєнних ризиків, особливо серед власників нових автомобілів. Страхові компанії зіткнулися з низкою складнощів під час врегулювання страхових випадків, що стосуються пошкодження або втрати транспортних засобів [57]. Основними труднощами були обмежений доступ до територій, де проводилися бойові дії, а також

відсутність точних даних про обставини втрати або пошкодження транспортних засобів (Додаток Б).

3. Медичне страхування. З початком війни відбулося різке зростання вартості медичних послуг, медикаментів (протягом лише 2024 р. приблизно на 20%), що не могло не відобразитися на вартості медичного страхування. Зміна спектру захворювань – від простудних до кардіо- та неврологічних – також збільшила середній чек за лікування. Внаслідок військових дій спостерігається значне зростання попиту на медичні страхові послуги серед внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та військових. Однак, надання медичних послуг для військових і осіб, постраждалих від бойових дій, стало одним із основних викликів для медичної страхової системи. Це потребувало активного залучення державних програм, а також міжнародної допомоги для забезпечення належного медичного обслуговування [57].

Розвиток страхового ринку за умов повномасштабної війни [18] демонструє, що найбільш популярними серед населення в різних регіонах України за обсягами страхових премій є чотири страхові фірми (табл. 2.6):

- ✓ ARX домінує в Київській, Полтавській і Херсонській областях з найвищою часткою 28,5% у Полтавській області;

- ✓ «Княжа» є лідером у чотирьох областях (Вінницькій, Львівській, Одеській та Чернівецькій) з найвищою часткою 32,3% в Одеській області та 30,9% у Львівській області, що свідчить про її популярність у західних і південних регіонах України;

- ✓ «СГ ТАС» має найширше географічне покриття, домінуючи у 14 регіонах із суттєвою часткою ринку (Волинська, Донецька, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська області). Найвищий показник – 91,7% у Луганській області, що свідчить про значну присутність компанії в регіонах, де конкуренція обмежена через військові дії;

✓ «Арсенал Страхування» займає лідерські позиції у східних регіонах (Дніпропетровська, Запорізька, Харківська області) з найвищою часткою 40,5% у Запорізькій області.

Загалом, Київська область, як фінансовий центр країни, має високу конкуренцію, що пояснює порівняно низьку частку лідера (25,8% у ARX), тоді як у прифронтових регіонах (Луганська, Донецька, Миколаївська області) ринок сконцентрований у руках одного гравця («СГ ТАС»), що, ймовірно, пояснюється складнощами ведення бізнесу та зниженням кількості страхових компаній. Західні регіони (Львівська, Івано-Франківська, Чернівецька області) демонструють помірну конкуренцію, проте «Княжа» та «СГ ТАС» мають там вагому присутність.

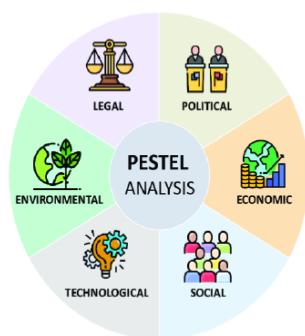
Таблиця 2.6

Регіональні лідери страхування в Україні, 2024 р.

№	Компанія	Регіони	% премій у регіоні
1.	ARX	Київ і Київська область Полтавська область Херсонська область	25,8 28,5 26,7
2.	Княжа	Вінницька область Львівська область Одеська область Чернівецька область	23,6 30,9 32,3 26,6
3.	СГ ТАС	Волинська область Донецька область Житомирська область Закарпатська область Івано-Франківська область Кіровоградська область Луганська область Миколаївська область Рівненська область Сумська область Тернопільська область Хмельницька область Черкаська область Чернігівська область	51,6 67,7 55,1 32,6 43,2 34,4 91,7 51,0 33,5 14,9 55,3 51,0 34,1 41,1
4.	Арсенал Страхування	Дніпропетровська область Запорізька область Харківська область	29,4 40,5 28,9

* Побудовано на основі [18]

Хорошим інструментом дослідження макротенденцій розвитку національного страхового ринку є використання PESTEL-аналізу (Political, Economic, Social, Technological, Legal, Environmental), який дає уявлення про зовнішнє середовище оцінки конкурентних позицій компанії чи груп компаній (рис. 2.6).



1.Political (Політичні фактори) – включають урядову політику, регулювання, політичну стабільність, податкову політику та зміни в законодавстві, які можуть вплинути на діяльність організації.

2.Economic (Економічні фактори) – охоплюють економічне середовище, зокрема рівень інфляції, безробіття, економічне зростання, процентні ставки та обмінні курси.

3.Social (Соціальні фактори) – стосуються культурних аспектів, демографічних змін, поведінки споживачів, суспільних настроїв та способу життя, які можуть вплинути на попит і пропозицію.

4.Technological (Технологічні фактори) – включають технологічні інновації, рівень технологічного прогресу, нові відкриття, автоматизацію та дослідження і розробки.

5.Environmental (Екологічні фактори) – охоплюють екологічне законодавство, стале використання ресурсів, зміни клімату та інші екологічні питання, які можуть вплинути на діяльність організацій.

6.Legal (Юридичні фактори) – стосуються юридичних вимог, таких як закони щодо зайнятості, здоров'я і безпеки, захисту споживачів, які впливають на операційну діяльність компанії.

Рис. 2.6. Схема PESTEL-аналізу [44]

PESTEL-аналіз розвитку страхового ринку України за умов війни 2022-2025 рр. виглядає наступним чином:

1. Політичні фактори:

- *воєнний стан*: вплив військових дій на регулювання страхового ринку, запровадження особливих режимів роботи;
- *державна підтримка*: введення програм державного страхування для військових, переселенців, критично важливих підприємств;
- *зміни у законодавстві*: прийняття нових законів щодо страхування життя, майна та бізнесу в умовах війни;
- *євроінтеграція*: гармонізація страхового законодавства з нормами ЄС у межах процесу вступу України до ЄС.

2. Економічні фактори:

- *економічний спад*: скорочення доходів населення та зменшення попиту на добровільне страхування;

- *інфляція та девальвація*: знецінення гривні впливає на вартість страхових полісів та виплат;
- *підвищений рівень ризику*: компанії підвищують тарифи або відмовляються від покриття ризиків, пов'язаних із військовими діями;
- *допомога міжнародних фінансових організацій*: підтримка з боку міжнародних страховиків і фінансових установ.

3. Соціальні фактори:

- *міграція населення*: зміна структури страхових клієнтів через масову еміграцію та внутрішнє переміщення громадян;
- *зростання попиту на страхування життя та здоров'я*: люди більше цікавляться страховими продуктами через підвищені ризики;
- *зниження довіри до страхових компаній*: через нестабільність ринку зростає недовіра до виплат за страховими полісами;
- *зміни у споживчих пріоритетах*: основні витрати населення спрямовані на виживання, а не на страхування.

4. Технологічні фактори:

- *цифровізація страхових послуг*: розвиток онлайн-страхування, чат-ботів, мобільних додатків;
- *Big Data та AI*: використання аналітики великих даних для оцінки ризиків та індивідуального страхування;
- *кібербезпека*: впровадження нових рішень для захисту даних страхувальників в умовах кібератак;
- *технології InsurTech*: використання блокчейну та смарт-контрактів для автоматизації виплат.

5. Екологічні фактори:

- *екологічні ризики війни*: забруднення навколишнього середовища через бойові дії, необхідність страхування екологічних наслідків;
- *зміни клімату*: ризики, пов'язані з погодними катастрофами, що впливають на майнове страхування;

- *розвиток «зеленого» страхування*: можливість страхування підприємств, що займаються відновленням довкілля.

6. Юридичні фактори:

- *нові регуляції щодо страхових виплат*: впровадження механізмів компенсації військових ризиків;
- *посилення вимог до фінансової стійкості страхових компаній*: контроль над резервами страховиків для запобігання банкрутству;
- *розвиток обов'язкового страхування*: введення нових обов'язкових видів страхування для критичних секторів економіки;
- *зміни у міжнародних контрактах*: страхові компанії переглядають співпрацю з іноземними партнерами через підвищені ризики.

Війна суттєво трансформувала страховий ринок України. Основними викликами стали економічна нестабільність, підвищені ризики та зміна поведінки споживачів. Водночас, можливості розвитку лежать у сфері цифровізації, міжнародної підтримки та адаптації до нових ризиків.

2.3. Сучасні мікротенденції та їх вплив на динаміку страхового ринку

Україна стала однією з перших країн, що масштабно адаптували страхові продукти до умов воєнного часу. До того ж, українські страхові компанії надають можливість дистанційного укладення страхових договорів, оформлення Європротоколу та подачі документів на відшкодування в онлайн-режимі, а також пропонують сервіси телемедицини з інтеграцією до страхових послуг.

Головним мікротрендом розвитку страхового ринку за останні роки стало поширення технології InsurTech (від англ. Insurance Technology) – використання сучасних ІТ-інновацій у сфері страхування. До таких технологій належать штучний інтелект, розробки у сфері кібербезпеки, аналіз великих обсягів даних, мобільні додатки тощо.

InsurTech суттєво оптимізує бізнес-процеси страховиків, спрощуючи укладання договорів, отримання страхових виплат і післяпродажне обслуговування клієнтів [56]. Цифрові технології інтегруються в традиційні страхові продукти, що допомагає залучати молодшу аудиторію (18–35 років), яка менш охоче взаємодіє зі страховими компаніями старого формату. Завдяки InsurTech як клієнти, так і страхові компанії можуть значно заощаджувати час і кошти.

Табл. 2.7 презентує ключові InsurTech в розрізі галузей страхування в світі.

Таблиця 2.7

InsurTech-стартапи за напрямками діяльності

Стартап	Основний напрям	Опис
Lazarus AI	Медичне страхування та рання діагностика	Використовує штучний інтелект для раннього виявлення раку шийки матки, шкіри та яєчників, що може знизити рівень смертності з 40 до 4%.
Spot	Гнучке страхування	Орієнтований на активних людей, дозволяє купувати короточасні щомісячні страхові договори через зручну платформу.
Zesty AI	Страхування майна	Використовує AI для моделювання ймовірності настання страхових подій, допомагаючи страховикам точніше оцінювати ризики.
Attestiv	Боротьба з шахрайством	Підтверджує справжність фотографій і відео, зменшуючи ризики шахрайства при страхових виплатах.
Flock	Страхування безпілотників	Додаток для оцінки ризиків польотів дронів у режимі реального часу, що забезпечує їхнє страхування та безпеку.
Hippo Insurance	Страхування житла	Алгоритми ML аналізують реєстри нерухомості, оцінюють стан будинків, порівнюють і прогнозують ризики. Система персоналізовано розраховує вартість та умови поліса – більш точні та справедливі.
Ladder	Страхування життя	ML та прогнозна аналітика збирає інформацію про клієнта, включно з віком, способом життя, історією хвороб, аналізує ці дані та встановлює рівень ризику. Модель може швидко оцінити ризик настання страхової події та визначити умови страхування.
Root	Автострахування	Використовуючи GPS та акселерометр, сервіс відстежує поведінку водія: швидкість, різкість гальмування та маневрування. На основі зібраних даних Root пропонує індивідуальні страхові тарифи, які відображають реальний ризик, пов'язаний з конкретним водієм.

* Побудовано на основі [53; 54; 56]

Якщо у 2018 р. сукупний дохід InsurTech-компаній становив приблизно 533 млн доларів США, то до 2023 р. цей показник експерти прогнозували на рівні 1,12 млрд доларів США [56]. Однак до 2024 р. сукупний дохід InsurTech-компаній зріз лише до 912,25 млн доларів США [19]. InsurTech-сектор до 2022 р. залучав рекордні інвестиції. Якщо у період 1998-2018 рр. галузь отримала 1,12 млрд доларів США, то лише у третьому кварталі 2021 р. фінансування InsurTech-сектору зросло до 5,3 млрд доларів США. Станом на кінець 2024 р. обсяг фінансування InsurTech суттєво знизився (рис. 2.7).

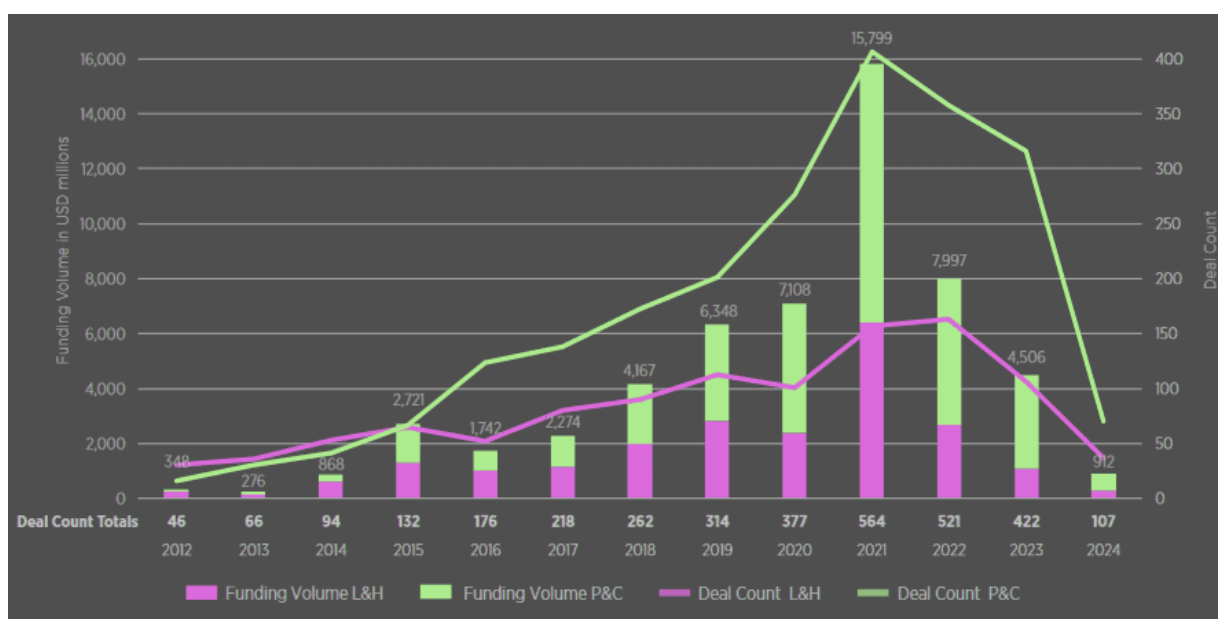


Рис. 2.7. Річний обсяг фінансування та трансакції InsurTech-сектору [19]

Ключові етапи розвитку сектора InsurTech наведені в табл. 2.8.

Оскільки впровадження цифрових технологій в Україні має свої особливості, а кількість іншуртех-проектів залишається обмеженою, ключовими тенденціями у сфері страхування в умовах діджиталізації є:

- застосування штучного інтелекту та машинного навчання для покращення сегментації клієнтів;
- перехід страхових продуктів у формат електронних полісів;
- активне використання мобільних додатків;
- впровадження блокчейн-технологій для управління даними, що забезпечить їх безпеку та зменшить ризики шахрайства;

- посилення співпраці між страховими компаніями та іншуртех-стартапами;
- платформізація, яка сприятиме оптимізації бізнес-процесів.

В останні роки український страховий ринок переживає активну діджиталізацію, яка значно змінила спосіб надання страхових послуг. Якщо раніше оформлення страхового полісу вимагало особистого візиту до офісу та паперової тяганини, то сьогодні все більше страхових компаній переходять на електронні поліси, онлайн-сервіси та мобільні додатки.

Таблиця 2.8

Етапи розвитку сектора InsurTech

Етап	Характеристика	Основні технології	Приклади
1. Початкова цифровізація (InsurTech 1.0)	Оцифрування страхових процесів, перехід від паперових систем до онлайн-сервісів, основна мета – зробити страхування доступнішим і привабливішим для клієнтів	Смартфони, мобільні додатки, цифрові поліси	Oscar Health
2. InsurTech 2.0	Інтеграція IoT та AI для аналізу даних у реальному часі, персоналізовані страхові поліси, динамічний андеррайтинг, акцент на профілактиці ризиків	Інтернет речей (IoT), телематика, AI-аналіз поведінки клієнтів	Cambridge Mobile Telematics, Bolttech, Lemonade
3. AI та GenAI (InsurTech 3.0)	Використання Generative AI для автоматизації процесів, скорочення витрат і підвищення ефективності, фокус на етичному впровадженні AI, прозорості та довірі клієнтів	Генеративний AI, машинне навчання, кібербезпека, аналітика поведінки	Mind Foundry, At-Bay
4. Інвестиції та фінансування (InsurTech 4.0)	Зниження глобального фінансування, диверсифікація інвестицій у кіберстрахування, вбудоване страхування та виплати працівникам	Вбудоване страхування, AI-платформи, андеррайтинг на основі великих даних	Google, Microsoft, Amazon (інвестиції у GenAI)

* Побудовано на основі [53; 54; 56]

Перший етап розвитку InsurTech в Україні розпочався з впровадження електронних полісів та цифрових платформ. Завдяки цьому клієнти отримали можливість купувати автострахування (ОСЦПВ) та туристичні поліси онлайн, без необхідності друкувати документи. Однією з ключових подій стало офіційне визнання електронних страховок, що сприяло швидкому поширенню онлайн-продажів.

Другий етап розвитку українського InsurTech характеризується активним використанням штучного інтелекту та великих даних для персоналізації страхових продуктів. Наприклад, сервіси аналізу ризиків дозволяють страховикам визначати оптимальні тарифи на основі поведінки клієнтів. Також популярності набирають мобільні додатки, які не тільки спрощують купівлю полісів, а й допомагають швидко врегульовувати страхові випадки. Деякі компанії пропонують автоматизовані чат-боти для оформлення полісів та консультацій, а алгоритми машинного навчання аналізують заяви на відшкодування, виявляючи можливе шахрайство.

Наступний етап розвитку InsurTech в Україні може бути пов'язаний із впровадженням блокчейну для захисту даних та автоматизації страхових виплат. Також очікується зростання популярності телематичних рішень: технології, які оцінюють стиль водіння за допомогою GPS та акселерометрів, вже застосовуються у світі, і в майбутньому можуть стати стандартом для українського автострахування. Ще один важливий напрямок – використання Generative AI у страхових процесах. Очікується, що штучний інтелект допоможе автоматизувати андеррайтинг, виявлення шахрайства та навіть створення індивідуальних страхових пропозицій на основі аналізу поведінки клієнта.

Попри активний розвиток, український InsurTech ринок стикається з певними викликами. По-перше, це необхідність адаптації законодавства до нових реалій, особливо в контексті використання AI та блокчейну. По-друге, питання кібербезпеки залишається ключовим у сфері цифрового страхування, адже витоки даних можуть підірвати довіру до онлайн-сервісів.

Проте потенціал для зростання залишається величезним. За умови подальшої інтеграції інноваційних технологій та розвитку партнерств між страховими компаніями та стартапами, український ринок InsurTech має всі шанси стати частиною глобальної страхової революції.

Українські страхові компанії активно впроваджують цифрові технології для покращення обслуговування клієнтів та оптимізації внутрішніх процесів.

Одним із ключових напрямків цифровізації є розробка та використання мобільних додатків, які надають клієнтам зручний доступ до страхових послуг.

Згідно з дослідженнями [47; 50; 57], більшість страхових компаній в Україні активно впроваджують цифрові технології з метою оптимізації своїх операцій. Наприклад, численні компанії надають своїм клієнтам можливість придбати страховий поліс через онлайн-платформи, включаючи веб-сайти та мобільні додатки, що значно спрощує процес страхування та підвищує зручність для користувачів. Крім того, цифрові технології активно застосовуються для автоматизації внутрішніх процесів, таких як обробка заявок та виплата страхових відшкодувань, що сприяє збільшенню швидкості обслуговування та зменшенню ймовірності помилок.

Мобільні страхові додатки стали невід'ємною частиною сучасного ринку страхування в Україні (Додаток В). Вони не лише спрощують комунікацію між клієнтами та страховими компаніями, а й створюють якісно новий рівень сервісу. Завдяки додатку користувач може швидко отримати доступ до свого полісу, подати заявку на виплату та проконсультуватися з фахівцем без потреби відвідувати офіс. Це значно підвищує рівень задоволеності клієнтів і водночас розвантажує кол-центри, дозволяючи компаніям ефективніше обробляти запити.

Автоматизація процесів стала ще однією ключовою перевагою. Мобільні додатки дозволяють автоматично опрацьовувати заявки, нараховувати платежі та вести управління документами. Це не тільки скорочує витрати компаній, а й прискорює всі операції, роблячи їх максимально зручними для користувачів. Крім того, завдяки збору та аналізу даних про поведінку клієнтів, страхові компанії отримують змогу краще розуміти їхні потреби, персоналізувати послуги та пропонувати більш вигідні умови страхування.

Однією з найважливіших характеристик мобільних страхових додатків є їхня доступність. Незалежно від місця перебування, клієнти можуть отримати необхідні послуги у будь-який час. Це особливо важливо у сучасному світі, де

люди часто змінюють місце проживання та прагнуть отримувати якісний сервіс без зайвих обмежень.

Окрім цього, мобільні додатки відкривають нові можливості для маркетингу. Завдяки програмам лояльності, пуш-сповіщенням та персоналізованим пропозиціям страхові компанії можуть підвищувати залученість клієнтів і зміцнювати довготривалі відносини з ними. Саме тому InsurTech в Україні активно розвивається, а страхові компанії все частіше впроваджують власні мобільні рішення, аби залишатися конкурентоспроможними та приваблювати молоду, діджиталізовану аудиторію.

Впровадження мобільних додатків дозволяє страховим компаніям (табл. 2.9):

Таблиця 2.9

**Переваги мобільних страхових додатків для страхових компаній
України**

№	Категорія	Характеристика переваг
1.	Покращення клієнтського досвіду	Швидкий доступ до полісів, можливість подачі заявок на виплати та отримання консультацій без відвідування офісу. Зменшення навантаження на кол-центри.
2.	Автоматизація процесів	Оптимізація обробки заявок, нарахування платежів та управління документами. Скорочення витрат і прискорення операцій.
3.	Збір та аналіз даних	Вивчення поведінки клієнтів для персоналізації послуг та адаптації страхових продуктів.
4.	Мобільність та доступність	Доступ до страхових сервісів у будь-який час і з будь-якого місця, що особливо актуально для людей, які часто змінюють місце проживання.
5.	Маркетингові можливості	Використання програм лояльності, пуш-сповіщень та індивідуальних пропозицій для підвищення залученості клієнтів.

* Побудовано на основі [40; 43; 48]

- надавати послуги онлайн: клієнти можуть оформлювати поліси, подавати заяви на відшкодування та відстежувати статус своїх звернень без відвідування офісу;

- покращувати комунікацію: використання чат-ботів та систем сповіщень забезпечує оперативний зв'язок із клієнтами та інформування про важливі події чи зміни;

- персоналізувати послуги: аналіз даних користувачів дозволяє пропонувати індивідуальні страхові продукти, що відповідають потребам конкретного клієнта.

Мобільні страхові додатки є важливим інструментом розвитку InsurTech в Україні, допомагаючи страховим компаніям залишатися конкурентоспроможними та залучати молоду аудиторію. Загалом, цифровізація та використання мобільних додатків сприяють підвищенню конкурентоспроможності страхових компаній в Україні, покращенню клієнтського досвіду та оптимізації бізнес-процесів.

РОЗДІЛ III

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ В ДОБУ ЦИФРОВІЗАЦІЇ

Бізнес-стратегія – це план дій і рішень, які компанія планує здійснити для досягнення своїх цілей і завдань [36]. Стратегія визначає, що саме потрібно зробити для досягнення цілей, що допомагає в ухваленні рішень щодо найму персоналу та розподілу ресурсів тощо. Бізнес-стратегія сприяє узгодженій роботі різних відділів, забезпечуючи підтримку загального напрямку розвитку компанії.

Існує кілька причин, чому бізнес-стратегія є критично важливою для організацій:

- *планування*: допомагає визначити ключові кроки для досягнення бізнес-цілей;
- *аналіз сильних і слабких сторін*: дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони компанії, щоб використати переваги та усунути недоліки;
- *ефективність*: забезпечує оптимальний розподіл ресурсів, допомагаючи планувати дедлайни, розподіляти ролі та слідкувати за виконанням проєктів;
- *контроль*: надає можливість вибирати види діяльності, які сприяють досягненню цілей, а також оцінювати їхню ефективність;
- *конкурентна перевага*: чітко визначений план досягнення цілей дозволяє використовувати сильні сторони компанії як унікальну конкурентну перевагу на ринку.

Бізнес-стратегія складається з кількох ключових компонентів [36]:

1. Візія та бізнес-цілі, що визначає довгостроковий напрям розвитку компанії та містить чіткі інструкції щодо необхідних дій та відповідальних осіб.

2. Основні цінності, що керують рішеннями топ-менеджменту та відділів відповідно до цінностей організації, допомагають забезпечити єдність цілей і спільне бачення майбутнього.

3. SWOT-аналіз, який оцінює сильні та слабкі сторони компанії, можливості та загрози, а також дозволяє використовувати переваги компанії та мінімізувати ризики.

4. Тактичні кроки, що визначають операційні деталі виконання завдань для підвищення ефективності, забезпечують чіткість у виконанні поставлених завдань.

5. План розподілу ресурсів, що описує джерела необхідних ресурсів, їхній розподіл і відповідальних за це осіб, а також дозволяє вчасно виявляти нестачу ресурсів.

6. Оцінка та вимірювання результатів, що містить методи відстеження результатів роботи компанії, допомагає контролювати виконання цілей, дотримання термінів і фінансових показників.

Розробка та впровадження ефективної бізнес-стратегії допомагає компаніям досягати сталого зростання та зберігати конкурентні позиції на ринку. В табл. 3.1 наведені приклади кількох бізнес-стратегій, що відрізняються між собою цілями та результатами:

- додатковий продаж,
- інноваційні продукти,
- нові ринки,
- обслуговування клієнтів,
- диференціація продуктів,
- сталий розвиток тощо.

Стосовно стратегічного розвитку страхового бізнесу за умов діджиталізації, слід відмітити, що протягом десятиліть страхування залишалося усталеним ринком із зрілими бізнес-моделями та стабільними джерелами доходу. Основним способом зростання було залучення нових клієнтів. Однак сьогодні, коли великі гравці укріплюють свої позиції, а на

ринок виходять цифрові страхові стартапи, страховим компаніям необхідно переосмислити свої ціннісні пропозиції, щоб гарантувати прибутковість і довгострокову стабільність.

Таблиця 3.1

Приклади бізнес-стратегій

Додатковий продаж товарів (Cross-selling)	Просування інноваційних продуктів
Деякі компанії зосереджуються на продажу додаткових товарів тим самим клієнтам. Збільшуючи кількість проданих товарів на одного клієнта, можна підвищити середній розмір чека. Навіть невелике збільшення середнього чека може суттєво вплинути на прибутковість, не вимагаючи додаткових витрат на залучення нових клієнтів.	Багато компаній, особливо у сфері технологій або автомобільної промисловості, прагнуть виділитися, створюючи передові продукти. Якщо компанія обирає таку бізнес-стратегію, їй потрібно чітко визначити, що саме означає «інноваційність» для організації та яким чином можливо буде її досягати.
Покращення обслуговування клієнтів	Захоплення нового ринку
Деякі компанії заробили собі репутацію завдяки винятковому рівню обслуговування клієнтів. Зазвичай проблеми з обслуговуванням виникають у певній сфері, тому стратегія має включати конкретні заходи, такі як покращення онлайн-підтримки чи оптимізація роботи кол-центру.	Деякі великі компанії об'єднуються з конкурентами для завоювання нового ринку. Така стратегія допомагає отримати перевагу на швидкозростаючому ринку.
Диференціація продукту	Сталий розвиток (Sustainability)
Популярна стратегія, що передбачає виділення продукту на ринку завдяки унікальним характеристикам, таким як передова технологія, особливі функції, ціноутворення або стильний дизайн.	Стратегія, спрямована на підвищення рівня сталого розвитку бізнесу, може охоплювати цілі щодо зниження енергетичних витрат або зменшення екологічного сліду компанії шляхом запровадження програм з переробки відходів.

* Побудовано на основі [40; 43; 48]

Алгоритм побудови стратегії розвитку страхової компанії (Додаток Г) включає кілька ключових блоків:

1. Стратегічний аналіз і вибір пріоритетних видів страхування.
2. Маркетинг.
3. Фінансово-економічний аналіз.

Такий алгоритм бізнес-стратегії дає змогу акціонерам оцінити поточну вартість страхової компанії з урахуванням її внутрішньої структури та позиції на ринку. Досягти цього можна кількома способами:

1. Розвиток пріоритетних видів страхування.
2. Оптимізація витрат (наприклад, скорочення адміністративних витрат).

3. Розширення каналів продажу та підвищення їх ефективності.
4. Вдосконалення бізнес-процесів та інформаційних технологій.
5. Навчання та мотивація персоналу.

В процесі реалізації стратегії топ-менеджмент відповідає за: визначення загальних орієнтирів розвитку компанії, розробку перспективних напрямів діяльності та оцінку їх рентабельності, впровадження інноваційних рішень в страхуванні. Персонал, в свою чергу, відповідає за: розуміння стратегічних пріоритетів компанії, усвідомлення зв'язку між загальною стратегією та власною мотивацією, розуміння можливостей кар'єрного зростання, що пов'язані з реалізацією стратегії.

Багато страховиків шукають шляхи розширення та диверсифікації свого бізнесу як у межах традиційного сегмента, так і за його межами. Серед основних тенденцій страхового ринку [35]:

- розробка гнучких страхових продуктів із можливістю змінювати покриття, тарифи та умови оплати;
- впровадження нових полісів для покриття сучасних ризиків, таких як кіберзагрози, зміни клімату, військові загрози, використання криптовалют і віддалена робота;
- автоматизація та цифрова трансформація процесів;
- комбінування різних видів страхування для зручності клієнтів і зниження вартості послуг;
- співпраця з компаніями інших галузей;
- запуск нішевих продуктів та сервісів із доданою цінністю.

На наш погляд, ключовими напрямками, в яких страхові компанії України можуть досягти успіху найближчими роками, є:

1. Орієнтація на утримання клієнтів. Збільшення бази клієнтів – не єдиний шлях до зростання, оскільки утримання наявних страхувальників є більш вигідним, що знижує витрати на залучення нових клієнтів та підвищує довгострокову вартість кожного клієнта. Страхові компанії можуть завойовувати лояльність клієнтів, пропонуючи персоналізовані послуги,

зручний сервіс та спеціальні програми лояльності. Наприклад, знижки, бонуси або ексклюзивні пропозиції стимулюють пролонгацію полісів і знижують відтік клієнтів.

Наприклад, СК «ПЗУ Україна страхування життя» у 2023-2024 рр. пропонувала клієнтам, які пролонгують накопичувальні договори страхування, поліси ризикових видів страхування (таких як КАСКО, автоцивілка, медичне та туристичне страхування) на більш вигідних умовах. Онлайн-сервіси страхування, такі як Polis.ua, надають промокоди та знижки до 25% на різні види страхових полісів. Наприклад, використовуючи промокод VESNA24, клієнти можуть отримати знижки на автоцивілку, туристичне страхування, страхування життя та здоров'я, майна та міні-КАСКО. Платформа Kuponu.com.ua збирає актуальні промокоди та знижки на страхові послуги від різних компаній, включаючи Hotline Finance, Polis.ua та VUSO. Знижки можуть досягати 50% на різні види страхування, такі як автоцивілка, зелена картка, туристичне страхування та КАСКО.

Варто зазначити, що багато страхових компаній періодично проводять акції та спеціальні пропозиції для своїх клієнтів. Наприклад, Страхова група «ТАС» проводила акцію «Щедра п'ятниця», під час якої клієнти могли застрахувати своє майно зі знижкою 25%.

2. Використання гнучких страхових продуктів, оскільки усе більше бізнес-клієнтів потребують гнучкості у підборі страхових продуктах. Популярним стає страхування «pay-as-you-go», коли компанії можуть тимчасово вимикати страхове покриття під час простою чи сезонного спаду. Це дозволяє сплачувати внески відповідно до фактичного використання страхового продукту.

Наприклад, компанія «Альфа Страхування» запровадила передплатну модель страхування для продукту «Моя квартира», що дозволяє клієнтам здійснювати щомісячні платежі замість одноразової річної оплати. Це спрощує фінансове навантаження та надає можливість відмовитися від послуги в будь-який момент. А СК «УНІКА» пропонує клієнтам можливість

сплачувати за автоцивілку онлайн частинами. Для цього використовується сервіс «Оплата частинами» від ПриватБанку, що дозволяє рівномірно розподілити платежі та краще планувати особистий бюджет. Ці приклади демонструють, як українські страховики адаптуються до потреб клієнтів, пропонуючи інноваційні та гнучкі страхові продукти.

3. Розширення страхових пропозицій. Страховики, які пропонують покриття для нових ризиків, можуть розширити свою ринкову частку. Наприклад, кіберстрахування набуває популярності через зростання кіберзагроз. Очікується, що премії за кіберстрахування у світі досягнуть \$23 млрд до кінця 2025 р. [35]. Диверсифікація страхових продуктів допомагає страховикам зменшити залежність від конкретного ринку або регіону, що є критично важливим в умовах ринкових коливань, змін у попиті та регуляторних оновлень.

В Україні кілька страхових компаній, наприклад, пропонують послуги зі страхування від воєнних ризиків. СК «Рідна» пропонує програми добровільного страхування з покриттям ризиків, пов'язаних із воєнними діями. Можливе страхування автомобілів (КАСКО), житла, майна, а також страхування від нещасних випадків для дітей та дорослих. Поліси можна придбати окремо або як розширення до стандартних страхових програм. СК ARX пропонує програму «Бронезахист» – страхування від нещасних випадків в умовах воєнного стану. Покриває смерть, травматичні ушкодження та нещасні випадки, спричинені воєнними діями. Програма доступна для цивільних осіб віком від 1 до 75 років, з терміном дії від 1 місяця до 1 року. СК «ТАС-Life» для корпоративних клієнтів пропонує страхування від наслідків воєнних дій з різними тарифними планами та лімітами покриття. З травня 2023 р. також надає страхові послуги для військовослужбовців, залежно від зони їх перебування та характеру служби. СК «ІНГО» забезпечує страхування майна від воєнних ризиків для юридичних осіб, включаючи будівлі, обладнання, товарні запаси та оздоблення приміщень.

4. Партнерство з фінтех-компаніями. Співпраця зі стартапами та фінтех-платформами дозволяє страховикам отримувати доступ до передових технологій, що підвищують ефективність операцій. Фінтех-рішення допомагають усунути недоліки традиційного страхування, автоматизуючи процеси та покращуючи клієнтський досвід. Це підвищує рівень задоволеності клієнтів і сприяє зростанню бізнесу.

Фінансові технології (фінтех) активно впроваджуються в українському страховому секторі, сприяючи підвищенню ефективності та якості послуг. Одним із ключових напрямів є використання штучного інтелекту для автоматизації процесів та покращення обслуговування клієнтів. Так, чат-боти та віртуальні асистенти автоматизують комунікацію з клієнтами, надаючи швидкі відповіді на запити та підтримку 24/7. Це підвищує рівень задоволеності клієнтів та зменшує навантаження на персонал. Також штучний інтелект аналізує великі обсяги даних для оцінки ризиків та визначення оптимальних умов страхування для кожного клієнта. Це дозволяє персоналізувати пропозиції та підвищити точність у визначенні страхових тарифів. Багато страхових компаній впроваджують цифрові сервіси, які дозволяють клієнтам оформлювати, продовжувати та керувати своїми страховими полісами онлайн, без необхідності відвідування офісу. Співпраця страхових компаній з банками та фінтех-компаніями дозволяє пропонувати комплексні фінансові продукти, такі як страхування при оформленні кредитів або використанні платіжних карток.

5. Посилення мобільних і онлайн-платформ. У 2024 р. мобільні послуги вийшли на перший план. Клієнти очікують отримати доступ до страхових послуг через смартфон у будь-який час. Хоча традиційні зустрічі з агентами залишаються важливими (44% споживачів все ще віддають перевагу живому спілкуванню), страхові компанії мають комбінувати цифрові та офлайн-канали взаємодії, забезпечуючи омніканальність сервісу.

Чимало українських страховиків сьогодні використовують мобільні додатки, що забезпечують зручний доступ до страхових послуг, включаючи

подачу заявок на відшкодування, відстеження статусу звернень та отримання консультацій.

6. Реагування на кліматичні зміни. Кліматичні ризики все більше впливають на фінансові результати страховиків: збитки від природних катастроф зросли на 250% за останні 30 років. Інноваційним рішенням є параметричне страхування – виплати, які здійснюються автоматично при настанні певної події, наприклад, урагану або повені, без необхідності підтвердження фізичних втрат.

В Україні параметричне страхування поки що не набуло широкого розповсюдження. Серед основних причин – недостатня обізнаність споживачів про такі продукти та відсутність розвиненої інфраструктури для збору та аналізу необхідних даних. Варто зазначити, що міжнародні організації та донори проявляють інтерес до впровадження параметричного страхування в Україні, особливо в аграрному секторі, який піддається ризикам, пов'язаним із погодними умовами. Проте на сьогодні конкретні приклади реалізації таких продуктів в Україні відсутні.

7. Аутсорсинг операційних процесів. Щоб залишатися конкурентоспроможними, страховики можуть передавати певні функції на аутсорсинг, що дозволяє їм зосередитися на розвитку інновацій та покращенні сервісу. Послуги аутсорсингу бізнес-процесів охоплюють підтримку клієнтів, супровід заявок, андеррайтинг та інші аспекти роботи страхової компанії, що допомагає підвищити ефективність бізнесу.

Загалом, сучасний страховий ринок вимагає від компаній адаптації та пошуку нових джерел зростання. Розширення продуктових лінійок, співпраця з фінтехами, цифровізація та розвиток клієнтського сервісу – основні стратегії, які допоможуть страховикам залишатися конкурентоспроможними у 2025 р. та надалі.

ВИСНОВКИ

1. Страховий ринок є ключовим елементом економічної системи, що забезпечує фінансовий захист його учасників. Аналіз світового досвіду свідчить, що рівень проникнення страхових послуг має прямий зв'язок із рівнем економічного розвитку. Розвинені країни характеризуються вищим рівнем проникнення страхування, зокрема у сегменті страхування життя, тоді як у країнах із середнім та низьким доходом переважає майнове страхування.

2. Страховий ринок складається з двох основних сегментів — life та non-life страхування, які суттєво відрізняються за географічною поширеністю та структурою продуктів. Страхування транспортних засобів та медичне страхування є найбільш поширеними в сегменті non-life, що підкреслює їх важливість для економічного та соціального захисту як фізичних, так і юридичних осіб.

3. Глобальні тенденції страхового ринку вказують на поступове зниження страхових ставок у 2024 році, особливо у сегментах фінансового страхування та кіберстрахування. Зменшення ставок зумовлене високою конкуренцією на ринку та розвитком нових технологій. Водночас зростання ставок у сегменті страхування від нещасних випадків відображає стабільність і передбачуваність цього виду страхування. Європейський страховий ринок має значний потенціал для зростання, зокрема в сегменті non-life, де до 2029 року прогнозується значне збільшення валових премій, що відкриває нові можливості для страховиків у цьому регіоні.

Загалом високий рівень виплат важливий для побудови довіри серед клієнтів, однак компанії також повинні підтримувати фінансову стабільність. Лідери за преміями мають змогу збільшувати свою частку ринку за рахунок підвищення якості сервісу і рівня виплат.

4. Стосовно українського страхового ринку, то СГ ТАС є найбільшою регіональною компанією за кількістю областей, де вона домінує, та має найвищі частки на окремих ринках. СК Княжа та ARX займають міцні позиції

в ключових економічних регіонах. «Арсенал Страхування» спеціалізується на східних регіонах, що підтверджує її стратегію роботи в цих умовах. Війна суттєво вплинула на розподіл ринку, сприяючи консолідації компаній у певних регіонах і скороченню конкуренції в зонах активних бойових дій.

5. Стратегічний розвиток страхового ринку має зосереджуватися на інноваціях, цифровізації, та створенні умов для розширення доступу до страхових послуг, особливо в країнах із середнім та низьким рівнем доходів. Наразі основний акцент розвитку страхового ринку України робиться на цифровізації та переведенні страхових послуг в онлайн, що є важливим і актуальним кроком для розвитку галузі в умовах сьогодення. Стосовно стратегічного розвитку страхового бізнесу за умов діджиталізації, слід відмітити, що протягом десятиліть страхування залишалося усталеним ринком із зрілими бізнес-моделями та стабільними джерелами доходу. Основним способом зростання було залучення нових клієнтів. Однак сьогодні, коли великі гравці укріплюють свої позиції, а на ринок виходять цифрові страхові стартапи, страховим компаніям необхідно переосмислити свої ціннісні пропозиції, щоб гарантувати прибутковість і довгострокову стабільність.

6. Українські страхові компанії активно впроваджують цифрові технології для покращення обслуговування клієнтів та оптимізації внутрішніх процесів. Одним із ключових напрямків цифровізації є розробка та використання мобільних додатків, які надають клієнтам зручний доступ до страхових послуг.

7. Головними напрямками, в яких страхові компанії України можуть досягти успіху найближчими роками, є: 1) орієнтація на утримання клієнтів; 2) використання гнучких страхових продуктів; 3) розширення страхових пропозицій; 4) партнерство з фінтех-компаніями; 5) реагування на кліматичні зміни; 6) розвиток мобільних і онлайн-платформ; 7) аутсорсинг операційних процесів.

Війна суттєво трансформувала страховий ринок України. Основними викликами стали економічна нестабільність, підвищені ризики та зміна

поведінки споживачів. Водночас, можливості розвитку лежать у сфері цифровізації, міжнародної підтримки та адаптації до нових ризиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Aghamolla, C., Karaca-Mandic, P., Li, X., Thakor, R. T. (2024). Merchants of death: the effect of credit supply shocks on hospital outcomes. *American Economic Review*, 114(11), 3623–3668. <https://doi.org/10.1257/aer.20221705>
2. Akerlof, G.A. (1970). The market for “lemons”: quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488–500. <https://doi.org/10.2307/1879431>
3. Arrow, K.A. (1963). Uncertainty and the welfare economics of medical care. *American Economic Review*, 53(5), 941–973. <https://assets.aeaweb.org/asset-server/files/9442.pdf>
4. Born, P., Bujakowski, D. (2022). Economic transition and insurance market development: evidence from post-communist European countries. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 1–37.
5. Chen, S., Bai, H., Wang, B., Lin, J.-H. (2024). Social enterprise, renewable energy, and cap-and-trade under sustainable insurance. *Energy Economics*, 133, 107535. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2023.107535>
6. Chen, S., Huang, F.-W., Lin, J.-H. (2022). Life insurance policyholder protection, government green subsidy, and cap-and-trade transactions in a black swan environment. *Energy Economics*, 115, 106333. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2022.106333>
7. Chernew, M.E. (2024). Beyond national health expenditure data: three things I wish were better measured. *Health Affairs Forefront*. <https://doi.org/10.1377/forefront.20241217.99711>
8. Chvertko, L., Vinnytska, O., Korniienko, T. (2022). Inclusive orientation of the development of the insurance market of Ukraine in the conditions of digitalization of the economy. In: *Strategii și politici de management în economia contemporană: Proceedings of the 7th International Conference (June 9-10, 2022)*, Chișinău: ASEM, 358–364.

9. Dahlby, B.G. (1981). Adverse selection and Pareto improvements through compulsory insurance. *Public Choice*, 37(3), 547–558. <https://doi.org/10.1007/BF00156318>
10. Dash, S., Pradhan, R.P., Maradana, R.P., Gaurav, K., Zaki, D.B., Jayakumar, M. (2018). Insurance market penetration and economic growth in Eurozone countries: time series evidence on causality. *Future Business Journal*, 4(1), 50–67. <https://doi.org/10.1016/j.fbj.2017.11.004>
11. Fehr, R., McDermott, D., Cox, C. (2020). Individual insurance market performance in 2019. *Kaiser Family Foundation*. <https://www.kff.org/private-insurance/issue-brief/individual-insurance-market-performance-in-2019>
12. Forinsurer (2024). *Страховий ринок України за 9 місяців 2024: Підсумки та ключові показники страховиків*. <https://forinsurer.com/news/24/11/28/44442>
13. Hansen, B.O., Keiding, H. (2002). Alternative health insurance schemes: A welfare comparison. *Journal of Health Economics*, 21(5), 739–756. [https://doi.org/10.1016/S0167-6296\(02\)00007-2](https://doi.org/10.1016/S0167-6296(02)00007-2)
14. Herbst, C.H., Scheffler, R.M., Lemiere, C., Campbell, J. (2016). *Health labor market analyses in low- and middle-income countries: An evidence-based approach*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0973-4>
15. Hnath, J.G., McWilliams, J.M., Chernew, M.E. (2024). Medicare advantage: national carriers expand market share while regional carriers without affiliation decline, 2012–23. *Health Affairs*, 43(12). <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2024.00577>
16. Horx, M. (2020). The Power of the Megatrends. About the turbulence of the future. Zukunftsinstitut Horx GmbH. <https://www.horx.com/en/books/>
17. Huang, F.-W., Lin, P., Lin, J.-H., Chang, C.-H. (2023). The impact of war on insurer safety: a contingent claim model analysis. *Humanities and Social Sciences Communications*, 10(655). <https://doi.org/10.1057/s41599-023-02191-y>

18. Insurance TOP (2024). Підсумки страхового ринку України: визначення страховиків-лідерів за 1-й квартал 2024 року. *Forinsurer*. <https://forinsurer.com/news/24/07/23/44053>
19. Johnston, A., Heckmeier, I., Scarratt, F., White, B. (2025). *Global InsurTech funding in Q1 2024: Role of AI in insurance*. Gallagher Re. <https://beinsure.com/global-insurtech-report-role-ai/>
20. Lee, D., Basu, A., Dugan, J.A., Karaca-Mandic, P. (2024). Do for-profit hospitals cream-skim patients? Evidence from inpatient psychiatric care in California. *National Bureau of Economic Research Working Paper*, 32179. <https://doi.org/10.3386/w32179>
21. Lu, T., Li, X., Lin, J.-H., Chang, C.-H., Cai, Z. (2024). Assessing the impact of climate policies on equity risk under sustainable insurance: cap-and-trade regulation, energy-saving technology subsidies, and carbon tariffs. *Energy Economics*, 139, 107902. <https://doi.org/10.1016/j.eneco.2024.107902>
22. Marsh (2025). Global Insurance Market Index. <https://www.marsh.com/en/services/international-placement-services/insights/global-insurance-market-index.html>
23. National Bank of Ukraine (NBU) (2024). Development strategy for the financial development of Ukraine until 2025. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-finansovogo-sektoru-ukrayini-do-2025-roku-7686>
24. National Bank of Ukraine (NBU) (2024). Performance indicators of insurance companies. Supervisory statistics. <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6>
25. National Bank of Ukraine (NBU) (2024). White paper “Future regulation of the insurance market in Ukraine”. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya>
26. Nikpay, S., Zhang, Z., Karaca-Mandic, P. (2024). Return on investments in social determinants of health interventions: what is the evidence? *Health Affairs Scholar*, 2(9). <https://doi.org/10.1093/haschl/qxae114>

27. OECD (2024). *Global Insurance Market Trends 2024*, OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/5b740371-en>
28. Pauly, M.V., Zweifel, P., Scheffler, R.M., Preker, A.S., Bassett, M. (2006). Private health insurance in developing countries. *Health Affairs (Millwood)*, 25(2), 369–379. <https://doi.org/10.1377/hlthaff.25.2.369>
29. Poltorak, A. (2022). The development of insurance markets as a basis for ensuring the resilience of systems guaranteeing social and economic security of regions. *Modern Economics*, 34, 82–89. [https://doi.org/10.31521/modecon.V34\(2022\)-12](https://doi.org/10.31521/modecon.V34(2022)-12)
30. Pradhan, R. P., Dash, S., Maradana, R. P., Jayakumar, M., & Gaurav, K. (2017). Insurance market density and economic growth in Eurozone countries: the Granger causality approach. *Financial Innovation*, 3(17). <https://doi.org/10.1186/s40854-017-0065-x>
31. Pradhan, R.P., Arvin, B.M., Norman, N.R., Nair, M., Hall, J.H. (2016). Insurance penetration and economic growth nexus: cross-country evidence from ASEAN. *Research in International Business and Finance*, 36, 447–458. <https://doi.org/10.1016/j.ribaf.2015.10.005>
32. Scheffler, R.M., Arnold, D.R. (2017). Insurer market power lowers prices in numerous concentrated provider markets. *Health Affairs (Millwood)*, 36(9), 1539–1546. <https://doi.org/10.1377/hlthaff.2017.0552>
33. Singhal, N., Goyal, S., Singhal, T. (2022). The relationship between insurance and economic growth in Asian countries: a regional perspective. *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, 15(3), 301–322. <https://doi.org/10.1080/17520843.2021.1957599>
34. Statista (2024). Non-life insurances – Europe. <https://www.statista.com/outlook/fmo/insurances/non-life-insurances/europe>
35. The Covenir Team (2024). 8 Proven Growth Strategies for Insurance Companies. <https://www.covenirbpo.com/blog-post/8-growth-strategies-for-insurance-companies/>

36. The Indeed Editorial Team (2025). 10 Business Strategy Examples (And Why It Helps To Have One). <https://www.indeed.com/career-advice/career-development/business-strategy-examples>

37. Zink, A., Boone, C., Maddox, K.E., Chernew, M.E., Neprash, H.T. (2024). Artificial intelligence in Medicare: utilization, spending, and access to AI-enabled clinical software. *American Journal of Managed Care*, 30, SP473. <https://doi.org/10.37765/ajmc.2024.89556>

38. Zink, A., Chernew, M.E., Neprash, H.T. (2024). How should Medicare pay for artificial intelligence? *JAMA Internal Medicine*, 184(8), 863–864. <https://doi.org/10.1001/jamainternmed.2024.1648>

39. Баранов, А.Л., Баранова, О.В. (2022). Деякі особливості державного регулювання страхового ринку України в умовах воєнного стану. *Фінанси України*, 7, 96–114.

40. Берлін, В. (2025). Страховий ринок України: маємо унікальний досвід, яким готові ділитися з Європою. *Економічна правда*. <https://epravda.com.ua/projects/strahoviy-rinok-ukrajini-804202/>

41. Боднар, О.А., Хоренженко, В.В., Татаренкова, Ю.В. (2020). Функціонування страхового ринку України в умовах пандемії COVID-19. *Ефективна економіка*, 10. Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=8268>

42. Войтович, Л.М. (2021). Європейський досвід державного регулювання страхової системи та можливості його впровадження в Україні. *Вчені записки Університету “КРОК”*, 3(63), 73–79. <https://doi.org/10.31732/2663-2209-2021-63-73-79>

43. Глущенко, Д. (2025). Як війна змінила страхування в Україні: аналіз змін на ринку та вплив воєнних ризиків. INGO. <https://ingo.ua/news/yak-vijna-zminila-strahuvannya-v-ukrayini-analiz-zmin-na-rinku-ta-vpliv-voyennih-rizikiv>

44. Гудзь Ю., Карпенко В. (2023). PEST-аналіз в системі маркетингового аналізу аграрних підприємств. *Вісник Хмельницького національного університету*, 3, 260-264.

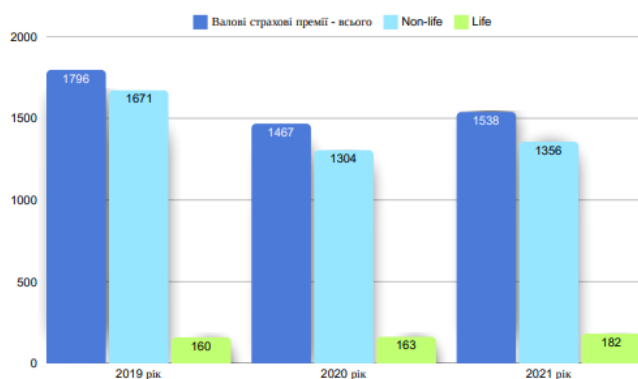
45. Золотарова, О.В. (2017). Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і держава*, 11, 413–420.
46. Клапків, Ю.М. (2020). *Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія*. Тернопіль: ТНЕУ. <http://dspace.wunu.edu.ua/handle/316497/38485>
47. Кнейслер, О., Спасів, Н., Гузела, І. (2023). Концептуальні засади державного регулювання страхового ринку. *Світ фінансів*, 3(76), 49–63. <https://doi.org/10.32782/sf2023.3.1631>
48. Колінець, Л., Панухник, О., Крупка, А., Зарічна, Н., Лавров, Р., Хропонюк, Д. (2023). Фінансові та інституційні аспекти розвитку страхового ринку за умов пандемії 2020-2021 і війни 2022-2023: на прикладі страхових компаній України. *Financial and Credit Activity Problems of Theory and Practice*, 5(52), 97–110. <https://doi.org/10.55643/fcaptp.5.52.2023.4158>
49. Лащик, І., Кондрат, І., Віблій, П., Білець, В. (2020). Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник*, 5(66), 105–112.
50. Марина, А.С., Пеценко, М.В. (2023). Страховий ринок України в умовах війни. *Цифрова економіка та економічна безпека*, 5(5), 44–51. <https://doi.org/10.32782/dees.5-7>
51. Мельник, В.Є., Волкова, В.В. (2023). Функціонування страхового ринку України: нові виклики та загрози. *Галицький економічний вісник*, 84(5), 71–80.
52. Мельник, Л.Г. (2021). *Сучасні соціально-економічні тренди: досвід ЄС та практика України у світлі промислових революцій: монографія*. Суми: Сумський державний університет. https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/81750/3/Melnyk_sotsialno_ekonomichni_trendy.pdf
53. Національна Асоціація Страховиків України (2025). <https://www.nasu.com.ua/#top>
54. Ринок страхування в Україні (2025). *Minfin.com.ua*. <https://minfin.com.ua/ua/insurance>

55. Рудь, І.Ю., Кондрацька, К.В. (2019). Страховий ринок України: аналіз та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*, 23(2), 87–91.
56. Стихальська, Н. (2022). Як InsurTech змінює ринок страхування. *TAS Life*. <https://taslife.com.ua/blog/yak-insurtech-zminyuye-rynok-strahuvannya>
57. Ткачук, Л.М., Краус, О.О. (2024). Вплив повномасштабного вторгнення на ринок страхування в Україні. *Innovation and Sustainability*, 3, 34–44.
58. Хропонюк, Д., Длугопольський, О. (2022). Сучасні проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. *Innovation and Sustainability*, 1, 118–126. <https://doi.org/10.31649/ins.2023.1.118.126>

Додаток А

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ДО ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ

Динаміка страхових премій до війни, млн €



Страховий ринок до війни становив приблизно 1,5-1,8 млрд. Євро (за середнім за рік курсом НБУ). Після зниження обсягів внаслідок пандемії COVID-19, ринок знов почав зростати

Структура страхового ринку у 2021 році, % до загальної суми страхових премій

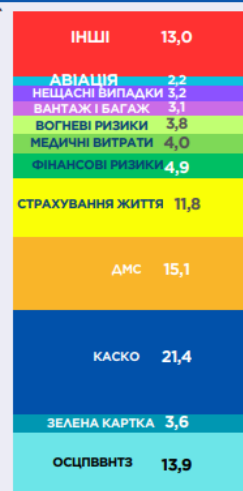
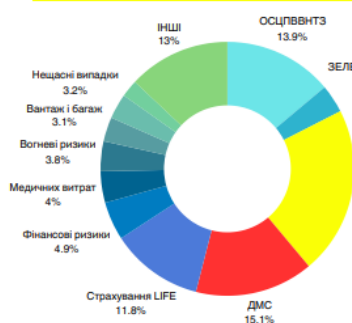


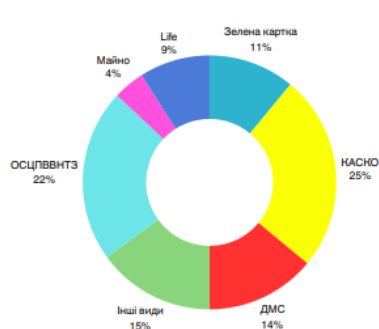
Рис. А1. Страховий ринок України до 2022 р. [40]

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ ПІД ЧАС ПОВНОМАСШТАБНОГО ВТОРГНЕННЯ

Структура ринку у 2021 році



Структура ринку у 2024 році (прогноз)



Збільшилось страхування "Зелена картка" – майже втричі, а також ОСЦПВ і КАСКО. Відчутне зростання попиту на автострахування може свідчити про збільшення автомобілів, вартість ремонту, штрафи, законодавчі зміни та частіші виїзди за кордон.

Частка проникнення має здатність до збільшення

€ 884 млн

обсяг страхових премій за 9 місяців 2024 року (+12,3% до попереднього року)

0,7%

проникнення страхування, частка відносно ВВП

Рис. А2. Страховий ринок України після 2022 р. [40]

Додаток Б

ЗДОБУТКИ УКРАЇНСЬКОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

1 124 068 угод
з ОСЦПВ укладено
протягом 2024 року

74%
в електронному форматі

216 918 угод
по "Зеленій картці" укладено
у 2024 році.

71%
в електронному форматі

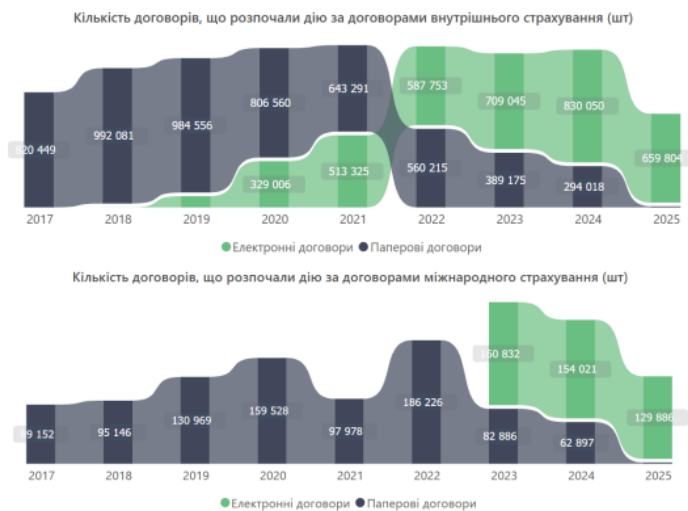


Рис. Б1. Стан страхового ринку України на початок 2025 р. [40]

Додаток В

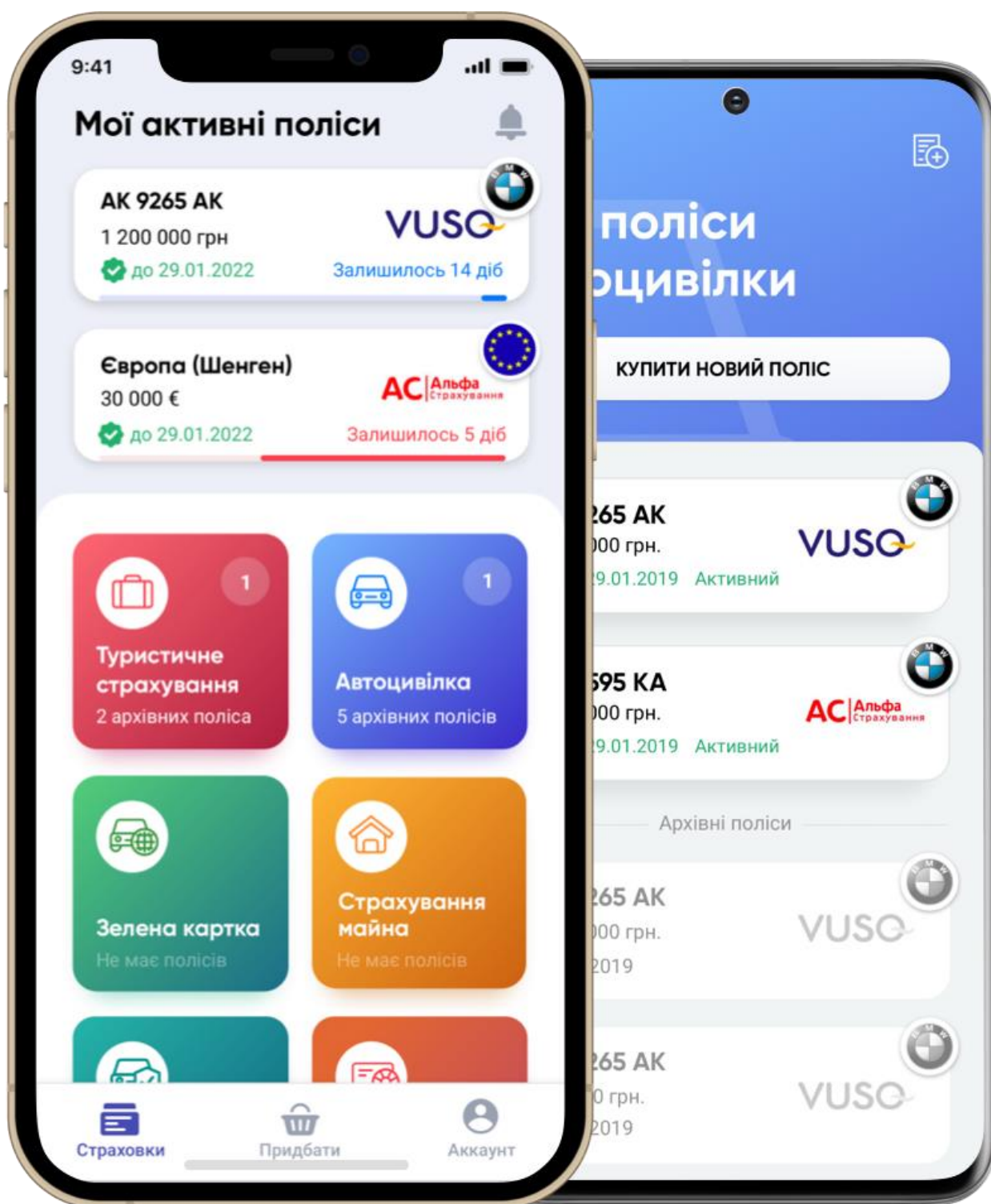


Рис. В1. Зразок мобільного додатку для страхування

Додаток Г

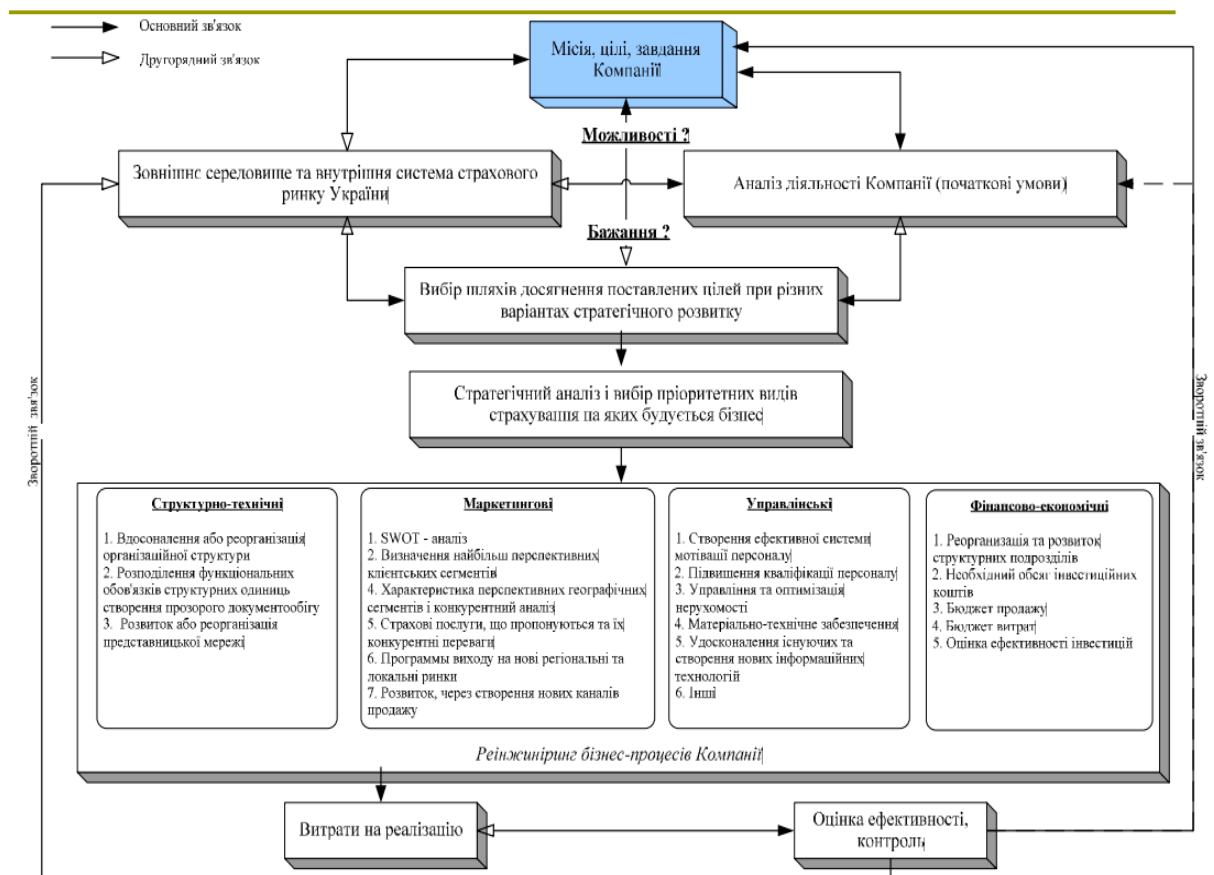


Рис. Г1. Алгоритм побудови стратегії розвитку страхової компанії

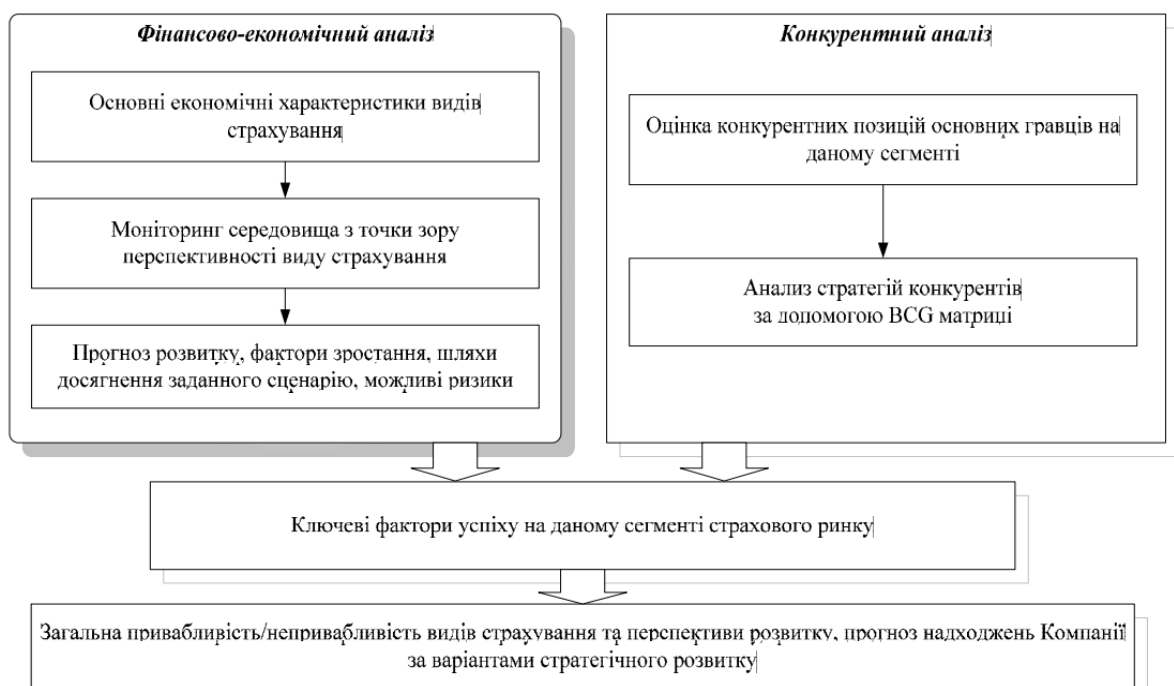


Рис. Г2. Блок «Стратегічний аналіз і вибір пріоритетних видів страхування»

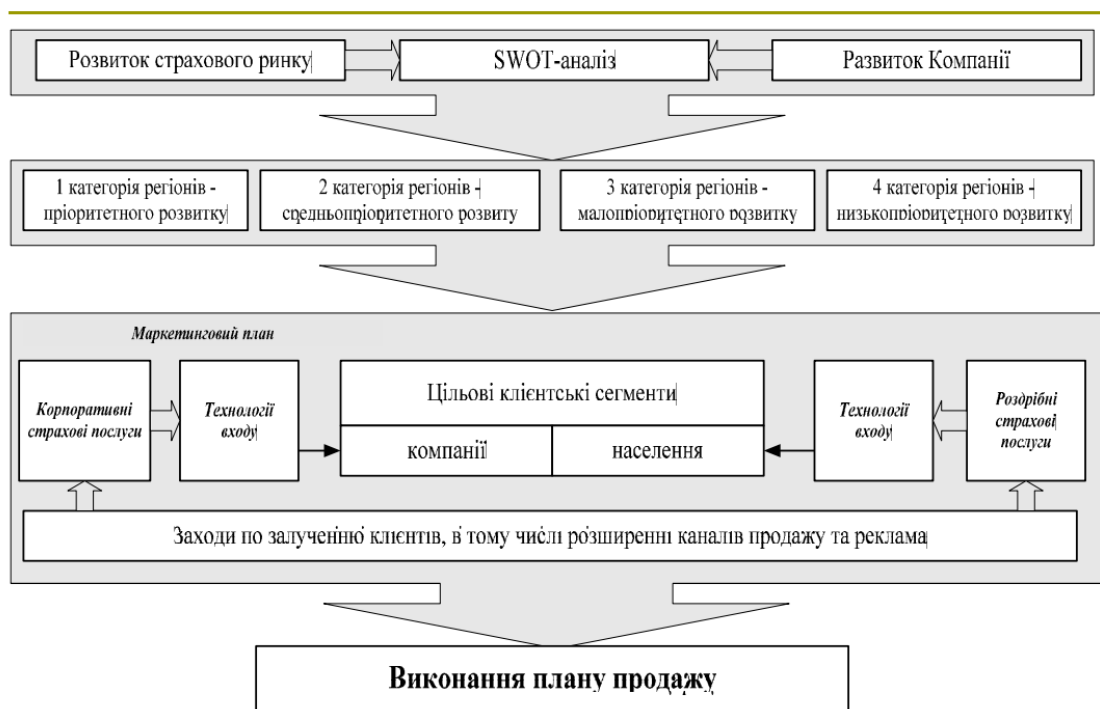


Рис. Г3. Блок «Маркетинг»



Рис. Г4. Блок «Фінансово-економічний аналіз»

АНОТАЦІЯ

Герасимець А.Ю. Страховий ринок України: макро-, мікротенденції та стратегії компаній. –Рукопис. Дослідження на здобуття освітнього ступеня “магістр” за спеціальністю С1 “Економіка”, освітньо-наукова програма. – Західноукраїнський національний університет, Тернопіль, 2025.

У роботі проаналізовано ключові концепції вивчення страхового ринку; зроблено оцінку макро- та мікротенденцій на страховому ринку України за умов війни та діджиталізації; запропоновано стратегічні пріоритети розвитку страхових компаній України на перспективу.

ANNOTATION

Herasymets A.Y. Insurance market of Ukraine: macro-, microtrends and strategies of companies. –Manuscript. Research for the degree of “Master” in the specialty C1 “Economics”, educational and scientific program. –West Ukrainian National University, Ternopil, 2025.

The work analyzes the key concepts of studying the insurance market; an assessment of macro- and microtrends in the insurance market of Ukraine under conditions of war and digitalization is made; strategic priorities for the development of insurance companies of Ukraine for the future are proposed.