

Хмельницький національний університет  
Факультет економіки і управління  
Кафедра фінансів, банківської справи, страхування та фондового ринку

### КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Страхові послуги: сутність, класифікація, особливості реалізації за  
матеріалами ПАТ «СГ «ТАС»

Рівень вищої освіти бакалавр

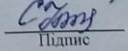
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»  
Шифр і назва галузі знань


Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
Шифр і назва спеціальності

Освітня програма Фінанси, банківська справа та страхування  
Назва

КВРФБС 021136.01.02.00

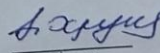
Виконала студентка IV курсу, група ФБС-21-1  Катерина ДЯДИК  
Шифр Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Керівник канд. екон. наук, доцент  Іванна СИДОРЧУК  
Науковий ступінь, учене звання Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

Нормоконтролер  Олександр СИДОРЧУК  
Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

До захисту допускаю:

Завідувач кафедри фінансів, банківської  
справи, страхування та фондового ринку  
Назва

 Ніла ХРУШ  
Підпис Ім'я, ПРІЗВИЩЕ

18.06. 2025  
Дата

Хмельницький 2025

## Зміст

Вступ	5
1 1 Теоретико-організаційні основи реалізації страхових послуг	7
1.1 Сутність та класифікація страхових послуг	7
1.2 Особливості процесу реалізації страхових послуг	16
2 Аналітико-практичні аспекти реалізації страхових послуг	24
2.1 Аналіз сучасних тенденцій реалізації страхових послуг на макро- та мікроекономічних рівнях за 2022-2024 роки	24
2.2 Удосконалення підходів до реалізації страхових послуг в Україні на основі зарубіжного досвіду	49
Висновки	57
Список використаних джерел	59
Додатки	63

## Вступ

Від моменту свого зародження і до сьогодні страхування зазнало значного розвитку, суттєво збільшивши свої масштаби, ефективність та доступність. На сучасному етапі страхова галузь займає важливе місце в економіці. У процесі свого становлення страхування пройшло складний шлях – від елемента фінансово-кредитних відносин до визнання його як самостійної економічної категорії зі специфічними особливостями функціонування та правового регулювання. Ці зміни вимагали глибокого теоретичного аналізу, обґрунтування його значення, ролі і визначення потенціалу для вирішення ключових соціально-економічних викликів країни.

Питання розвитку теорії та практики реалізації страхових послуг неодноразово порушували у своїх працях як українські, так і зарубіжні науковці й практики, зокрема В. Вовк, С. Волосович, О. Гаманкова, К. Гриньова, М. Додіван, М. Житар, О. Козьменко, Р. Пікус, І. Самошкіна, О. Сосновська, Н. Рябоконт та інші.

Однак зважаючи на сучасні виклики в економіці України, виникає необхідність у подальшому теоретичному та методологічному дослідженні особливостей реалізації страхових послуг.

Метою кваліфікаційної роботи є узагальнення й поглиблення теоретико-організаційних основ та практичних рекомендацій щодо удосконалення підходів до реалізації страхових послуг в сучасних умовах розвитку економіки.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання в кваліфікаційній роботі:

- дослідити економічну сутність та класифікацію страхових послуг;
- визначити особливості процесу реалізації страхових послуг;
- проаналізувати сучасні тенденції реалізації страхових послуг на макро- та мікрорівнях за 2022-2024 роки;
- проаналізувати страхову діяльність страхової компанії «СГ «ТАС»;

– удосконалити підходи до реалізації страхових послуг в Україні на основі зарубіжного досвіду.

Об'єктом кваліфікаційної роботи є страхові послуги як складова фінансової системи держави.

Предмет дослідження є теоретико-методичні аспекти та практичні рекомендації щодо вдосконалення реалізації страхових послуг.

Методи дослідження. Для вирішення окреслених завдань у кваліфікаційній роботі були використані загальнонаукові й спеціальні методи дослідження. Зокрема, метод узагальнення (для вивчення теоретичних основ страхових послуг та їх кваліфікації); методи групування й систематизації (для дослідження процесів реалізації страхових послуг); метод статистичних порівнянь (для визначення стану та структури активів та пасивів, фінансових результатів страхової компанії «СК «ТАС»); логічний та системний методи та інші.

Практична значимість одержаних результатів полягає в тому, що запропоновані напрями удосконалення реалізації страхових послуг та проведені розрахунки можуть бути використані страховими компаніями в Україні для оптимізації їх діяльності з метою подальшого їх ефективного розвитку.

Інформаційною базою дослідження є діюче законодавство України, аналітичні огляди, українські та зарубіжні видання з питань визначення та реалізації страхових послуг страховою компанією, фінансова звітність ПАТ «СК «ТАС» за 2022-2024 роки.

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота складається із вступу, двох розділів, висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг кваліфікаційної роботи 58 сторінок. Робота містить 10 таблиць, 13 рисунків. Список використаних джерел складається із 42 найменування.

## 1 Теоретико-організаційні основи реалізації страхових послуг

### 1.1 Сутність та класифікація страхових послуг

Ринкова економіка України являє собою складну систему, що охоплює різноманітні сфери виробництва, торгівлі, фінансів та інформаційних технологій, а також функціонує в межах розгалуженої правової та нормативної бази. Одним із важливих елементів цієї економічної структури є страховий ринок, який відіграє ключову роль у забезпеченні економічної стабільності та ефективності господарської діяльності.

Страховий ринок – це система економічних відносин, що виникають між учасниками страхового процесу, включаючи споживачів, посередників, страхові компанії та регуляторні органи. Основна його функція – надання страхового захисту, що реалізується через механізм формування попиту, пропозиції та ціноутворення на страхові послуги. Важливу роль у функціонуванні страхового ринку відіграють як національні, так і міжнародні регуляторні механізми, що сприяють забезпеченню фінансової безпеки та розвитку страхової галузі [20].

Страхування є універсальним інструментом мінімізації фінансових ризиків, що забезпечує захист майнових інтересів для юридичних і фізичних осіб від можливих втрат, спричинених різноманітними небезпеками. Прагнення суб'єктів господарювання та громадян заздалегідь уникнути збитків, викликаних дією зовнішніх факторів, є природним, що зумовлює актуальність та важливість страхових послуг у сучасних економічних умовах.

На сьогодні спостерігається активне проникнення страхування в усі сфери господарської діяльності та суспільного життя, що сприяє зниженню фінансової нестабільності та підвищенню рівня економічної безпеки.

Страхові компанії відіграють ключову роль у реалізації страхових послуг, однак вони належать до високо ризикових фінансових установ, що вимагає належного контролю з боку державних регуляторів. В Україні функціонування страхового ринку регулюється Національним банком України, який виконує функцію нагляду за страховими компаніями та забезпечує їхню фінансову стійкість.

Правове регулювання страхової діяльності є ключовою складовою фінансового управління, яка виконує функцію забезпечувального механізму. Його головною метою є формування законодавчого та нормативного підґрунтя, що визначає порядок організації та ведення страхової діяльності. Такий підхід реалізується на трьох основних рівнях: міжнародному, національному та внутрішньо-організаційному.

На міжнародному рівні страхова діяльність регламентується Директивами Європейського Союзу, які забезпечують уніфікацію термінології та класифікації страхових послуг у країнах ЄС. Зокрема, Директиви першого покоління визначили загальні принципи правового регулювання цього ринку.

На національному рівні основою нормативного забезпечення страхової діяльності в Україні є наступні акти [18; 33]:

– кодифіковані акти, затверджені законодавством України, такі як Цивільний кодекс України (ЦКУ), Господарський кодекс України (ГКУ) та Податковий кодекс України (ПКУ), формують юридичну базу для страхового регулювання. Зокрема, Цивільний кодекс визначає умови фінансового забезпечення та управління у сфері страхових відносин, Господарський кодекс встановлює правила ведення діяльності страхових компаній у господарській сфері, а Податковий кодекс регулює питання оподаткування, пов'язані зі страховою діяльністю;

– закони, серед яких ключову роль відіграють Закон України «Про страхування» та Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Дані закони встановлюють основні

правила щодо функціонування страхового ринку, визначають основні вимоги до страховиків та умови їхньої діяльності;

– підзаконні акти, зокрема постанови, розпорядження та накази, що деталізують законодавчі норми у сфері страхування та забезпечують їхню практичну реалізацію.

Важливим нормативним актом, що регламентує діяльність страхових компаній також, є й Закон України «Про страхування». Даний закон установлює вимоги щодо платоспроможності страхових компаній, порядок формування та використання їх страхових резервів, правила щодо ведення бухгалтерського обліку й звітності [29].

Таким чином, нормативно-правове регулювання страхової діяльності в Україні є багаторівневою системою, яка забезпечує правові механізми функціонування страхового ринку, сприяє його стабільності та розвитку.

Проведені дослідження свідчать, що в українській та зарубіжній науковій економічній літературі існує чимало визначень поняття «страхова послуга» (таблиця 1.1).

Таблиця 1.1 – Тракткування поняття «страхова послуга»

Автор(и), джерело	Визначення поняття «страхова послуга»
Т. Говорушко [9, с. 27].	виступає продуктом цілеспрямованої діяльності страхової компанії, що пропонується на ринку страхування відповідно до умов рівноцінного обміну для отримання прибутку.
О. Вовчак [4, с. 13]	послуга, що надається за домовленістю на визначених умовах, спрямована на компенсацію матеріальних втрат, які поніс страхувальник у результаті участі в договірних відносинах.
В. Нечипоренко [40, с. 43]	описує сукупність цивільно-правових відносин, що спрямовані на захист майнових інтересів фізичних і юридичних осіб у разі настання страхових подій, передбачених договором страхування або відповідними нормами чинного законодавства.
Т. Сива [20]	являють собою підсумковий результат роботи страхової компанії, спрямований на забезпечення потреб клієнтів у захисті їхніх майнових та особистих інтересів.

Отже, підсумовуючи сказане, страхова послуга являє собою специфічний вид фінансової послуги, яку надає страхова компанія з метою забезпечення фінансового захисту страхувальника відповідно до умов підписаного договору. Її основною метою є мінімізація фінансових ризиків і можливих втрат, що можуть виникнути внаслідок непередбачених обставин, таких як дорожньо-транспортні пригоди, захворювання, природні катаклізми чи інші небажані події.

Ця послуга охоплює не лише фінансову компенсацію у випадку настання страхового випадку, а й консультаційну підтримку, аналіз відповідних ризиків та супровід клієнтів на кожному етапі взаємодії зі страховою компанією. Важливо зазначити, що страхування може бути доступним як для фізичних осіб, так і для юридичних осіб, залежно від обраного виду страхування – особистого чи корпоративного.

У страхуванні існують різні підходи до визначення поняття «страхова послуга» і поняття «страховий продукт». У залежності від концепції, дані терміни можуть трактуватися по-різному.

Перший підхід – синонімічний. Згідно з цим підходом, поняття «страхова послуга» та «страховий продукт» є взаємозамінними. Страховий продукт (або страхова послуга) розглядається як система правовідносин, що спрямована на забезпечення захисту майнових інтересів як фізичних так і юридичних осіб на випадок настання страхових подій. Ці події обов'язково визначаються у страховому договорі, а також у відповідних законодавчих актах.

Другий підхід – страхова послуга визначається як складова страхового продукту. Відповідно до цього підходу, страхова послуга розглядається як частина страхового продукту, а останній включає як основні, так і допоміжні послуги, що надаються страхувальнику страховиком на підставі виконання договору страхування. Таким чином, страховий продукт представляє собою ширший комплекс заходів, що забезпечує виконання страхових зобов'язань.

Третій підхід передбачає розгляд страхової послуги як конкретну форму втілення страхового продукту. У межах цієї концепції страхова послуга трактується як практична реалізація страхового продукту. Основна увага приділяється унікальності страхової послуги, оскільки вона завжди підлаштовується під індивідуальні потреби страхувальників [3, с. 52].

Послуга – це діяльність, спрямована на забезпечення користі та підтримки іншій людині, задовольняючи її потреби. Продукт, натомість, становить матеріальний результат людської праці та зусиль. У контексті страхування ці два поняття тісно переплетені й нерозривно пов’язані між собою. Клієнт страхової компанії не може скористатися страховою послугою без наявності страхового продукту, адже саме він слугує основою для надання відповідних послуг. Послуги страхування являють собою результат роботи страхової компанії, мета якої полягає в забезпеченні клієнтів захистом їхніх майнових чи особистих інтересів. Вони формують основу страхової галузі та сприяють її стабільному й продуктивному розвитку.

Різноманіття концепцій «страхового продукту» (рисунку 1.1).



Рисунок 1.1 – Концепції страхового продукту

Джерело: складено автором на основі [20]

Особливості щодо реалізації страхових послуг полягають у різноманітних аспектах: починаючи від вибору відповідної програми страхування, до визначення умов та розміру страхових внесків, а також критеріїв виплати страхових відшкодувань. На кожному етапі взаємодії зі страховиком важливо враховувати специфіку потреб клієнта та законодавчі норми, що регулюють діяльність страхової галузі. Страхові компанії постійно адаптують свої продукти до змін у соціально-економічній ситуації та технологічних новаціях, що дозволяє задовольняти широкий спектр потреб і мінімізувати ризики для клієнтів [25].

Однією з ключових особливостей страхових послуг є їх унікальність, яка полягає у розподілі ризиків між учасниками страхового ринку. Страхові компанії збирають кошти від страхувальників у вигляді страхових премій і спрямовують їх на покриття страхових відшкодувань за умови настання страхового випадку. Значною перевагою є те, що страхові послуги охоплюють різноманітні категорії ризиків – від майнових і особистих до фінансових та екологічних. Це дає змогу страхувальникам мінімізувати потенційні втрати та забезпечити фінансову стійкість.

Страхові послуги характеризуються певними ознаками, що відділяють їх від інших видів фінансових послуг. Насамперед, це те, що вони належать до сфери фінансових послуг, оскільки передбачають рух грошових коштів між страхувальниками та страховиком. Їх надання можливе виключно страховими компаніями, що мають відповідну ліцензію, яка підтверджує їхню правоздатність здійснювати таку страхову діяльність.

Страхові послуги можуть надаватися страховими компаніями як на обов'язковій, так і на добровільній основі, у залежності від вимог законодавства та особистого бажання страхувальника. Характерною особливістю є те, що вони завжди є ризиковими, оскільки пов'язані з можливістю настання страхового випадку, який наперед не можна передбачити [18; 33].

Юридичне оформлення для отримання страхових послуг є обов'язковим, оскільки всі можливі умови взаємовідносин між страховиком і страхувальником прописуються у страховому договорі.

Фінансування страхових виплат здійснюється на основі принципу розподілу платежів між усіма учасниками страхового процесу. Так, внески сплачують усі страхувальники, проте виплати одержують лише ті, у кого настає страховий випадок. Таким чином, страхування ґрунтується на принципі солідарності між страхувальниками [9].



Рисунок 1.2 – Ознаки страхових послуг як страхових

Джерело: складено автором на основі [4; 9; 40]

Ознаки страхових послуг як страхових представлені на рисунку 1.2.

Страхові послуги в Україні прийнято поділяти за кількома критеріями залежно від різних класифікаційних ознак:

1. відповідно до спеціалізації страховика:
  - послуги щодо страхування життя;
  - послуги щодо загальних видів страхування.

2. відповідно до об'єктів страхування:

- послуги майнового страхування;
- послуги особистого страхування;
- послуги страхування відповідальності.

3. відповідно до форми проведення:

- обов'язкове страхування;
- добровільне страхування.

4. відповідно до вимог вітчизняного законодавства для цілей ліцензування:

- види добровільного страхування;
- види обов'язкового страхування [33; 18].

5. відповідно до руху фінансових активів:

- послуги, реалізація яких супроводжується рухом фінансових активів (фінансове посередництво у сфері страхової діяльності);
- послуги, що виробляються без зазначеного руху (допоміжна діяльність у сфері страхування).

6. відповідно до специфіки діяльності учасників ринку страхових послуг:

- традиційні (основні), тобто ті, які є найбільш розповсюдженими;
- додаткові, що забезпечують процес виробництва традиційних (основних) страхових послуг, таких як Bank-Insurance;
- нетрадиційні, зокрема фондове страхування.

7. відповідно до способу перерозподілу грошових ресурсів:

- страхові послуги, які створюються здебільшого фінансовими посередниками, що мають відповідну ліцензію;
- послуги, які є пов'язаними зі страхуванням та надаються переважно страховими агентами, страховими та перестраховими брокерами, аварійними комісарами й актуаріями, консультантами зі страхування і недержавного пенсійного забезпечення [40].

8. відповідно до груп споживачів:

- масові, при якому охоплюється максимально широке коло споживачів, тобто обов'язкове або групове страхування;
- спеціалізовані, що передбачають спеціалізоване охоплення споживачів страхових послуг, оскільки така послуга вимагає відповідного професійного рівня підготовки кадрів та спеціальних знань [4].

Представлений поділ дає можливість чітко визначити особливості щодо надання страхових послуг та регулювання їх на законодавчому рівні.

Таким чином, страхові послуги визначають особливий вид фінансової діяльності, основна мета якої полягає у захисті майнових інтересів та особистих прав громадян.

Для оцінювання ефективності реалізації страхових послуг компанії доцільно, на нашу думку, використати наступну концептуальну схему аналізу діяльності страхової компанії, представленої на рисунку 1.3.

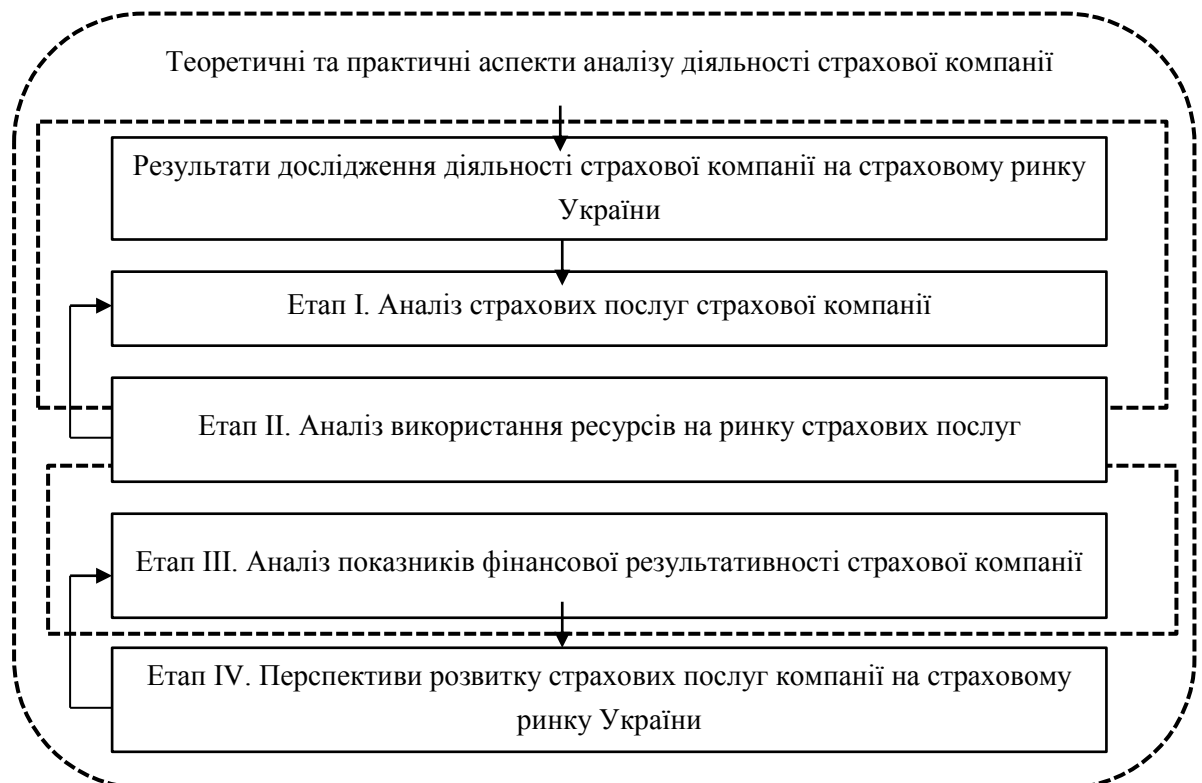


Рисунок 1.3 – Концептуальна схема аналізу діяльності страхової діяльності компанії

Джерело: складено автором на основі [42]

Діяльність страхових компаній є невід'ємною складовою будь-якої економічної системи, оскільки вона забезпечує механізм зменшення фінансових та інших видів ризиків, у разі настання подій, що важко передбачити.

Так, страховим послугам належить важлива роль у підтриманні малого та середнього бізнесу, оскільки наявність страхового покриття дає можливість підприємствам уникати фінансового краху у випадку ризикових ситуацій. А це, у свою чергу, сприяє їх подальшому розвитку, інвестуванню в інновації та розширенню виробничої діяльності.

Загалом, страхування має позитивний вплив на економічний потенціал країни, оскільки забезпечує стабільність фінансової системи, сприяє розвитку підприємництва та створює умови для зростання національної економіки.

## 1.2 Реалізація страхових послуг

Реалізація страхових послуг є важливою складовою у формуванні відповідних відносин між страховою компанією та її клієнтами, що має вплив не лише на імідж окремого страховика, а й усього страхового ринку.

Діяльність страховика щодо залучення клієнтів у формуванні нових договорів страхування називається аквізиційною діяльністю страховика. Так, канали продажу страхових продуктів є виконавцями аквізиції. Нормальною вважається діяльність страховика (аквізиція), якщо кількість оформлених нових страхових договорів перевищує кількість договорів страхування, за якими вже закінчився строк дії.

Елементом формування системи продажу страхових продуктів виступає дослідження страхового поля. Під страховим полем розуміють

максимальну кількість об'єктів, які потенційно можуть бути застрахованими на добровільних умовах.

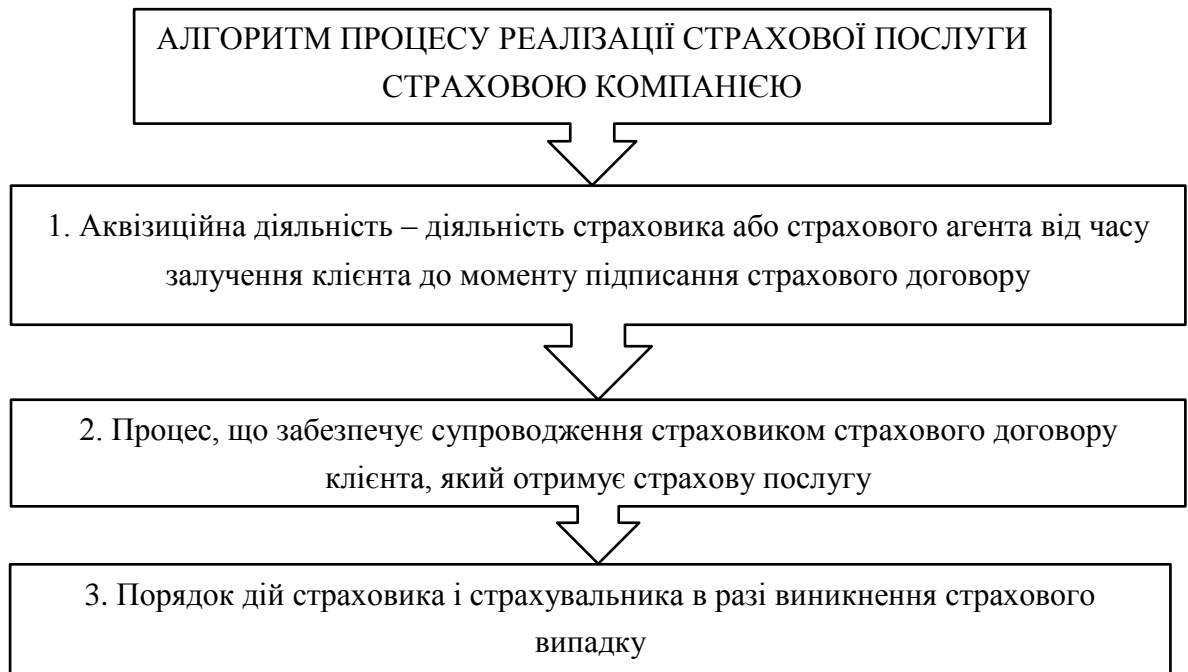


Рисунок 1.4 – Процес реалізації страхової послуги

Джерело: складено автором на основі [8]

Каналами продажу страхових продуктів можуть бути:

- канал щодо продажу страхових продуктів безпосередньо в офісі, коли клієнт страхової компанії самостійно приходить або ж запрошується до приміщення офісу. Відповідна реалізація здійснюється персоналом компанії зі страхування;
- канал щодо продажу, який реалізується через страхових посередників: брокерів та агентів на засадах комісії. Залучення посередників підвищує швидкість укладання договорів страхування;
- канали щодо продажу страхових продуктів за допомогою мережі Інтернет, додатків у смартфонах та цифрових платформах;
- об'єднання страховиків, такі як пули, бюро та консорціуми, що забезпечують надання певної страхової послуги [29; 30].

Страхові компанії обирають для себе той чи інший канал продажу страхових продуктів самостійно. Однак, не доцільно вважати, що одні страховики використовують лише традиційні канали для продажу, тобто офіс чи страхове посередництво, а інші ж, навпаки, використовують інноваційні канали.

На сучасному етапі розвитку економіки Інтернет визнається одним із найбільш економічно вигідних каналів реалізації страхових продуктів. Його використання характеризується простотою, доступністю і перевагою цілодобової функціональності як ефективного інструменту реклами. Цей канал особливо популярний серед компаній, які спеціалізуються на особистому страхуванні, включаючи страхування майна фізичних осіб, автомобілів, поліси типу «Зелена картка», а також туристичне страхування.

Серед основних переваг інтернет-страхування можна виділити такі:

- зменшення витрат, пов'язаних із створенням та функціонуванням віртуального офісу;
- скорочення витрат на укладання страхових договорів у порівнянні з витратами на обслуговування клієнтів у фізичних офісах компаній;
- розширення географічного охоплення страхових продуктів, що сприяє диверсифікації портфеля страхової компанії [7; 104 12].

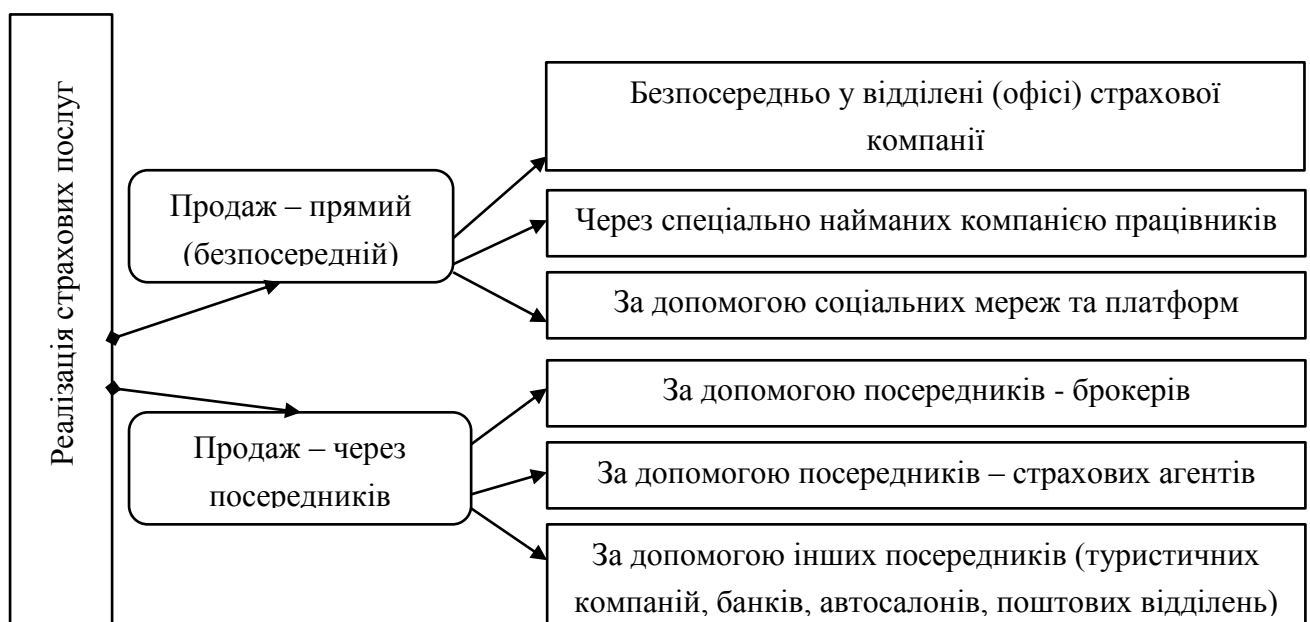


Рисунок 1.5 – Способи реалізації страхових послуг [34]

Варто підкреслити, що при організації системи продажу страхових послуг через Інтернет необхідно враховувати специфіку даного каналу реалізації. Передусім страхова послуга, яка пропонується через мережу, має бути максимально стандартизованою, щоб уникнути необхідності здійснення додаткової оцінки з боку страховика. Таким чином, не всі види договорів страхування можуть бути укладені за допомогою Інтернету. Попри розвиток цифрових технологій, на сьогодні існує низка проблем щодо поширення страхових продуктів у цифровому середовищі, зокрема стосовно передачі клієнту договору страхування. Частка продажів страхових послуг через Інтернет в Україні все ще залишається невеликою, і визначити точні обсяги ринку «віртуального страхування» є досить складним та комплексним завданням [35].

Слід також зазначити, що для укладання договору страхування страхувальник має змогу використовувати смартфон як один із доступних каналів продажу. Однак на цифрових платформах реалізуються лише ті страхові продукти, які не потребують оцінки об'єкта страхування з боку страховика.

На сьогоднішній день реалізація страхових послуг в Україні стикається з низкою серйозних проблем, які стають на заваді її стабільного розвитку й ефективного функціонування. Однією з найбільш суттєвих проблем залишається відсутність єдиного кодексу щодо страхової діяльності в Україні, що ускладнює регулювання цього сектору. Це створює у свою чергу певні юридичні труднощі та неоднозначності у вирішенні питань, які пов'язані зі страховими операціями.

Додатково, сучасний ринок обмежений численними бар'єрами, які суттєво ускладнюють конкуренцію, що не дає можливості новим учасникам отримати доступ до страхового ринку та сповільнює розвиток існуючих страхових компаній. Також на вітчизняному страховому ринку є притаманним низький рівень капіталізації підприємств, що впливає на їх

спроможність щодо підтримки фінансової стабільності та своєчасного виконання зобов'язань перед своїми клієнтами. А це, у свою чергу, не позитивно позначається на рівні довіри з боку населення до вітчизняних страхових компаній, оскільки люди зазвичай мають певні сумніви в надійності тих компаній, з якими працюють.

Недостатній розвиток брокерських послуг досі залишається однією з актуальних проблем. Брокери відіграють ключову роль як посередники між страховими компаніями та клієнтами, допомагаючи останнім обирати найоптимальніші страхові продукти. Однак через їх доволі обмежену присутність на ринку страхування споживачі часто стикаються з труднощами у доступі до таких послуг. Ключові проблеми реалізації страхових послуг на підприємстві представлені на рисунку 1.6.



Рисунок 1.6 – Проблеми реалізації страхових послуг  
в Україні

Джерело: складено автором на основі [23; 36]

Для вирішення актуальних проблем, що притаманні страховому ринку в Україні доцільно запровадити низку заходів, що матимуть позитивний вплив на розвиток галузі. Передусім, важливим все ще залишається до упорядкування законодавства у страховій сфері, з метою подальшого приведення його положення у відповідність до сучасної економічної ситуації в країні та міжнародних стандартів, для того, щоб зняти правові перешкоди для розвитку ринку страхування і забезпечити у його функціонуванні прозорість й стабільність.

Окрім того, потрібно зняти зайві бар'єри та обмеження, які гальмують ефективний розвиток страхового ринку та не сприяють залученню іноземних інвестицій. Відкритість ринку для іноземних гравців позитивно вплине на конкуренцію, а отже, на якість страхових послуг.

Формування оптимальної структури страхових продуктів і визначення ефективних форм страхування для забезпечення наявних потреб споживачів є також ключовим питанням у розвитку страхових послуг в Україні.

Одним із ключових шляхів зміцнення фінансової стабільності страхового ринку є активне залучення капіталу інвестиційних фондів для розвитку інфраструктури та забезпечення стійкого функціонування страхових компаній. У цьому контексті необхідно впроваджувати дієві механізми, які надаватимуть страховикам можливість ефективно працювати з значними інвестиційними ресурсами. Водночас важливим елементом реформ є інтеграція українських страхових компаній у європейські структури, що сприятиме підвищенню якості страхових послуг та впровадженню сучасних інноваційних технологій.

Важливим також і є створення об'єднань страховиків, які дають можливість підсилити їх фінансову базу та забезпечити надійність при виконанні своїх страхових зобов'язань. Це також сприяє співпраці у галузі впровадження інновацій та підвищенні стандартів страхового обслуговування. Долучення страхових компаній до соціальної політики держави з метою вирішення соціальних проблем також є важливою

складовою страхової реформи. Так, створення соціальних механізмів страхування дасть можливість забезпечити доступність страхових послуг для соціально незахищених категорій населення.

Одним із ключових завдань є збільшення капіталізації страхових компаній та встановлення чітких вимог до мінімального наповнення статутних фондів. Це дозволить забезпечити фінансову стабільність і надійність страховиків у виконанні їхніх зобов'язань. З метою підвищення довіри до страхового ринку необхідно реалізувати дієві заходи для подолання корупції та скорочення бюрократичних бар'єрів, сприяючи прозорості та доступності всіх процесів для клієнтів страхових послуг. Водночас важливим напрямом є розвиток страхового брокерства та залучення висококваліфікованих фахівців до цієї сфери, що покращить якість обслуговування та зробить страхові продукти більш доступними для широкого кола населення. Додатково, запровадження ефективних механізмів захисту прав страхувальників сприятиме зростанню довіри населення до ринку страхування, що стимулюватиме попит на страхові послуги [29; 38].

Сьогодні ринок страхових послуг України характеризується і позитивними трендами, незважаючи на існуючі перешкоди. Так, позитивним є процес трансформації страхової галузі до більшої прозорості у функціонуванні, клієнтоорієнтованості й цифровізації.

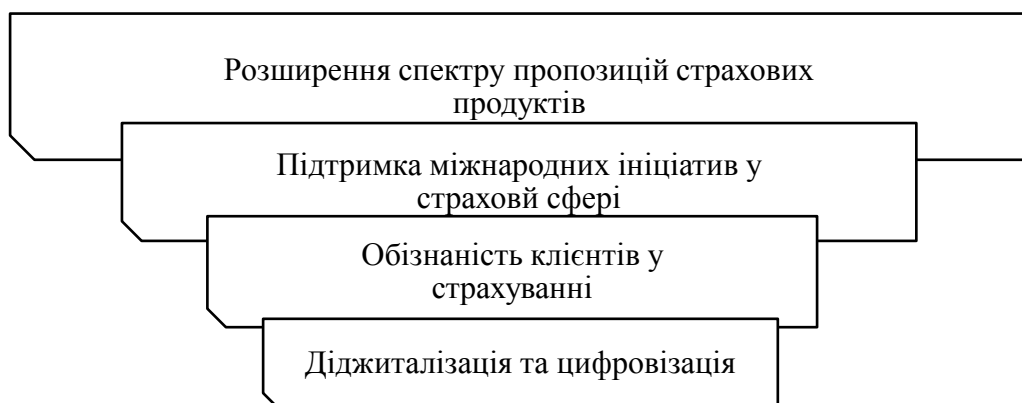


Рисунок 1.7 – Переваги страхових послуг на сучасному етапі розвитку

Джерело: складено автором на основі [13; 19]

На рисунку 1.7 показано кілька прикладів як страхові послуги можуть позитивно впливати на розвиток страхування.

У теперішній час однією з головних переваг, які притаманні ринку страхування в Україні є розширення спектру страхових продуктів. Це дає можливість як громадянам, так і бізнесу в цілому обирати саме ті страхові послуги, які відповідають їхнім потребам. Сьогодні доступні на вітчизняному ринку не лише класичні види страхування (майна, життя, здоров'я), а й новітні страхові продукти, які пов'язані з кіберзагрозами, мікрострахуванням, туризмом, аграрною сферою, військовими ризиками тощо.

Другим важливим досягнення є впровадження цифрових технологій. Провідні страхові компанії України вже пропонують клієнтам на своїх сайтах онлайн-калькулятори, електронні поліси, мобільні цифрові додатки та автоматизовані сервіси для швидкого врегулювання страхових випадків. Цифрові технології підвищують зручність користування страховими послугами, пришвидшують процес оформлення полісів та спрощують комунікацію між страховиком та страхувальником [35].

Ще однією суттєвою перевагою сучасних страхових послуг є підвищення рівня обізнаності населення про важливість страхування. Завдяки активним інформаційним кампаніям, підтримці державних та міжнародних програм, громадяни України дедалі сприймають страхування не як витрати, а як інструмент захисту і довгострокового планування. Окрім того, спостерігається поступове зростання довіри українців до страхових компаній, особливо до тих, що ведуть свою діяльність прозоро, мають відповідні ліцензії від НБУ та публікують фінансову звітність на офіційних сайтах. Це, у свою чергу, стимулює справедливу конкуренцію, а отже й підвищення якості страхових послуг [27].

Аналізуючи існуючі переваги та недоліки страхових послуг українських компаній, можна стверджувати, що дана сфера відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової стійкості громадян, підприємств та суспільства у цілому.

## 2 Аналітико-практичні аспекти реалізації страхових послуг

### 2.1. Аналіз сучасних тенденцій реалізації страхових послуг на макрота-мікроекономічному рівнях за 2022-2024 роки

Короткий аналіз даних, оприлюднених Національним банком України, демонструє ключові показники розвитку страхового сектору у 2024 році. Загальна сума валових страхових премій перевищила 53 млрд грн, що на 3,37 млрд грн більше у порівнянні з довоєнним 2021 роком. Це є найвищим результатом протягом останніх п'яти років. Структура страхового ринку свідчить, що 90% припадає на ризикове страхування, тоді як частка страхування життя становить 10%. У номінальному вираженні ринок страхування зріс на 12,9% у порівнянні з 2023 роком, проте цей показник переважно корелює з рівнем інфляції, яка за індексом споживчих цін досягла 12% у грудні 2024 року у річному обчисленні.

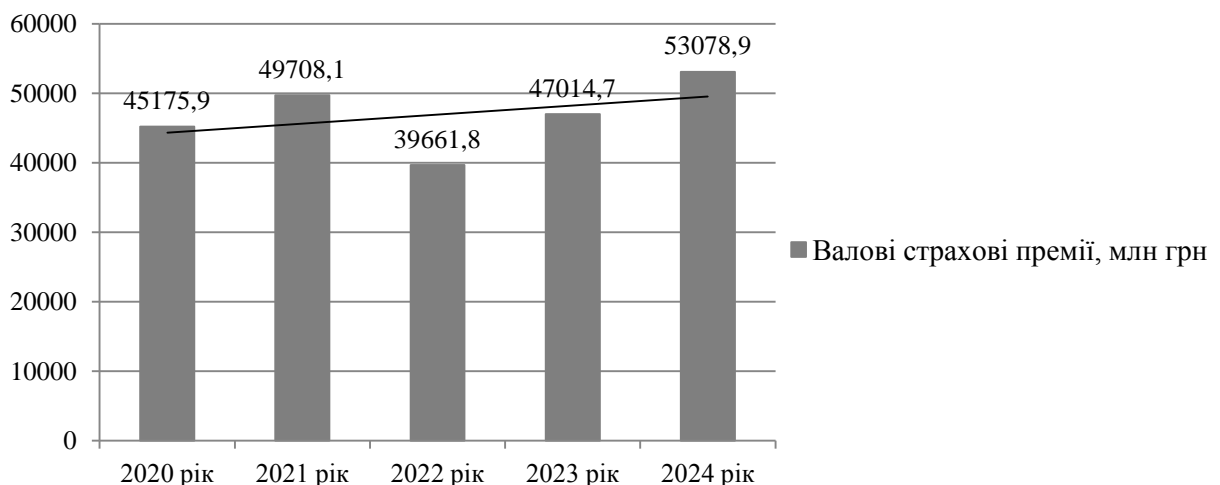


Рисунок 2.1 – Динаміка страхових премій страхового ринку України за 2020-2024 роки

Джерело: побудовано за даними [26]

Аналіз валових страхових премій у перерахунку на євро за середнім курсом НБУ показав незначне збільшення у порівнянні з 2023 роком. Однак, якщо співставити ці дані із довоєнним періодом, зафіксовано зменшення на 317 млн євро.

Частка основних видів страхування, таких як «ОСЦП», «КАСКО» та «ДМС», демонструє стійке зростання, перевищивши 72%, що на 7 відсоткових пунктів більше порівняно з торішніми показниками. У 2024 році зберігається позитивна тенденція як у загальних страхових виплатах у гривнях, так і в середньому рівні виплат. Середній рівень виплат досяг 39,3%. За рік спостерігалось скорочення кількості страхових компаній: із Державного реєстру було вилучено 36 страховиків, зокрема 10 компаній у IV кварталі. Станом на кінець 2024 року в реєстрі залишилося 65 страхових компаній, з яких 55 працюють у сфері non-life страхування, а 10 — у сегменті life

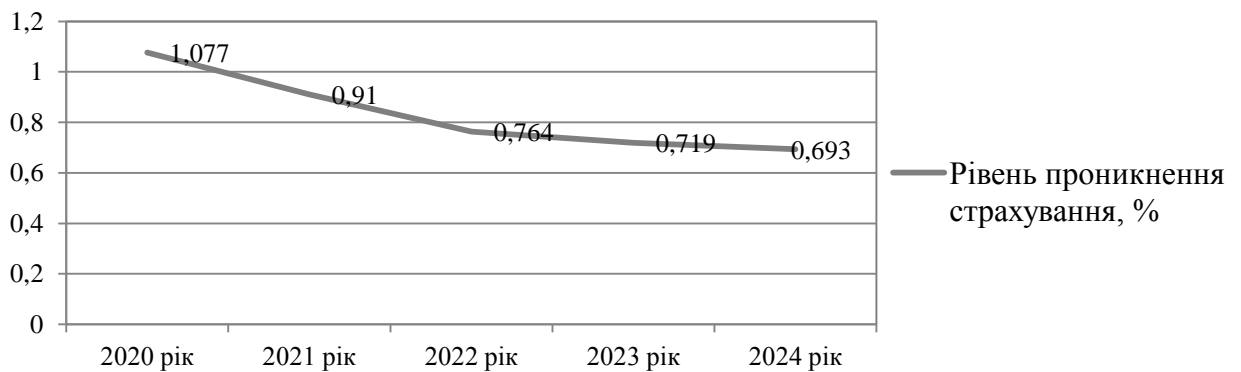


Рисунок 2.2 – Показник проникнення страхування (IPR, %) у 2020-2024 роках

Джерело: побудовано за даними [26]

За підсумками 2024 року частка валових страхових премій (non-life і life страхування загалом) становила:

- перших трьох страхових компаній рейтингу – майже 25%;
- перших п'яти страхових компаній рейтингу – 37,3%;

– перших десяти страхових компаній рейтингу – 63,8%.

Обсяг страхових премій за підсумками 2024 року найбільших ризикованих страховиків становить майже 27%. П'ять найбільших компаній займають близько 42%, а десять – 71%. На ринку страхування життя провідна компанія контролює 48,8% від загальних валових премій. За результатами четвертого кварталу ця компанія збільшила свою частку на 0,3 в.п. Лідери ринку за підсумками 12 місяців 2024 року, як у сегменті страхування non-life, так і в страхуванні life, залишилися тими ж, що й у попередньому звітному періоді.

Протягом 12 місяців 2024 року загальний обсяг валових страхових премій склав 53,079 млрд грн, що перевищує на 6,06 млрд грн аналогічний показник за той самий період 2023 року. Премії зі страхування, окрім страхування життя (non-life), досягли 47,35 млрд грн, що становить 89,2 % від загальної суми валових премій. Порівняно з IV кварталом 2024 року вони зросли на 13,1 млрд грн і перевищили показники 2023 року на 5,5 млрд грн за цей же період. Щодо страхування життя (life), валові страхові премії склали 5,72 млрд грн або 10,8 % від загального обсягу. У IV кварталі 2024 року вони зросли на 1,7 млрд грн, що на 0,56 млрд грн більше за аналогічний показник у 2023 році.

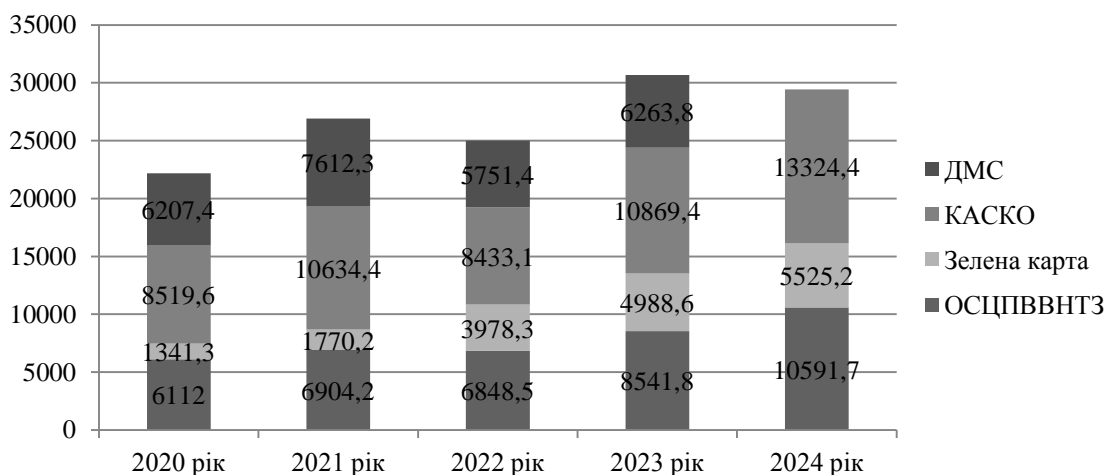


Рисунок 2.3 – Динаміка валових страхових премій основних класів страхування за 2020-2024 роки, млн грн

Джерело: побудовано за даними [26]

У структурі валових страхових премій значна частка продовжує припадати на особисте та транспортне страхування, які формують понад 80% премій у сегменті ризикового страхування. Зокрема, страхування КАСКО становить 28%, обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) – 21%, страхування здоров'я – 19%, а «Зелена картка» – 12%. До того ж, на ці види страхування припадає 92% усіх виплат у сфері ризикового страхування. Комісійна винагорода та інші витрати на залучення клієнтів досягли 15,4 млрд грн, що в середньому становить 29,1% від загального обсягу валових страхових премій. Однак у певних категоріях non-life страхування ця частка перевищувала 40%.

У 2024 році валові страхові виплати становили 20,86 млрд грн, демонструючи приріст на 5,7 млрд грн у четвертому кварталі та перевищення на 4,0 млрд грн порівняно з аналогічним періодом попереднього року. Середній рівень валових виплат за рік склав 39,3%, що свідчить про помітне збільшення в порівнянні з показником 2023 року, який дорівнював 35,8%. При цьому частка страхових премій, переданих у перестраховання, залишалася незначною і становила лише 8,5% від загального обсягу валових премій, що дорівнює 4,5 млрд грн.

Проте для окремих видів страхування зазначений показник виявився значно вищим. Зокрема, у сфері страхування майна він становив 25,5%, у програмі «Зелена картка» – 21,0%, а для страхування відповідальності – 20,4%. Менше ніж десята частина перестрахових премій залишилася в межах вітчизняного ринку, тоді як середня частка премій, переданих нерезидентам у перестраховання, склала 88%. У 2024 році чистий фінансовий результат страхових компаній досяг 3,9 млрд грн, що перевищує показник попереднього року на 1,6 млрд грн. За підсумками року технічні резерви зросли до 36,7 млрд грн (збільшення на 1,0 млрд грн за четвертий квартал). Із цієї суми 24,4 млрд грн припадає на ризикове страхування (non-life), з яких 0,65 млрд грн – за відповідний квартал, і 11,8 млрд грн – на страхування життя (life), у тому числі приріст на 0,32 млрд грн у четвертому кварталі [30].

Страхова група «ТАС» заснована понад чверть століття тому, а саме 26 років тому, і за цей час здобула місце беззаперечного лідера страхового ринку України. Спочатку страхова компанія була невеликою організацією з обмеженим спектром страхових послуг, однак за допомогою правильно обраної стратегії розвитку, орієнтації на поточні потреби клієнтів та впровадженню інноваційних підходів до ведення страхового бізнесу поступово зайняла міцні позиції на ринку страхових послуг. Кожен етап розвитку страхової компанії «СГ «ТАС» характеризувався постійним розширенням асортименту страхових продуктів, збільшенням кількості клієнтів та розбудовою регіональної мережі. З роками компанія підтвердила репутацію надійного страховика, який якісно виконує свої зобов'язання перед клієнтами. Важливо відзначити, що на теперішній час «СГ «ТАС» обслуговує понад 1 мільйон клієнтів, що є дійсно вражаючим показником довіри до страхової компанії на українському ринку [28].

Упродовж своєї діяльності Страхова група «ТАС» постійно удосконалювала підходи щодо надання послуг клієнтам, впроваджує впроваджувати новітні технології та розширювати спектр страхових послуг. Компанія має широку ліцензійну базу, а саме має право провадити 38 видів страхування, з яких 21 – у формі добровільного та 17 – у формі обов'язкового страхування [28].

На сьогодні страхова компанія пропонує понад сто різних страхових продуктів, розроблених з урахуванням сучасних потреб клієнтів. Особливо варто відзначити, що «СГ «ТАС» постійно оновлює свій асортимент, адаптуючи його до змін в економічній ситуації країни та запитів населення. Діяльність компанії базується на ліцензії НБУ, яка була переоформлена 23 квітня 2024 року. Це підтверджує відповідність компанії всім вимогам регулятора та дотримання високих стандартів у сфері страхування.

Протягом своєї діяльності страхова група «ТАС» утвердилася як один із провідних гравців на українському ринку страхування, займаючи лідерські позиції як за кількістю укладених договорів, так і за обсягом здійснених

виплат. Компанія стабільно входить до топ-5 найбільших страховиків України та займає перше місце серед страхових організацій із виключно українським капіталом за показниками премій та відшкодувань. Особливу увагу заслуговує успіх «СГ «ТАС» у сфері автострахування, де компанія демонструє стійке лідерство: протягом багатьох років вона утримує першу позицію на ринку обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників, лідирує в сегменті добровільного автострахування, а також належить до найбільших гравців у сфері страхування КАСКО [28].

Сильна регіональна мережа є головним фактором успіху «СГ «ТАС» в Україні. Ці структурні підрозділи дозволяють компанії надавати свої послуги споживачам у різних частинах країни. Крім того, контактний центр працює двадцять чотири години на день, сім днів на тиждень, щоб надати підтримку клієнтам.

Для оптимізації процесу вирішення збитків у страховій компанії було введено багато інноваційних проектів, які спрямовані на спрощення процедури подання документів клієнтам для оплати та значного скорочення часу очікування відповідної компенсації. Страхова компанія має перевагу перед конкурентами, оскільки вона може швидко зареєструватися та оплатити застраховані заходи, що робить його більш привабливим для потенційних клієнтів та збільшує частку ринку [42].

Сьогодні «СГ «ТАС» продовжує й надалі свій постійний розвиток під керівництвом професійної команди на чолі з Головою Правління (Павло Царук). До складу керівництва також входять заступники Голови Правління: Ірина Кульгінська, Олександр Подоляк, Андрій Мазепа, Ольга Тітко та Юрій Бажан. Завдяки ефективній команді та її менеджменту компанія постійно вдосконалює свої страхові послуги, розширює присутність на страховому ринку та підтримує репутацію надійного партнера для клієнтів. Страхова компанія «ТАС» активно інвестує в розвиток інноваційних цифрових технологій, що дає можливість клієнтам отримувати послуги онлайн, а

також впроваджує передові методи обслуговування, які направлені на максимальне задоволення потреб споживачів. Стратегія розвитку страхової компанії направлена на подальше розширення лінійки страхових продуктів, вдосконалення сервісів та зміцнення позицій на страховому ринку України.

Страховання ТАС має на меті забезпечити надійне страхове покриття для своїх клієнтів та сприяти почуттям безпеки та довіри на майбутнє, так що у випадку страхового інциденту страховики залишаються фінансово стабільними та безпечними. Страхова компанія є надійним партнером, який захищає фінансову безпеку та добробут своїх клієнтів, пропонуючи чудові страхові послуги.

У філософській основі діяльності страхової компанії «СГ «ТАС» лежить орієнтація на клієнта та задоволення його потреб, що відображено у ключовому принципі компанії – максимальна увага до запитів клієнтів, оперативність у процесі відшкодування збитків і високий рівень супроводу при виникненні страхових випадків. Стратегічною метою компанії є розширення присутності на ринку страхування України та зміцнення її провідних позицій у найважливіших сегментах галузі. Пріоритетом є підвищення якості обслуговування клієнтів, що здійснюється через постійне вдосконалення процесів взаємодії та інтеграцію сучасних технологій у операційну діяльність страхової групи, спрямованих на оптимізацію сервісу та підвищення ефективності [28].

Адміністративно-організаційна структура страхової компанії «ТАС» сформована на засадах раціонального розподілу функцій і відповідальності між різними структурними підрозділами. На чолі організації перебуває Голова Правління, який займається розробкою стратегічних напрямів розвитку компанії та здійснює загальне керівництво її діяльністю. Його управлінські функції підтримуються п'ятьма заступниками, кожен із яких курує конкретний напрям діяльності, що сприяє належній координації і спеціалізації управлінських процесів. Така організаційна побудова забезпечує комплексний підхід до реалізації стратегічних завдань компанії та

гарантує оперативність прийняття ключових рішень. У сі заступники Голови Правління курують відповідний департамент або напрямок, що має свою внутрішню структуру та штат спеціалістів [28].

Структура страхової компанії СГ «ТАС» включає центральний офіс, розташований у столиці, а також широку регіональну мережу, що охоплює близько 600 офісів продажів по всій країні. У центральному офісі зосереджені ключові департаменти компанії, такі як страхування, фінанси, урегулювання збитків, юридична підтримка, маркетинг і продажі, інформаційні технології та інші підрозділи. Кожен із цих департаментів виконує чітко визначені функції й завдання, забезпечуючи злагоджену роботу компанії в цілому. Регіональна мережа складається з офісів різного рівня — від обласних представництв до районних відділень, що дозволяє зробити страхові послуги максимально доступними клієнтам у найвіддаленіших куточках країни.

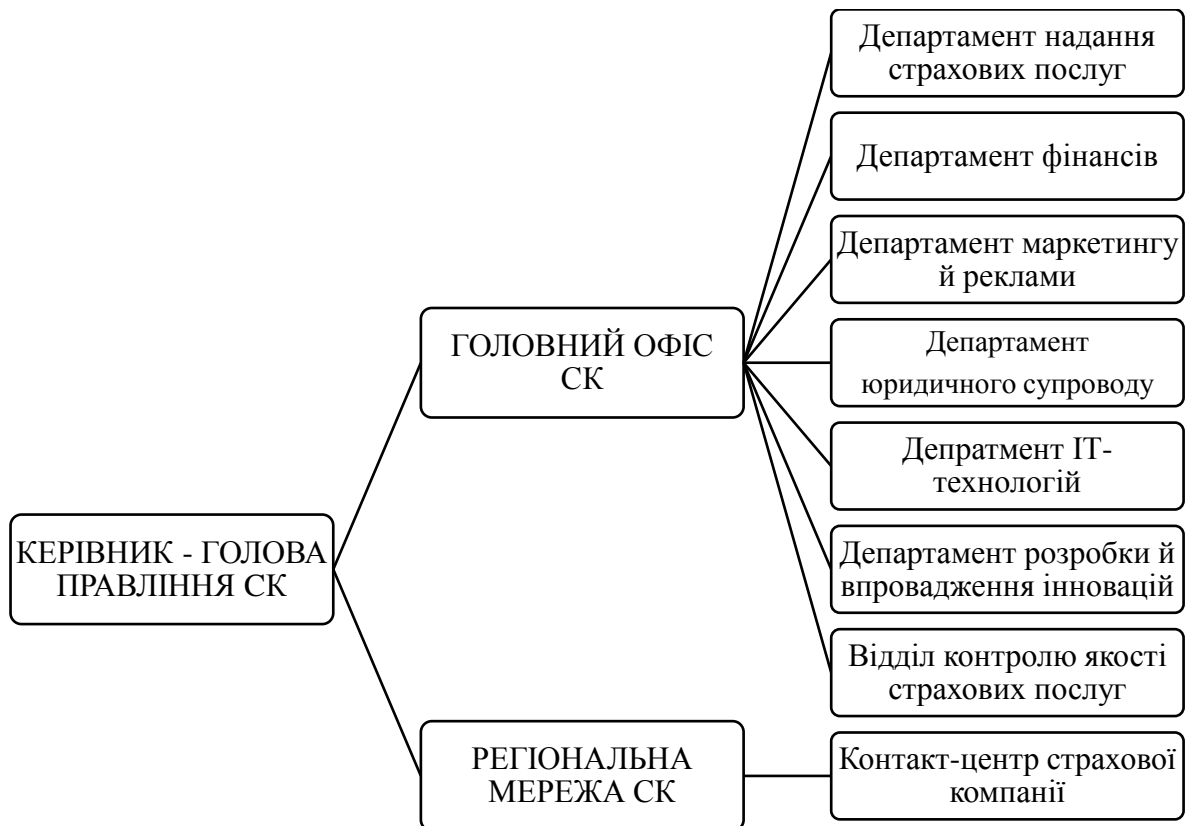


Рисунок 2.4 – Організаційна структура страхової компанії «СГ «ТАС»

Джерело: побудовано автором на основі [28]

Важливою складовою оргструктури страхової компанії є контакт-центр, що працює у цілодобовому режимі та забезпечує інформаційно-консультаційну підтримку для застрахованих осіб. Контакт-центр виступає першою ланкою взаємодії з клієнтами у разі настання страхового випадку і має ключову роль у процесі врегулювання збитків. Щоб оптимізувати даний процес у компанії запроваджено низку інноваційних проєктів, спрямованих на спрощення процедури подання страхувальником документів щодо виплати страхового відшкодування та суттєве скорочення часу очікування відповідного відшкодування. Відповідний підхід дозволяє забезпечити високий рівень сервісу та задоволеності клієнтів, що є одним із пріоритетів для компанії.

Основний акцент в організаційній структурі страхової компанії «СГ «ТАС» зроблено на системі контролю якості обслуговування клієнтів. Для цього в компанії функціонує спеціалізований відділ, який займається моніторингом рівня сервісу, аналізом відгуків клієнтів та впровадженням заходів для підвищення якості послуг. Регулярно проводяться тренінги для працівників, спрямовані на вдосконалення комунікативних навичок та розвиток професійних компетенцій. Крім того, у компанії діє система внутрішнього аудиту, що забезпечує дотримання нормативних вимог і внутрішніх стандартів. Такий підхід до питань якості дозволяє «СГ «ТАС» зберігати високий рівень довіри клієнтів та утримувати репутацію надійного страховика, який відповідально виконує свої зобов'язання.

У структурі важливе місце належить департаменту інновацій та розвитку, який відповідає за розробку і впровадження новітніх технологій та удосконалення бізнес-процесів. Так, страхова компанія «ТАС» активно інвестує у розвиток цифрових технологій, що дає можливість клієнтам отримувати послуги страхування онлайн, зокрема оформити страховий поліс через веб-сайт компанії або мобільний додаток, повідомити у разі настання страхового випадку, відстежити поточний статус розгляду своєї справи та отримати відповідну консультацію спеціаліста. Використання інноваційних

рішень дозволяє страховій компанії бути завжди попереду конкурентів та забезпечувати високу ефективність своєї діяльності. В цілому, оргструктура компанії є добре продуманою та збалансованою, що дає можливість їй ефективно функціонувати та досягати поставлених цілей в умовах конкурентного ринку [28].

Таблиця 2.1 – Функції фінансових служб СГ «ТАС»

Підрозділ	Основні функції
1. Бухгалтерія	Ведення бухобліку усіх операцій компанії та оформлення первинної документації. Контроль надходження страхових премій, облік страхових виплат й інших витрат. Нарахування заробітної плати працівникам, розрахунки з контрагентами. Взаємодія із податковими органами і складання фінансової звітності.
2. Фінансовий департамент	Здійснення управління фінансовими потоками страхової компанії та формування її фінансової стратегії. Бюджетування бізнес-процесів, контроль виконання бюджетів функціональних підрозділів. Розроблення фінансових планів на коротко- та довгострокову перспективу. Управління ліквідністю компанії та участь у розробці та затвердженні тарифної політики.
3. Відділ управління активами	Розміщення страхових резервів згідно вимог регулятора та внутрішньої політики компанії. Забезпечення дотримання балансу між дохідністю і ризиком. Диверсифікація інвестиційного портфеля компанії та моніторинг фінансових ринків. Оцінка ефективності інвестицій та формування відповідної звітності.
4. Актуарний відділ	Математичне моделювання та статистичний аналіз у сфері страхування, включаючи обчислення страхових тарифів і визначення оптимального обсягу страхових резервів. Аналіз і оцінка страхових ризиків із проведенням прогнозування потенційних майбутніх виплат. Розробка нових страхових продуктів та реалізація стрес-тестування для оцінки їхньої стійкості до змінних умов.
5. Відділ фінансового планування і аналізу	Проведення фінансового прогнозування та аналізу результатів діяльності компанії. Формування звітності щодо виконання планових показників із детальним аналізом відхилень. Підготовка аналітичних даних для підтримки стратегічних рішень керівництва. Розробка ключових показників ефективності (KPI) та координація роботи з аудиторськими фірмами.

Джерело: складено автором на основі [28].

Підрозділи ПАТ «СГ «ТАС» та їх функції, представлені у таблиці 2.1.

Аналіз взаємозв'язків страхової компанії «СГ «ТАС» з внутрішніми контрагентами демонструє чітку координацію між представленими структурними підрозділами компанії та їх функціональними обов'язками (таблиця 2.2).

Таблиця 2.2 – Аналіз взаємозв'язків страхової компанії «СГ «ТАС» з її внутрішніми та зовнішніми контрагентами за 2022-2024 роки

Показник	Роки			Відхилення, 2024/2022		Відхилення, 2024/2023	
	2022	2023	2024	абсол., +/-	відн., %	абсол., +/-	відн., %
<b>1. Взаємозв'язки з внутрішніми контрагентами</b>							
1.1. Кількість працівників, осіб	1001	984	860	-141	-14,09	-124	-12,6
1.2. Витрати на оплату праці, тис. грн	144604	196121	273480	128876	89,12	77359	39,44
1.3. Відрахування на соціальні заходи, тис. грн	32720	38271	46230	13510	41,29	7959	20,8
1.4. Середньомісячна заробітна плата на 1 працівника, тис. грн	12,05	16,64	26,51	14,46	120,00	9,87	59,3
<b>2. Взаємозв'язки з клієнтами</b>							
2.1. Премії підписані, валова сума, тис. грн	2432613	3539924	4881262	2448649	100,66	1341338	37,9
2.2. Чисті зароблені страхові премії, тис. грн	2274876	2907158	4084889	1810013	79,57	117731	40,5
2.3. Чисті понесені збитки за страховими виплатами, тис. грн	904319	1341252	1975269	1070950	118,43	634017	47,3
2.4. Рівень виплат (Loss ratio), %	39,75	46,14	48,36	8,61	21,66	2,22	0,5
2.5. Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, тис. грн	311480	427573	15044	-296436	-95,17	-412529	-96,5
<b>3. Взаємозв'язки з перестраховиками</b>							
3.1. Премії, передані у перестраховування, тис. грн	89714	138144	197303	107589	119,92	59159	42,8
3.2. Частка перестраховиків у страхових резервах, тис. грн	115288	134087	126518	11230	9,74	-7569	-5,6

## Кінець таблиці 2.2

3.3. Рівень перестраховання, %	3,69	3,90	4,04	0,35	9,49	0,14	3,6
4. Взаємозв'язки з фінансовими установами							
4.1. Довгострокові фінансові інвестиції, тис. грн	744949	1241182	1102994	358045	48,06	-138188	-11,1
4.2. Поточні фінансові інвестиції, тис. грн	706070	434413	938809	232739	32,96	504396	116,1
4.3. Загальний обсяг фінансових інвестицій, тис. грн	1451019	1675595	2041803	590784	40,71	366208	21,9
4.4. Фінансові доходи, тис. грн	234965	368986	476323	241358	102,72	107337	29,1
4.5. Ефективність інвестиційної діяльності, %	16,19	22,02	23,33	7,14	44,10	1,31	5,9
5. Взаємозв'язки з постачальниками							
Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, тис. грн	89218	143789	137585	48367	54,21	-6204	-4,3
Адміністративні витрати, тис. грн	457997	664776	701736	243739	53,22	36960	5,6
Інші операційні витрати, тис. грн	336361	426288	149138	-187223	-55,66	-277150	-34,9
6. Взаємозв'язки з державними органами							
Зобов'язання з податку на прибуток, тис. грн	47604	26568	44682	-2922	-6,14	18114	68,2
Витрати з податку на прибуток, тис. грн	136316	115747	173933	37617	27,60	58186	50,3
Ефективна ставка податку на прибуток, %	31,01	60,31	52,55	21,54	69,46	-7,8	-12,9
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах, тис. грн	563387	1010777	1534224	970837	172,32	523447	51,8

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності ПАТ «СГ «ТАС»  
(Додаток А-В)

Взаємодія зі зовнішніми контрагентами-клієнтами відіграє визначальну роль для страхової компанії «СГ «ТАС» і демонструє стійку позитивну динаміку. За період з 2022 по 2024 роки обсяг підписаних страхових премій зріс із 2,43 млрд грн до 4,88 млрд грн, що свідчить про суттєве розширення клієнтської бази. Дебіторська заборгованість за реалізовану продукцію, товари, роботи та послуги, яка відображає фінансові зобов'язання страхувальників за укладеними договорами страхування, зросла з 311,48 млн грн у 2022 році до 427,57 млн грн у 2023 році, однак значно скоротилася до 15,04 млн грн у 2024 році. Така тенденція свідчить про значне покращення платіжної дисципліни клієнтів та високу ефективність роботи компанії у сфері управління дебіторською заборгованістю. Додатково, страхова компанія «СГ «ТАС» підтверджує свою відповідальність перед клієнтами, про що свідчить зростання обсягів страхових виплат: з 904,32 млн грн у 2022 році до 1,98 млрд грн у 2024 році. Співвідношення страхових виплат до зароблених премій також продемонструвало значну позитивну динаміку, зростаючи з 39,75% у 2022 році до 48,36% у 2024 році. Це є показником справедливого та прозорого підходу компанії до врегулювання страхових випадків і свідчить про орієнтованість на задоволення потреб клієнтів.

Аналіз взаємодії з перестраховиками дозволяє зробити висновок про збалансовану стратегію компанії щодо управління ризиками через перестраховування. Зокрема, обсяг премій, переданих на перестраховування, зріс із 89,71 млн грн у 2022 році до 197,30 млн грн у 2024 році, що демонструє збільшення масштабів перестраховування у відповідності до зростання страхового портфеля. Частка перестраховиків у страхових резервах компанії «СГ «ТАС» становила 115,29 млн грн у 2022 році, 134,09 млн грн у 2023 році і знизилася до 126,52 млн грн у 2024 році. Водночас співвідношення премій, переданих у перестраховування, до загального обсягу підписаних премій (показник рівня перестраховування) дещо зросло: 3,69% у 2022 році, 3,9% у 2023 році та 4,04% у 2024 році. Це свідчить про поступове помірне зростання

частки перестраховання, що може вказувати на незначне збільшення ризиковості страхового портфеля або його структурні зміни. Відповідна стратегія перестраховання дає можливість страховій компанії зберігати свою фінансову стійкість навіть при умові настанні великих збитків, про що свідчать значні виплати за окремими страховими договорами, які показують у звітності компанії.

Діяльність страхової компанії «СГ «ТАС» значною мірою залежить від міцних партнерських відносин із фінансовими установами та інвестиційними організаціями. Загальний обсяг фінансових інвестицій компанії, включаючи як поточні, так і довгострокові вкладення, зазнав помітного зростання: з 1,45 млрд грн у 2022 році до 2,04 млрд грн у 2024 році. Ця динаміка свідчить про активну та цілеспрямовану інвестиційну політику компанії.

Фінансові доходи компанії мають тенденцію постійного зростання – з 234,97 млн грн у 2022 році до 476,32 млн грн у 2024 році. Співвідношення фінансових доходів компанії до обсягу її інвестицій становить 16,2% у 2022 році, 22,0% у 2023 році та 23,3% у 2024 році, що свідчить про підвищення ефективності інвестиційної діяльності. Відповідно до структури інвестиційного портфеля страхової компанії «СГ «ТАС», видно, що вона дотримується консервативної інвестиційної стратегії, фокусуючись на державні цінні папери та банківські депозити. Це дає можливість отримувати стабільний інвестиційний дохід.

Взаємовідносини між страховою компанією «СГ «ТАС» і постачальниками послуг та сервісними організаціями відображаються в динаміці її кредиторської заборгованості та витрат. Так, розмір заборгованості за товари, роботи й послуги зріс із 89,22 млн грн у 2022 році до 143,79 млн грн у 2023 році, після чого у 2024 році він скоротився до 137,59 млн грн. Така динаміка свідчить про розширення співпраці компанії з партнерами, які надають послуги врегулювання страхових випадків, автосервіси, медичні заклади тощо. Видатки на оплату послуг сторонніх організацій включаються до складу адміністративних та інших операційних

витрат компанії. Загалом, ці витрати зросли зі 794,36 млн грн у 2022 році до 850,87 млн грн у 2024 році.

Взаємодія з державними органами реалізується через сплату податкових платежів і дотримання регуляторних вимог. Податкові зобов'язання на прибуток компанії на завершення 2022 року становили 47,60 млн грн, на кінець 2023 року – 26,57 млн грн, а на завершення 2024 року – 44,68 млн грн. У той же час витрати страхової компанії «СГ «ТАС» на сплату податку на прибуток у 2022 році склали 136,32 млн грн, у 2023 році – 115,75 млн грн, а в 2024 році зросли до 173,93 млн грн. Ефективна ставка податку на прибуток у 2022 році сягала 31,01%, у 2023 році піднялась до 60,31%, а в 2024 році становила 52,55%. Ці показники значно перевищують номінальну ставку податку на прибуток (18%) через постійні податкові різниці, характерні для специфіки страхової діяльності. Компанія «СГ «ТАС» також виконує функцію податкового агента для фізичних осіб. Це підтверджується витратами на оплату праці, які у 2024 році склали 273,48 млн грн, а також відрахуваннями на соціальні заходи, що дорівнюють 46,23 млн грн за той самий рік. Крім того, компанія є активним учасником системи обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності автовласників. На це вказує значний обсяг коштів, розміщених у централізованих страхових резервних фондах, який на кінець 2024 року досягнув 1,53 млрд грн.

Горизонтальний аналіз фінансової звітності «СГ «ТАС» за період 2022-2024 років показує постійне зростання масштабу діяльності страхової компанії та зміцнення її позицій на страховому ринку України (таблиця 2.3).

Загальні активи страхової компанії продемонстрували значне зростання, підвищившись на 32,22% у 2023 році та ще на 4,74% у 2024 році, досягнувши загальної суми 4 093 454 тис. грн. Особливої уваги заслуговує збільшення необоротних активів, які у 2023 році зросли на 64,51%. Така динаміка відображає стратегічний підхід компанії до розширення бізнесу та створення стійкої фінансової бази для виконання страхових зобов'язань. Структура активів також зазнала помітних змін: частка необоротних активів

зросла із 56,31% у 2022 році до 69,78% у 2024 році. Це вказує на фокус страхової компанії на довгострокових інвестиціях та формуванні стабільної основи для фінансової стійкості.

Таблиця 2.3– Горизонтальний аналіз балансу страхової компанії «СГ «ТАС» за 2022-2024 роки

Показник	Роки, тис. грн			Відхилення, 2024/2022		Відхилення, 2024/2023	
	2022	2023	2024	абсол., +/-	відн., %	абсол., +/-	відн., %
<b>I. Необоротні активи</b>	1 664 428	2 738 134	2 856 506	+1 192 078	+71,62	+118372	+4,32
Нематеріальні активи	3 845	3 158	2 212	-1 633	-42,47	-946	-29,9
Незавершені капітальні інвестиції	0	994	1 100	+1 100	-	+106	+10,7
Основні засоби	126 726	180 329	215 976	+89 250	+70,43	+35647	+19,77
Довгострокові фінансові інвестиції	744 949	1 241 182	1 102 994	+358 045	+48,06	-138188	-11,1
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	563 387	1 010 777	1 534 224	+970 837	+172,32	+523447	+51,8
<b>II. Оборотні активи</b>	1 291 436	1 169 967	1 236 948	-54 488	-4,22	66981	5,7
Запаси	3 305	4 471	3 288	-17	-0,51	-1183	26,45
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	311 480	427 573	15 044	-296 436	-95,17	-412529	-96,5
Поточні фінансові інвестиції	706 070	434 413	938 809	+232 739	+32,96	+504396	+116,1
Гроші та їх еквіваленти	122 529	107 045	109 817	-12 712	-10,37	+2772	+2,6
<b>Баланс (Активи)</b>	<b>2 955 864</b>	<b>3 908 101</b>	<b>4 093 454</b>	<b>+1 137 590</b>	<b>+38,49</b>	<b>+185353</b>	<b>+4,7</b>
<b>I. Власний капітал</b>	<b>869 688</b>	<b>904 876</b>	<b>998 629</b>	<b>+128 941</b>	<b>+14,83</b>	<b>+93753</b>	<b>+10,4</b>
Зареєстрований (пайовий) капітал	102 000	102 000	102 000	0	0,00	0	0,00
Капітал у дооцінках	81 103	140 606	182 025	+100 922	+124,44	+41419	+29,5
Нерозподілений прибуток	553 598	581 071	698 207	+144 609	+26,12	+11736	+20,2
<b>II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення</b>	<b>1 901 326</b>	<b>2 660 671</b>	<b>2 720 891</b>	<b>+819 565</b>	<b>+43,11</b>	<b>+60220</b>	<b>+2,26</b>
Страхові резерви	1 869 435	2 632 386	2 680 506	+811 071	+43,39	+48120	+1,83
<b>III. Поточні зобов'язання і забезпечення</b>	<b>184 850</b>	<b>342 554</b>	<b>373 934</b>	<b>+189 084</b>	<b>+102,29</b>	<b>+31380</b>	<b>+9,1</b>
<b>Баланс (Пасиви)</b>	<b>2 955 864</b>	<b>3 908 101</b>	<b>4 093 454</b>	<b>1 137 590</b>	<b>+38,49</b>	<b>+185353</b>	<b>+4,74</b>

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності ПАТ «СГ «ТАС»

(Додаток А-В)

Обсяг фінансових інвестицій демонструє стійку тенденцію до зростання протягом аналізованого періоду, засвідчуючи приріст на 15,48% у 2023 році та на 21,86% у 2024 році. Така динаміка є відображенням активної інвестиційної стратегії страхової компанії, яка має на меті забезпечення підвищення дохідності її страхових резервів.

Таблиця 2.4 – Горизонтальний аналіз фінансових результатів «СК «ТАС» 2022-2024 рік

Показник	Роки, тис. грн			Відхилення, 2024/2022		Відхилення, 2024/2023	
	2022 р.	2023 р.	2024 р.	абсол., +/-	відн., %	абсол., +/-	відн., %
Чисті зароблені страхові премії	2 274 876	2 907 158	4 084 889	+1 810 013	+79,57	+1177731	+40,5
Премії підписані, валова сума	2 432 613	3 539 924	4 881 262	+2 448 649	+100,6	+1341338	+37,9
Премії, передані у перестраховання	89 714	138 144	197 303	+107 589	+119,9	+59159	+42,8
Собівартість реалізованої продукції	463 062	531 454	1 178 640	+715 578	+154,5	+647186	+121,8
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	904 319	1 341 252	1 975 269	+1 070 950	+118,4	+634017	+47,3
Валовий прибуток	907 495	1 034 452	930 980	+23 485	+2,59	-103472	-10,0
Адміністративні витрати	457 997	664 776	701 736	+243 739	+53,22	+36960	+5,6
Інші фінансові доходи	234 965	368 986	476 323	+241 358	+102,7	+107337	+29,0
Фінансовий результат до оподаткування	439 555	191 924	331 017	-108 538	-24,69	+139093	+72,5
Податок на прибуток	-136 316	-115 747	-173 933	-37 617	27,60	+58186	+50,3
Чистий фінансовий результат: прибуток	303 239	76 177	157 084	-146 155	-48,20	+80907	+106,2

Джерело: побудовано автором на основі фінансової звітності «СГ «ТАС» (Додаток А-В)

Пасиви компанії демонструють оптимальні показники, хоча й зазнають певних змін у структурі. У 2023 році власний капітал «СГ «ТАС» зріс на

4,05%, а у 2024 році – на 10,36%. Це свідчить про позитивну динаміку та підтверджує здатність страхової компанії успішно забезпечувати прибутковість своєї діяльності навіть за умов складної економічної ситуації.

Найбільше зростання зафіксовано у довгострокових зобов'язаннях, які у 2023 році зросли на 39,94%, а у 2024 році – ще на 2,26%. Основною причиною такого збільшення стало нарощення страхових резервів. Частка довгострокових зобов'язань у структурі пасивів змінилася з 64,32% у 2022 році до 68,08% у 2023 році, а в 2024 році скоротилася до 66,47%. Поточні зобов'язання також демонстрували зростання протягом цього періоду: у 2023 році – на 85,31%, а в 2024 році – на 9,16%. Їхня частка у структурі пасивів збільшилась з 6,25% у 2022 році до 9,13% у 2024 році, що свідчить про розширення обсягів поточної діяльності страхової компанії та активізації взаєморозрахунків із контрагентами.

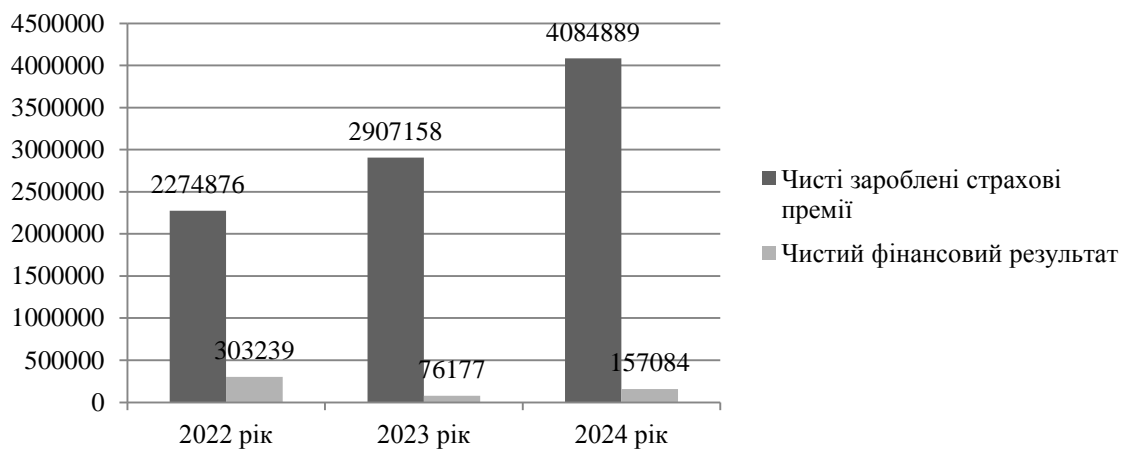


Рисунок 2.5 – Динаміка фінансових результатів ПАТ «СК «ТАС» за 2022-2024 роки

Джерело: побудовано за даними [28]

Досліджуючи фінансові показники діяльності страхової компанії «СГ «ТАС», можна відзначити динамічне розширення масштабів її страхової діяльності, що підтверджується даними таблиці 2.4. Загальна сума підписаних страхових премій продемонструвала зростання на 45,52% у 2023

році та на 37,89% у 2024 році. Така тенденція вказує на сталі високі темпи розвитку страхового портфеля компанії. Аналіз чистих зароблених страхових премій також свідчить про їх позитивну динаміку: зростання на 27,79% у 2023 році та на 40,51% у 2024 році підвищило зазначений показник до 4 084 889 тис. грн. Отримані дані свідчать про зміцнення конкурентних позицій компанії на українському страховому ринку, а також про розширення її клієнтської бази.

Таблиця 2.5 – Вертикальний аналіз фінансових результатів страхової компанії «СГ «ТАС» за 2022-2024 роки

Показник	2022 рік		2023 рік		2024 рік	
	тис. грн	% до ЧСП	тис. грн	% до ЧСП	тис. грн	% до ЧСП
Чисті зароблені страхові премії (ЧСП)	2274876	100,00	2907158	100,00	4084889	100,00
Премії підписані, валова сума	2432613	106,93	3539924	121,77	4881262	119,50
Премії, передані у перестраховання	89714	3,94	138144	4,75	197303	4,83
Собівартість реалізованої продукції	463062	20,36	531454	18,28	1178640	28,85
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	904319	39,75	1341252	46,14	1975269	48,36
Валовий прибуток	907495	39,89	1034452	35,58	930980	22,79
Адміністративні витрати	457997	20,13	664776	22,87	701736	17,18
Інші фінансові доходи	234965	10,33	368986	12,69	476323	11,66
Фінансовий результат до оподаткування	439555	19,32	191924	6,60	331017	8,10
Чистий фінансовий результат: прибуток	303239	13,33	76177	2,62	157084	3,85

Джерело: побудовано автором на основі фінансової компанії «СГ «ТАС» (Додаток А-В)

Варто відзначити значне зростання страхових виплат компанії «ТАС», темпи якого досягли 48,32% у 2023 році та 47,27% у 2024 році, перевищуючи показники приросту страхових премій. Така тенденція призвела до збільшення частки страхових виплат у структурі зароблених страхових премій з 39,75% у 2022 році до 48,36% у 2024 році. Подібна динаміка може свідчити про підвищення збитковості страхового портфеля або

трансформацію його структури в сторону більш ризикових напрямків страхування.

Фінансові показники страхової компанії СК «ТАС» продемонстрували позитивну динаміку: у 2023 році вони зросли на 57,04%, а у 2024 році – ще на 29,09%. Ці тенденції свідчать про ефективну інвестиційну стратегію та раціональне управління страховими резервами. Водночас важливо зазначити, що чистий прибуток компанії зазнав значних коливань. У 2022 році цей показник зріс до 303 239 тис. грн, але у 2023 році зафіксовано значне зниження на 74,88% – до 76 177 тис. грн. У 2024 році спостерігається відновлення прибутку: показник зріс на 106,21%, досягнувши 157 084 тис. грн. Така нестача стабільності ймовірно пов'язана із впливом складної економічної ситуації в країні, викликаною війною, трансформацією структури страхового портфеля та зростанням конкуренції на ринку. Додатково викликає занепокоєння підвищення адміністративних витрат: у 2023 році вони зросли на 44,93%, а в 2024 році додатково підвищилися на 5,56%. Це може негативно вплинути на рентабельність компанії, що вказує на потребу в детальному аналізі ситуації та оптимізації операційних процесів.

У структурі активів страхової компанії спостерігається значне домінування необоротних активів над оборотними, що є характерним для цього сегмента через необхідність формування довгострокових резервів з метою забезпечення виконання страхових зобов'язань. Зокрема, частка необоротних активів компанії зросла з 56,32% у 2022 році до 70,1% у 2023 році, після чого зазнала незначного зниження до 69,77% у 2024 році. У складі необоротних активів страхової компанії «СГ «ТАС» переважну частку займають довгострокові фінансові інвестиції та кошти, які розміщені у централізованих страхових резервних фондах, що відповідає специфічним вимогам її діяльності.

У структурі оборотних активів страхової компанії домінуюче місце займають поточні фінансові інвестиції та дебіторська заборгованість за

реалізовану продукцію, товари, виконані роботи та надані послуги. Значна частина цієї заборгованості формується за рахунок зобов'язань страхувальників, які виникають у межах укладених компанією страхових договорів.

Вертикальний аналіз балансу компанії «СГ «ТАС» демонструє характерні закономірності у співвідношенні структури активів і пасивів організації (таблиця 2.6).

Таблиця 2.6 – Вертикальний аналіз балансу СГ «ТАС» за 2022-2023 роки

Показник	2022 рік		2023 рік		2024 рік	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
I. Необоротні активи	1664428	56,31	2738134	70,06	2856506	69,78
Нематеріальні активи	3845	0,13	3158	0,08	2212	0,05
Незавершені капітальні інвестиції	0	0,00	994	0,03	1100	0,03
Основні засоби	126726	4,29	180329	4,61	215976	5,28
Довгострокові фінансові інвестиції	744949	25,20	1241182	31,76	1102994	26,95
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	563387	19,06	1010777	25,86	1534224	37,48
II. Оборотні активи	1291436	43,69	1169967	29,94	1236948	30,22
Запаси	3305	0,11	4471	0,11	3288	0,08
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	311480	10,54	427573	10,94	15044	0,37
Поточні фінансові інвестиції	706070	23,89	434413	11,12	938809	22,93
Гроші та їх еквіваленти	122529	4,15	107045	2,74	109817	2,68
Баланс (Активи)	2955864	100,00	3908101	100,00	4093454	100,00
I. Власний капітал	869688	29,42	904876	23,15	998629	24,40
Зареєстрований (пайовий) капітал	102000	3,45	102000	2,61	102000	2,49
Капітал у дооцінках	81103	2,74	140606	3,60	182025	4,45
Нерозподілений прибуток	553598	18,73	581071	14,87	698207	17,06
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1901326	64,32	2660671	68,08	2720891	66,47
Страхові резерви	1869435	63,25	2632386	67,36	2680506	65,48
III. Поточні зобов'язання і забезпечення	184850	6,25	342554	8,77	373934	9,13
Баланс (Пасиви)	2955864	100,00	3908101	100,00	4093454	100,00

Джерело: побудовано за даними [28]

У структурі пасивів компанії простежується домінування довгострокових зобов'язань, головну частину яких становлять страхові резерви, що є типовим для діяльності страхових компаній. Частка довгострокових зобов'язань у пасивах страхової компанії варіювалася: від 64,3% у 2022 році, зростаючи до 68,1% у 2023 році, а в 2024 році незначно знизилася до 66,5%. Водночас частка власного капіталу в структурі пасивів зазнавала зменшення: з 29,42% у 2022 році до 23,15% у 2023 році, після чого піднялася до 24,40% у 2024 році. Подібна динаміка показників страхової компанії «СГ «ТАС» пояснюється більш стрімким зростанням страхових резервів порівняно з темпами приросту власного капіталу. Це може вказувати на досить агресивну стратегію щодо розширення страхового портфеля. Поточні зобов'язання і надалі залишаються незначною частиною структури пасивів, проте їх частка повільно зростала: від 6,25% у 2022 році до 9,13% у 2024 році. Варто зазначити, що загальний рівень фінансової стійкості компанії залишається достатнім. На це вказує нормативне співвідношення власного капіталу та зобов'язань, а також достатній обсяг сформованих страхових резервів, що гарантують своєчасне виконання компанією своїх зобов'язань перед страхувальниками.

Страхові послуги страхової компанії «СГ «ТАС» демонструють широкий спектр вибору страхових продуктів, розроблених з урахуванням актуальних потреб різних категорій споживачів страхових послуг (таблиця 2.7).

Згідно з аналізом матеріалів страхової компанії «СГ «ТАС», встановлено, що вона має необхідні ліцензії для здійснення 39 різновидів страхування, серед яких 21 належить до добровільного формату, а 18 — до обов'язкового. У її портфелі страхових продуктів представлено понад сто варіативних пропозицій, згрупованих у кілька основних категорій. Компанія стабільно займає провідні позиції в галузі автострахування та є лідером на ринку у сфері обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності

власників наземних транспортних засобів, що підтверджується значними обсягами зібраних премій за цим видом страхування [28].

Таблиця 2.7 – Страхові послуги, які надає страхова компанія «СГ «ТАС» на українському страховому ринку

Категорія послуг	Основні страхові продукти, що пропонує компанія
1. Автострахування	1. Поліси «Євро КАСКО»; 2. Поліси «ОСЦПВ»; 3. Добровільне страхування цивільно-правової відповідальності власників НТЗ; 4. Військовий захист автомобільного транспорту.
2. Страхування здоров'я	1. Добровільне медичне страхування; 2. Страхування від нещасних випадків; 3. Страхування на випадок хвороби.
3. Страхування подорожуючих	1. TAS-TRAVEL (подорож за кордон)
4. Корпоративні страхові програми	1. Страхування майна компаній; 2. Страхування відповідальності працівників компанії; 3. Страхування великих вантажів; 4. Страхування спеціалізованої техніки; 5. Страхування будівельно-монтажних ризиків (комплексне страхування); 6. Комплексні програми особистого страхування співробітників.

Джерело: побудовано автором на основі [28].

Послуги автострахування становлять значну частину портфеля страхових продуктів компанії «СГ «ТАС». Серед найбільш затребуваних рішень виділяється програма «Євро КАСКО», яка забезпечує комплексний захист автомобіля від різноманітних ризиків. Ефективність цього продукту підтверджується вагомими страховими виплатами, які в окремих випадках перевищували мільйон гривень. Крім класичних програм «КАСКО» та «ОСЦПВ», компанія розробила унікальну пропозицію – продукт

«Військовий авто-захист», адаптований до сучасних викликів, зокрема наслідків війни. Ця програма спрямована на захист транспортних засобів від специфічних ризиків, пов'язаних із військовими діями на території України. Подібний підхід виділяє «СГ «ТАС» серед конкурентів, демонструючи її здатність швидко пристосовувати страхові продукти до динамічних умов сучасного ринку [28].

Страхова компанія робить значний акцент на послугах, спрямованих на захист здоров'я. Цей напрям охоплює програми добровільного медичного страхування, страхування від нещасних випадків і страхування на випадок хвороби. Головною особливістю продуктів цієї категорії є індивідуальний підхід до розробки страхових програм для корпоративних клієнтів, з урахуванням специфіки їхньої діяльності та потреб працівників. Для приватних клієнтів пропонується кілька стандартних програм, які відрізняються обсягом покриття і вартістю, що дозволяє кожному обрати варіант страхового захисту, максимально відповідний його потребам.

До окремої категорії страхових послуг, які пропонуються компанією, належить страхування осіб, що подорожують, представлене продуктом TАС–TRAVEL. Цей страховий продукт спрямований на забезпечення комплексного захисту клієнтів під час закордонних поїздок і передбачає покриття медичних витрат, витрат на репатріацію, страхування цивільної відповідальності перед третіми особами, а також зменшення ймовірності виникнення інших фінансових ризиків, пов'язаних із подорожами. Програма розроблена з урахуванням вимог консульських установ різних держав, котрі вимагають наявності страхового покриття як однієї з умов для отримання візи. Клієнтам надається можливість обрання різних варіантів страхового покриття залежно від таких факторів, як країна призначення, тривалість перебування за межами країни постійного проживання та характер запланованих активностей під час подорожі. Однією з ключових переваг цього продукту є його доступність для придбання в онлайн-режимі через

офіційний веб-сайт компанії, що значно оптимізує та спрощує процедуру оформлення страхового полісу [28].

Страхова компанія «СГ «ТАС» створила комплексні програми страхового захисту, орієнтовані на корпоративних клієнтів. Ці програми можуть охоплювати страхування підприємницького майна, відповідальності, вантажів, спеціальної техніки, будівельно-монтажних ризиків, а також різні види особистого страхування працівників компаній. Ключовою особливістю співпраці з бізнес-клієнтами є індивідуальний підхід, який враховує специфіку діяльності страхувальника. Зокрема, розробляються оптимальні схеми для забезпечення максимально ефективного страхового захисту та пропонується повний спектр супровідних послуг. Для великих корпоративних клієнтів надаються персональні менеджери, які координують роботу між усіма підрозділами компанії, гарантуючи високий рівень обслуговування [28].

Таблиця 2.8 – Аналіз прибутковості Страхової групи «ТАС», %

Індикатори	2022 рік	2023 рік	2024 рік	Абс. відхилення (+,-)	
				2023/2022	2024/2023
1. Прибутковість страхових послуг	32,93	6,36	8,36	-26,6	-2
2. Рентабельність продажів	13,33	2,62	3,85	-10,7	+1,23
3. Рентабельність активів	10,26	2,43	38,38	-7,83	+35,95
4. Рентабельність власного капіталу	34,86	8,44	15,73	-26,42	+7,29

Джерело: пороховано за даними фінансової звітності ПАТ «СГ «ТАС» (Додаток А-В)

Аналіз прибутковості (таблиця 2.8) страхових послуг страхової компанії «СГ «ТАС» дозволяє нам відзначити зменшення на 26,6% у 2023 році порівняно з 2020 роком, та на 2% порівняно з 2023 роком.

Рентабельність продажів компанії впала на 10,7% у 2023 році у порівнянні з 2022 роком та зросла на 1,23% у 2024 році у порівнянні з 2023 роком, що свідчить про збільшення рентабельності інвестицій.

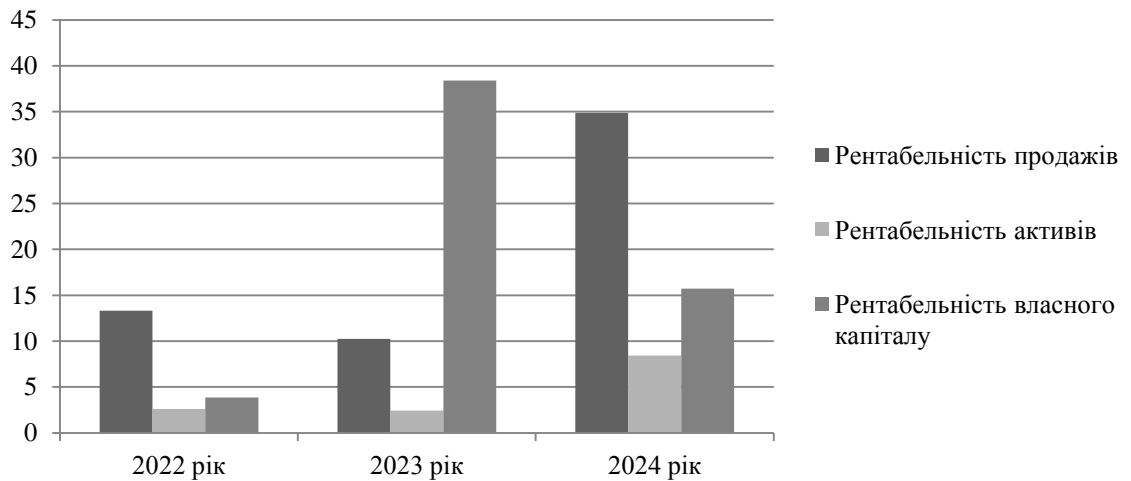


Рисунок 2.6 – Динаміка прибутковості СГ «ТАС» за 2022-2024 роки, %

Рентабельність активів компанії впала на 7,83% та зросла на 35,93% відповідно в результаті збільшення прибутку у 2024 році. Рентабельність власного капіталу компанії знизилась на 26,42% та зросла на 7,29% відповідно, що свідчить про збільшення рентабельності власного капіталу страховика у 2024 році.

## 2.2 Удосконалення підходів до реалізації страхових послуг в Україні на основі зарубіжного досвіду

На сьогодні страховий ринок у промислово розвинених країнах світу належить до ключових стратегічних секторів економіки та виступає каталізатором її розвитку. Це зумовлено тим, що страхування є невіддільною складовою економічного середовища, а його соціальні аспекти мають безпосередній вплив на підвищення рівня життя населення, забезпечуючи

надійний захист у разі виникнення страхових подій. Окрім того, страхування у своїх різноманітних формах відіграє важливу роль у підвищенні інвестиційного потенціалу країни, сприяючи примноженню її багатства. Такий підхід набуває особливого значення в умовах сучасного стану української економіки.

Впровадження міжнародних стандартів у сфері страхування в Україні є важливим кроком для інтеграції в глобальну страхову спільноту. Цей процес вимагає врахування внутрішніх можливостей країни, зокрема економічної та політичної стабільності, стану фінансової системи та чинного законодавства у сфері страхування. Держава має відігравати ключову роль у розвитку страхової галузі, використовуючи різні інструменти й стимули, як-от законодавчі ініціативи, податкові механізми та пільги. Це дозволить сформувати конкурентоспроможний ринок страхових послуг і сприятиме його подальшому поступу.

Державний контроль за діяльністю страховиків повинен бути спрямований на підвищення ефективності наглядових функцій. Головна мета такого підходу – запобігання банкрутству страхових компаній, недопущення серйозних порушень їхніх зобов'язань перед клієнтами, ліквідація схем псевдо страхування для відмивання коштів, а також протидія незаконним виплатам комісійних винагород керівникам та посадовцям, особливо у державному секторі. Такий механізм регулювання має підтримувати зміцнення позицій надійних компаній із стабільним фінансовим становищем на страховому ринку. Одночасно слід усунути можливість доступу до ринку спекулятивних та фіктивних структур, які здатні завдати шкоди як інтересам страхувальників, так і загальному розвитку страхової галузі.

Потрібно оновити комплект спеціалізованих законів, що регулюють страхову діяльність, а також постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України. Це стосується регуляторних документів, які включають вимоги, обмеження та економічні нормативи, а також методичні рекомендації та пояснення, що уточнюють використання законодавчих і нормативних актів. Основні підходи до реалізації страхових послуг в інших країнах підкреслюють

його значущість у різних секторах виробництва та фінансово-кредитній системі.

Структура страхового ринку Польщі значно відрізняється від українського за кількома важливими аспектами. До основних рис польського ринку можна віднести кількість страхових компаній, співвідношення між організаціями, що спеціалізуються на страхуванні життя та загальному страхуванні, наявність товариств взаємного страхування, рівень монополізації, а також частку іноземного капіталу у статутних фондах страховиків. Крім того, польський ринок вирізняється не лише присутністю компаній із залученням іноземного капіталу, але й діяльністю основних філій закордонних страхових корпорацій. Це суттєво впливає на відмінності у структурі страхових ринків обох країн.

Серед ключових суб'єктів інфраструктури, що працюють виключно на страховому ринку Польщі, варто виділити такі організації, як Речник застрахованих, Страховий гарантійний фонд та Фонд страхової освіти. Перші дві структури виконують свої функції як обов'язкові інституції, що діють у межах вимог страхового законодавства. Роль і діяльність Речника застрахованих визначені законом «Про страховий нагляд та Речника застрахованих». Основні завдання цієї установи включають розгляд скарг і заяв від страхувальників щодо дій страхових компаній та недержавних пенсійних фондів, а також оцінку проєктів нормативно-правових актів, які стосуються ринку страхування. Фінансування роботи Речника застрахованих і його апарату забезпечується за рахунок внесків страхових компаній і відкритих недержавних пенсійних фондів. Для страхових компаній ці внески складають 0,01% від загальної суми зібраних страхових премій-брутто, а для недержавних пенсійних фондів – 0,01% від суми сплачених внесків [24].

Освітня роль Речника застрахованих ефективно втілюється через діяльність Фондації страхової освіти. Ця добровільна організація, створена з ініціативи Речника, спрямована на підвищення рівня поінформованості населення про страхування та розвиток страхової культури загалом. Заснована ще у 1998 році, Фондація активно розвивається, реалізуючи низку

постійних проєктів. Серед них варто виділити щорічний конкурс наукових робіт із тематики страхування, що охоплює дисертаційні дослідження, магістерські та бакалаврські роботи. Переможці конкурсу традиційно отримують можливість опублікувати свої роботи у виданні «Страхова газета», що сприяє популяризації наукових досягнень у цій галузі [24].

Інфраструктура страхового ринку України поки що не включає таких закладів, як Омбудсмен із захисту прав застрахованих або Фонд страхового просвітництва. Видається, що запровадження подібних інституцій було б надзвичайно важливим для розвитку цієї сфери, особливо враховуючи молодий вік страхового ринку України в порівнянні з аналогічним ринком у Польщі. Одним із ключових компонентів польського страхового ринку є Страховий гарантійний фонд. Його діяльність регламентується законом "Про обов'язкове страхування, Страховий гарантійний фонд та Польське бюро транспортних страховиків". Основними завданнями фонду є виплата відшкодувань за договорами обов'язкового страхування цивільної відповідальності, а також страхування відповідальності фермерів у випадках, які трапляються на території Польщі. Окрім цього, фонд виконує низку інших функцій, які сприяють стабільності та довірі до страхового ринку.

Однією з ключових функцій страхового гарантійного фонду є відшкодування збитків у разі банкрутства страхових компаній. Крім цього, фонд виконує і супутню функцію, забезпечуючи страховим компаніям поворотну фінансову підтримку. Ця допомога надається компаніям, які після завершення процесу реорганізації переймають страхові портфелі з договорами обов'язкового страхування цивільної відповідальності автовласників та страхування відповідальності фермерів від інших страхових установ, але тимчасово стикаються з нестачею ресурсів для виплат страхових компенсацій. Окрім цього, фонд веде централізований реєстр договорів обов'язкового страхування зазначених видів відповідальності. Усі страховики, які укладають подібні договори, автоматично набувають статусу учасників фонду. Що стосується компаній зі страхування життя, їх участь у

фонді має місце лише в ситуації оголошення банкрутства та за умови сплати встановленого внеску [29].

У Сполучених Штатах відсутня єдина національна система страхування — кожен штат діє на основі власного законодавства у сфері страхування. Страхові компанії володіють значними повноваженнями у формуванні своєї політики, визначенні розмірів внесків, порядку їхнього сплачування та компенсації збитків. Ця гнучкість є однією з характерних особливостей американського страхового ринку. Діяльність усіх страховиків у США ретельно аналізується трьома основними консалтинговими організаціями: A.M. Best, Moody's і Standard & Poor's. Щоквартально вони випускають каталоги, які містять інформацію про роботу страхових компаній. У таких звітах відображаються офіційні рейтинги страхових організацій за критеріями їхньої надійності для споживачів, а також дані про їхню платоспроможність. Основні параметри аналізу включають фінансовий стан, виплати за позовами, якість обслуговування, заходи безпеки та запобігання втратам, гнучкість роботи компанії та вартість її послуг. Ефективність роботи страхової компанії оцінюється за такими ключовими показниками, як рівень втрат, доходи, рентабельність інвестицій і величина дебіторської заборгованості [42].

Розглядаючи особливості функціонування страхового ринку Великої Британії, варто зазначити, що за рядом ключових критеріїв він впевнено утримує позицію лідера на глобальній арені. Страхові компанії країни охоплюють діяльністю 43 держав світу, що свідчить про масштабність їхнього впливу. До того ж, майже десята частина світового обсягу страхових премій належить саме британським установам, підтверджуючи їхнє значення в міжнародному економічному просторі. Інституційна складова ринку представлена акціонерними товариствами, товариствами взаємного страхування, а також філіями та представництвами зарубіжних компаній. Важливо враховувати, що відповідно до чинних норм Європейського Союзу страхові організації мають чітко окреслені межі своєї діяльності — їм суворо заборонено займатися іншими видами бізнесу поза сферою страхування.

Особливість англійського страхового ринку полягає у впровадженні унікальної системи захисту страхувальників, яку доповнює спеціальний страховий фонд. Цей фонд формується завдяки внескам страхових компаній, розмір яких залежить від обсягу зібраної страхової нетто-премії за укладеними договорами страхування. У разі банкрутства страхової компанії кошти фонду використовуються для часткового або повного покриття збитків, понесених за договорами обов'язкового страхування [41].

Страховий ринок Німеччини має низку унікальних рис, що роблять його особливим. Перш за все, він характеризується тісним зв'язком між страховими компаніями та великим промисловим капіталом. Це проявляється у поширеній практиці взаємного володіння частками в капіталі та спільного управління. По-друге, діяльність страхового ринку жорстко регулюється державою, що забезпечує високий рівень контролю. Третьою важливою особливістю, яка визначає специфіку німецького страхового сектору, є модель банківського страхування. У її межах страхові компанії не лише пропонують страхові послуги, але й надають банківські сервіси через свої точки продажу. Окрім цього, Німеччина залишається одним із провідних центрів світового перестраховування, послугами якого активно користуються страховики з багатьох економічно розвинених країн світу [41].

Страховий ринок Швейцарії вирізняється унікальним синтезом національного та міжнародного капіталу, що формує ефективну систему співпраці. Значна частина страхових компаній діє у форматі транснаціональних корпорацій, активно просуваючи свої інтереси на світовій арені. Особливою ознакою швейцарських страхових організацій є їхня потужна інтеграція в ринок капіталів, де вони здійснюють значну інвестиційну діяльність. Наприклад, понад половину своїх сукупних активів ці компанії спрямовують на кредитування та інвестування в облігації [41].

У розвинених країнах світу діють спеціалізовані установи, які здійснюють супровід і контроль страхового бізнесу. Для України ця практика також набуває особливої актуальності, адже потреба у створенні професійних сервісів назріла

вже давно. Сюди відносяться такі експертні служби, як сюрвейєри, кваліфіковані менеджери, консультанти з управління ризиками та інспектори врегулювання позовів. Ці структури повинні відповідати сучасним стандартам, зокрема у технічному оснащенні та застосуванні спеціалізованих експертних методів. Страхові компанії при цьому стикаються з помітним дефіцитом фахівців, зокрема тих, хто спеціалізується на актуарних розрахунках, статистиці та правових питаннях у сфері страхування.

Вища освіта повинна стати невід'ємною частиною підготовки професіоналів у сфері страхування, яка є перспективним напрямком для розвитку в Україні. У країнах Заходу цей підхід уже активно застосовується, створюючи розгалужену мережу навчальних закладів. Наприклад, у США функціонує Нью-Йоркський страховий коледж, що займає важливе місце в глобальній системі страхової освіти. У Великобританії діє Лондонський Chartered Insurance Institute, а у Франції – Ecole de Assurance, розташована в Парижі. У Нью-Йоркському коледжі навчання триває 4-5 років, після чого випускники отримують ступінь бакалавра або магістра в галузі фінансів та управління бізнесом зі спеціалізацією у страхуванні або ж бакалавра з актуарних наук. В Італії римський університет La Sapienza за чотири роки готує бакалаврів за напрямками статистики, актуарних наук та страхового права. У Швейцарії навчання фахівців-актуаріїв організовано в кількох університетах, зокрема у чотирьох німецькомовних та двох франкомовних закладах освіти [24].

Система вищої страхової освіти потребує значних спільних зусиль з боку державних інституцій, закладів вищої освіти та страхових організацій. При цьому варто зазначити, що страхові компанії потребують фахівців різної спеціалізації, зокрема менеджерів, юристів, актуаріїв, фінансистів та інших. Таким чином, цілеспрямована підготовка таких професіоналів у рамках одного навчального закладу є практично неможливою. З огляду на це, раціональним рішенням видається запровадження відповідних спеціалізацій у різних вишах.

У таблиці 2.9 представлені приклади зарубіжних InsurTech розробок, які спрямовані на модернізацію та трансформацію сфери страхових послуг.

Таблиця 2.9 – Приклади зарубіжних InsurTech розробок

Назва	Характеристика InsurTech розробок
SPOT	Розробка, спрямована на задоволення потреб споживачів страхових послуг, що ведуть динамічний та активний спосіб життя. Її інтуїтивно зрозуміла платформа забезпечує можливість оформлення короткострокових страхових договорів із щомісячним оновленням, пропонуючи користувачам гнучкість та зручність у виборі потрібних умов.
ZESTY AI (ATTESTIV)	Інноваційна платформа, заснована на технологіях штучного інтелекту, спрямована на вдосконалення процесів у сфері страхування майна. Вона використовує передові інноваційні рішення для моделювання ймовірності страхових випадків, пов'язаних зі страхуванням нерухомості. Завдяки цьому страховики, зокрема перевізники та перестрахові компанії, впроваджують більш точну систему оцінки ризиків, що дозволяє запропонувати клієнтам вигідніші та ефективніші умови страхування.
FLOCK	Цифровий додаток створено для страхування та гарантування безпеки безпілотних літальних апаратів. Він забезпечує можливість у режимі реального часу проводити кількісну оцінку ризиків, пов'язаних із польотами дронів.
ATTESTIV	Прогресивний стартап, створений для протидії шахрайству. ATTESTIV має здатність верифікувати автентичність фотографій і відео, що допомагає знизити ризики під час розслідування страхових випадків.

Джерело: складено на основі [24; 39]

Підсумовуючи наведені аргументи, можна зазначити, що міжнародний досвід у сфері управління страховою діяльністю пропонує широкий вибір підходів та стратегій. Застосування окремих методів і інструментів, поширених у розвинених країнах Заходу, цілком доцільне за певних умов. Проте важливо враховувати, що до української системи страхування варто інтегрувати лише ті міжнародні практики, які відповідають особливостям вітчизняного ринку хоча б частково і здатні позитивно вплинути на його ефективність та роботу.

## Висновки

У процесі виконання кваліфікаційної роботи було здійснено ґрунтовне дослідження сутності, особливостей та тенденцій розвитку страхових послуг в Україні. Окрім цього, проведено детальний аналіз діяльності страхової компанії «СГ «ТАС». Проведене дослідження дозволило сформулювати низку ключових висновків, що мають наукову і практичну значущість.

Страхові послуги становлять невід’ємну складову фінансової системи країни, виконуючи функцію захисту майнових інтересів як фізичних, так і юридичних осіб. Їхня специфіка полягає у розподілі ризиків, суворому законодавчому регулюванні, а також діяльності в умовах значної конкуренції та динамічно змінюваного ринкового середовища.

Аналіз ринку страхових послуг в Україні за період 2022–2024 років виявив загальну тенденцію до скорочення кількості страхових компаній, що найбільш яскраво проявляється у сегменті страхування non-life. Така динаміка зумовлена економічною нестабільністю, посиленням регуляторних впливів та зростанням обсягу страхових виплат. Попри ці виклики, ринок демонструє стійке зростання страхових премій і резервів, що свідчить про поступове відновлення довіри до страхових послуг і здатність учасників ринку адаптуватися до нових умов.

Виявлено як позитивні аспекти розвитку ринку (розширення асортименту страхових продуктів, впровадження цифрових технологій, зростання фінансової грамотності населення), так і ключові проблеми, включаючи недосконале законодавство, недостатній рівень капіталізації та обмежений розвиток брокерських послуг. У відповідь на ці проблеми запропоновано комплексний підхід, що включає удосконалення нормативно-правової бази, стимулювання інвестиційної активності у галузі та подальшу цифровізацію страхового сектора.

Окрема увага у роботі приділена перспективам розвитку страхового ринку в умовах війни. Актуалізація воєнних ризиків стимулює створення нових страхових продуктів, таких як страхування від бойових дій, а також активне впровадження інноваційних цифрових рішень для підвищення ефективності клієнтського обслуговування.

У другому розділі кваліфікаційної роботи було проведено поглиблений аналіз діяльності приватного акціонерного товариства «СГ «ТАС», яке є одним із лідерів українського страхового ринку. Дослідження засвідчило високий рівень адаптивності компанії до змін ринкового середовища. Компанія активно впроваджує цифрові сервіси та пропонує комплексні продукти як для приватних осіб, так і для бізнесу. Фінансові показники свідчать про зростання обсягів страхових премій у компанії, хоча у 2024 році спостерігалось зниження чистого фінансового результату через істотне збільшення страхових виплат.

На основі фінансової звітності за 2022-2024 роки простежується позитивна тенденція розвитку компанії. Внутрішні грошові потоки між головним офісом та регіональними представництвами демонструють збалансований розподіл ресурсів, де основна частка (майже 65%) припадає на операційну діяльність, тобто реалізацію страхових продуктів та врегулювання страхових випадків. Розраховані індикатори рентабельності реалізації страхових продуктів вказують на підвищення рівня ефективності бізнес-процесів та зростання продуктивності праці компанії «СК «ТАС».

Отже, результати проведеного дослідження підтверджують значний потенціал розвитку страхового ринку в Україні. Реалізація цього потенціалу потребує системного підходу до вдосконалення правового регулювання, впровадження інноваційних технологій та зміцнення інституційної спроможності. Забезпечення стабільності, прозорості та доступності страхових продуктів сприятиме зростанню довіри населення і бізнесу до страхового сектора та стане додатковим чинником укріплення національної економіки загалом.

## Список використаних джерел

1. Богріновцева Л. Шляхи протидії страховому шахрайству в сучасних умовах розвитку / Л. Богріновцева, О. Ключка, І. Заїчко // Європейський науковий журнал економічних та фінансових інновацій. – 2024. – 1 (13). – С. 107–117. <https://doi.org/10.32750/2024-0111>.
2. Базилевич В. Д. Страховий ринок України : [монографія]. Київ : Знання, 2008. – С. 371.
3. Вовк В. Страховий ринок України у період дії воєнного стану: фінансовий та маркетинговий аспекти / В. Вовк, Ю. Жежерун, В. Костогриз // Проблеми і перспективи економіки та управління. – 2023. – 3 (35). – С. 119–131.
4. Вовчак О. Д. Страхові послуги: навчальний посібник / О. Д. Вовчак, О. І. Завійська. – Львів : Видавництво – Компакт-ЛВ, 2005. – 656 с.
5. Волосович С. Технологічні інновації на страховому ринку / С. Волосович, О. Фоміна // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2018. – № 5. – С. 124–137.
6. Волосович С., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку / С. Волосович, О. Фоміна // Вісник КНТЕУ. – 2018. – № 5. – С. 124–137.
7. Гавадзин Н. О. Цифровізація страхування / Н. О. Гавадзин, Н. М. Григорська, Р. І. Запухлий // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2023. – Вип. 48. – С. 14-17.
8. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : [монографія]. Київ : КНЕУ, 2009. – 283 с.
9. Говорушко Т. А. Страхові послуги. Підручник. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 376 с.
10. Гриньова К. Інтернет-страхування в Україні: правовий аспект / К. Гриньова // Правовий тиждень. – 2010 – № 29. – С. 11.
11. Дем'янчук М. А. Інформаційні технології як фактор підвищення конкурентоспроможності страхових компаній / М. А. Дем'янчук, А. А.

Дроздина // Модернізація економіки: теоретичні засади та практика реалізації : матеріали міжнар. наук.-практич. конф., Запоріжжя. – 2021. – С. 145–149.

12. Додіван М. О. Суть і перспективи розвитку інтернет-страхування в Україні [Електронний ресурс] / М. О. Додіван, Г. О. Нагаєва. – Режим доступу: <https://surl.li/xzmbuw>.

13. Дудченко Н. В. Новітні тенденції розвитку вітчизняного страхового ринку / Н. В. Дудченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 3 (29). – С. 261–263.

14. Житар М. О. Оцінка функціонування страхового ринку України в умовах глобалізації / М. О. Житар // Інфраструктура ринку. – 2020. – № 41. – С. 261–266.

15. Житар М. О. Фінансова стійкість страхових компаній: управління ризиками / М. О. Житар, Л. М. Богрінцева // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. – 2019. – № 1. – С. 7–19.

16. Житар М. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах воєнного стану [Електронний ресурс] / М. Житар // Економіка та суспільство. – 2024. – № 61. – Режим доступу: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/3733>.

17. Журавка О. С. Страхова культура як один із чинників впливу на розвиток страхування [Електронний ресурс] / О. С. Журавка, С. Г. Лопатченко // Ефективна економіка. – 2015. – № 5. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4102&p=3>.

18. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» [Електронний ресурс] : Відомості Верховної Ради (ВВР), 2024, №№ 37, 38, ст.238. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/25/01/07/5017>.

19. Зюбін В.М. Теретичні засади формування ринку страхових послуг на регіональному рівні [Електронний ресурс] / В. М. Зюбін // Ефективна економіка. – 2012. – № 1. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1181&p=7>.

20. Козьменко О. В. Страховий і перестраховий ринок в епоху глобалізації : [монографія] / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.

21. Корват О. В. Концептуалізація державного регулювання ринку страхових послуг [Електронний ресурс] / О. В. Корват // Ефективна економіка. – 2015. – № 9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4310>.
22. Ліщук Р. О. Особливості розвитку страхування в умовах цифрової адженди [Електронний ресурс] / Р. О. Ліщук. – Режим доступу: <https://surl.li/pxjvsc>.
23. Марина А. Страховий ринок України в умовах війни / А. Марина, М. Пеценко // Цифрова економіка та економічна безпека. – 2023. – № 5. – С. 44–51.
24. Мосеев Г. С. Зарубіжний досвід у сфері страхування та можливості його використання в Україні / Мосеев Г. С. // Суспільство та національні інтереси. – 2024. – № 5. – С. 607-617.
25. Осадець С.С., Арюх Т.М., Гаманкова О.О. Страхові послуги : [підручник]. Київ : КНЕУ, 2007. – 464 с.
26. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
27. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/>
28. Офіційний сайт Страхової групи «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sgtas.ua/>.
29. Офіційний сайт Ліги страхових організацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uainsur.com/osnovni-tendentsii-strakhovoho-rynku-u-2024-rotsi>.
30. Офіційний сайт МТСБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mtsbu.ua/about/statistics>.
31. Пікус Р. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності / Р. Пікус, В. Заколюдажний // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2015. – Вип. 3. – С. 72-80.
32. Приказюк Н. В. Розвиток інтернет-страхування у нових умовах / Н. В. Приказюк, Т. П. Моташко, Ю. С. Кондратенко // Науковий погляд: економіка та управління. – № 2 (72) – 2021. – С. 102-108.

33. Про страхування : Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. Відомості Верховної Ради України [Електронний ресурс]. Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
34. Рябоконт Н. П. Систематизація каналів продажів страхових продуктів / Н. В. Рябоконт // Науковий вісник УАБС НБУ. – 2016. – Вип. 34. – С. 268-275.
35. Самошкіна І. Д. Розвиток діджиталізації страхового ринку України [Електронний ресурс] / І. Д. Самошкіна // Економіка та суспільство. – Режим доступу: <https://surli.cc/uskrbm>.
36. Сосновська О. О. Тенденції інноваційного розвитку страхових компаній в Україні / О. О. Сосновська, І. І. Сіренька // Європейський науковий журнал Економічних та фінансових інновацій. – 2021. – Т. 2. № 8. – С. 20–30.
37. Статистика страхового ринку в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>.
38. Статистика страхового ринку України [Електронний ресурс] : страховий ринок України у 2024 році. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/stat>.
39. Стихарська Н. Як InsurTech змінює ринок страхування [Електронний ресурс] / Н. Стихарська. – Режим доступу: <https://taslife.com.ua/blog/yak-insurtech-zminyuye-rynok-strahuvannya>.
40. Страхування : підручник / кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : КНЕУ, 2008. – 599 с.
41. Фолькер Х. Особливості страхування життя в Європейських країнах / Х. Фолькер // Страхова справа – 2014. – № 2(18). – С. 25–28.
42. Zhytar M., Andrushchenko D., Yasentiuk A. Modern Trends in the Development of the Insurance Services Market. The Baltic Scientific Journals «Socio World». – 2021. – No 4. – P. 47–53.

## ДОДАТКИ