МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Допускається до захисту
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування
_____ доцент О.О. Драган
«17» грудня 2025 року

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ LIFE- СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ПрАТ СК «ОРАНТА-ЖИТТЯ»)

Виконав: Тимченко Віталій Іванович
прізвище, ім'я, по батькові *підпис*

Керівник: доцент Ткаченко Катерина Віталіївна
вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові *підпис*

Рецензент: доцент Гаврик Олеся Юріївна
вчене звання, прізвище, ім'я, по батькові *підпис*

Я, Тимченко Віталій Іванович, засвідчую, що кваліфікаційну роботу магістра виконано з дотриманням принципів академічної доброчесності.

Біла Церква – 2025

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

Спеціальність: 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»

Затверджую
гарант ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»
_____ доцент О. О. Драган
(підпис)
«04» листопада 2024 року

ЗАВДАННЯ
на кваліфікаційну роботу магістра
Тимченку Віталію Івановичу

Тема: Проблеми та перспективи розвитку life- страхування в Україні (за матеріалами ПрАТ СК «Оранта-Життя»)»

Перелік питань, що розробляються в роботі: розкрити економічну сутність, функції та значення life-страхування у сучасних умовах; проаналізувати структуру та основні тенденції розвитку ринку life-страхування в Україні; надати організаційно-економічну характеристику ПрАТ «СК «Оранта-Життя»; дослідити фінансово-господарські результати діяльності компанії та оцінити її ефективність; виявити основні проблеми розвитку life-страхування в Україні; проаналізувати зарубіжний досвід life-страхування та визначити можливості його адаптації в українських умовах; сформулювати пропозиції та напрями вдосконалення функціонування ринку life-страхування в Україні.

Вихідні дані: фінансова звітність ПрАТ СК «Оранта-Життя»)»

Календарний план виконання роботи

Етап виконання	Період виконання	Відмітка про виконання
Огляд літератури	листопад 2024 – січень 2025	виконано
Теоретико-методична частина	лютий – квітень 2025	виконано
Аналітична частина	травень – липень 2025	виконано
Рекомендаційна частина	серпень – жовтень 2025	виконано
Оформлення роботи	листопад 2025	виконано
Перевірка на плагіат	листопад 2025	виконано
Попередній розгляд на кафедрі	листопад 2025	виконано
Подання на рецензування	листопад 2025	виконано

Керівник _____ доцент К.В. Ткаченко
підпис

Здобувач _____ В.І. Тимченко
підпис

Дата отримання завдання «04» листопада 2024 року

АНОТАЦІЯ

Тимченко В.І.

Проблеми та перспективи розвитку Life- страхування в Україні (за матеріалами ПрАТ СК «Оранта-Життя»)

У кваліфікаційній роботі досліджено сучасний стан та особливості функціонування страхування життя в Україні з урахуванням умов трансформації фінансового ринку, підвищених ризиків та зростаючих вимог до фінансової надійності страховиків. Проаналізовано організаційну структуру компанії, основні напрями її діяльності, а також роль ризик-менеджменту, інвестиційної політики та цифровізації у забезпеченні стабільності страхових зобов'язань.

Методологічну основу роботи становить сукупність загальнонаукових і спеціальних методів дослідження, зокрема: аналіз і синтез, індукція та дедукція, системний і структурно-функціональний підходи, статистичний та порівняльний аналіз, а також методи узагальнення фінансово-економічної інформації. У процесі дослідження використано офіційні дані страхової компанії, рейтингових агентств та інформаційно-аналітичних ресурсів.

Результати дослідження підтверджують, що ефективна організаційна структура управління, поєднана з належним рівнем ризик-менеджменту та комплаєнсу, сприяє підвищенню фінансової стійкості страхової компанії та її здатності своєчасно виконувати страхові зобов'язання за договорами страхування життя. Встановлено, що висока національна оцінка фінансової надійності є важливим чинником довіри з боку страхувальників.

Одержані результати можуть бути використані у практичній діяльності ПрАТ «СК «Оранта-Життя» для вдосконалення системи управління та підвищення якості страхових послуг.

Основний висновок дослідження полягає в тому, що стабільний розвиток страхування життя в Україні значною мірою залежить від ефективності корпоративного управління, фінансової надійності страховиків та адаптації їх діяльності до сучасних економічних викликів.

Кваліфікаційна робота магістра містить 66 сторінок, 15 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел із 48 найменувань.

Ключові слова: страхова медицина, медичне страхування, обов'язкове страхування, добровільне страхування, охорона здоров'я, соціальний захист населення.

ANNOTATION

Tymchenko V.I.

Problems and prospects of life insurance development in Ukraine

(based on materials from «ORANTA-ZHYTTYA» PJSC IC)

The qualification work examines the current state and features of the functioning of life insurance in Ukraine, taking into account the conditions of financial market transformation, increased risks and growing requirements for the financial reliability of insurers. The organizational structure of the company, the main areas of its activity, as well as the role of risk management, investment policy and digitalization in ensuring the stability of insurance liabilities are analyzed.

The methodological basis of the work is a set of general scientific and special research methods, in particular: analysis and synthesis, induction and deduction, systemic and structural-functional approaches, statistical and comparative analysis, as well as methods of generalizing financial and economic information. The research used official data from the insurance company, rating agencies and information and analytical resources.

The results of the study confirm that an effective organizational management structure, combined with an appropriate level of risk management and compliance, contributes to increasing the financial stability of the insurance company and its ability to timely fulfill insurance obligations under life insurance contracts. It was established that a high national assessment of financial reliability is an important factor in trust on the part of policyholders.

The results obtained can be used in the practical activities of «Oranta-zhyttya» PrJSC IC to improve the management system and improve the quality of insurance services.

The main conclusion of the study is that the stable development of life insurance in Ukraine largely depends on the effectiveness of corporate governance, the financial reliability of insurers and the adaptation of their activities to modern economic challenges.

The master's qualification work contains 66 pages, 15 tables, 8 figures, a list of sources used with 48 names.

Keywords: insurance medicine, medical insurance, mandatory insurance, voluntary insurance, health care, social protection of the population.

ЗМІСТ

ВСТУП…… 7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ LIFE-СТРАХУВАННЯ, ЯК ЧАСТИНИ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ.....…….…...….. 10
1.1. Сутність та основні функції life- страхування. ……..... 10
1.2. Особливості організації та принципи управління діяльністю life-страхових компаній.....…… 16
Висновки до розділу 1……..... 21
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ 22
2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «СК «Оранта-Життя»..... 22
2.2. Фінансовий аналіз ПрАТ «СК «Оранта-Життя»..... 25
2.3. Ефективність управління діяльністю з life-страхування та аналіз основних страхових продуктів ПрАТ «СК «Оранта-Життя»……. 36
Висновки до розділу 2……..... 42
РОЗДІЛ 3. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГАЛУЗІ LIFE-СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ……... 43
3.1. Проблеми розвитку ринку life-страхування в Україні 43
3.2. Зарубіжний досвід у галузі life- страхування й можливість його впровадження в українську практику…… 46
Висновки до розділу 3……...… 56
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ……...…….....… 58
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ……..... 61
ДОДАТКИ …….. 66

ВСТУП

Актуальність теми. Life-страхування посідає важливе місце у фінансовій системі будь-якої країни, адже воно забезпечує соціальний захист населення, формує довгострокові інвестиційні ресурси та сприяє економічній стабільності. У сучасних умовах воєнного стану, економічної нестабільності та демографічних змін особливого значення набуває розвиток life-страхування в Україні як інструмента підвищення рівня добробуту та фінансової безпеки громадян.

Ринок life-страхування в Україні залишається одним із найменш розвинених порівняно з країнами ЄС. Його частка у ВВП не перевищує 0,3–0,4 %, тоді як у розвинених державах цей показник сягає 2–3 %. Це свідчить про значний потенціал для подальшого розвитку галузі. Водночас низький рівень фінансової грамотності, обмежена довіра до страховиків, нестабільність економічного середовища та відсутність державних стимулів стримують активізацію цього сегмента ринку.

З іншого боку, life-страхування може стати одним із рушіїв післявоєнного економічного відновлення, оскільки воно акумулює внутрішні фінансові ресурси, сприяє розвитку інвестиційного ринку та формує культуру довгострокових заощаджень. Дослідження досвіду провідних страхових компаній, зокрема ПрАТ «СК «Оранта-Життя», дозволяє визначити основні тенденції, проблеми та перспективи галузі, а також виробити практичні рекомендації щодо підвищення її ефективності.

Актуальність теми зумовлена потребою глибокого аналізу сучасного стану ринку life-страхування в Україні, виявлення бар’єрів його розвитку та розроблення дієвих механізмів підвищення конкурентоспроможності страховиків.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є комплексне дослідження теоретичних, організаційних та практичних аспектів розвитку ринку life-страхування в Україні та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності управління діяльністю life-страхових компаній за матеріалами

ПрАТ «СК «Оранта-Життя».

Завдання кваліфікаційної роботи. Для досягнення поставленої мети будуть вирішені наступні задачі:

- розкрити економічну сутність, функції та значення life-страхування у сучасних умовах;
- проаналізувати структуру та основні тенденції розвитку ринку life-страхування в Україні;
- надати організаційно-економічну характеристику ПрАТ «СК «Оранта-Життя»;
- дослідити фінансово-господарські результати діяльності компанії та оцінити її ефективність;
- виявити основні проблеми розвитку life-страхування в Україні;
- проаналізувати зарубіжний досвід life-страхування та визначити можливості його адаптації в українських умовах;
- сформулювати пропозиції та напрями вдосконалення функціонування ринку life-страхування в Україні.

Об'єктом дослідження є ринок life-страхування в Україні та діяльність ПрАТ «СК «Оранта-Життя» як представника life-сегмента страхового ринку.

Предмет дослідження – теоретико-методологічні та практичні аспекти формування, функціонування й удосконалення системи life-страхування в Україні, зокрема й ПрАТ СК «Оранта-Життя».

Методи дослідження. Для вирішення завдань, сформульованих у магістерській роботі, були використані загальні та специфічні методи і прийоми: узагальнення та логічний аналіз, діалектичний метод наукового пізнання, системний підхід, статистичний і порівняльний аналіз, методи фінансово-економічного аналізу та графічні методи.

Інформаційною базою кваліфікаційної роботи магістра є праці вітчизняних і зарубіжних економістів, монографії, статті вітчизняних та закордонних авторів, періодичні видання, чинні законодавчі та нормативні акти, офіційні статистичні дані та ресурси Інтернету, фінансова звітність

ПрАТ СК «Оранта-Життя» та результати власних досліджень.

Апробація результатів дослідження. Основні результати роботи та їхнє практичне значення доповідались на Міжнародній науково-практичній конференції (Тимченко В.І. Проблеми і перспективи розвитку страхування життя в Україні**.** Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Фінанси, маркетинг, менеджмент, економіка: сталі рішення та цифрові трансформації» (Біла Церква, 5-6 червня 2025 р.). URL: https://science.btsau.edu.ua/sites/default/files/tezy/fin_men_mar_econ_5-6.06.2025.pdf

Структура кваліфікаційної роботи магістра. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та пропозицій, загальний обсяг роботи становить 66 сторінок. Робота містить 15 таблиць, 8 рисунків, список використаних джерел із 48 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ LIFE-СТРАХУВАННЯ, ЯК ЧАСТИНИ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ

1.1. Сутність та основні функції life-страхування

У сучасних умовах розвитку фінансової системи life-страхування (або страхування життя) займає важливе місце серед механізмів, що забезпечують соціально-економічну стабільність, фінансову безпеку громадян і формування довгострокових інвестиційних ресурсів. Його значення на страховому ринку постійно зростає, адже саме цей вид страхування дозволяє ефективно поєднувати функції фінансового захисту населення з можливостями накопичення капіталу.

Зокрема, дослідження питань life-страхування є особливо важливим для України, де фінансова система перебуває у процесі трансформації через повномасштабну війну, демографічні виклики та необхідність відновлення економіки після кризових явищ.

Life-страхування виступає специфічною формою економічних відносин між страховою компанією та страхувальником, що базується на принципі ймовірнісного розподілу ризиків. Суть цих відносин полягає в тому, що страховик бере на себе зобов’язання виплатити компенсацію у разі настання певної події, пов’язаної з життям чи здоров’ям застрахованої особи, а страхувальник здійснює регулярні внески.

За своєю природою цей вид страхування поєднує ризиковий і накопичувальний елементи, роблячи його унікальним інструментом фінансового планування для населення.

Наукова література визначає life-страхування як систему економічних відносин, що забезпечує страхову і інвестиційну підтримку фізичних осіб у випадку подій, пов’язаних із тривалістю життя.

Відповідно до чинної редакції Закону України «Про страхування», цей вид охоплює ризики на дожиття, смерть, довголіття, події, як-от весілля чи

народження дітей, а також виплати у формі ренти,- одноразових чи періодичних. Загалом сутність life-страхування полягає у створенні фінансового резерву для забезпечення компенсації можливих втрат або реалізації довгострокових життєвих цілей.

Страхування являє собою економічні відносини, що встановлюються між двома сторонами з метою захисту фінансових інтересів як страхової компанії, так і страхувальника. Це досягається шляхом сплати страхових внесків до спеціально створеного фонду, з якого здійснюється відшкодування у разі настання передбаченого страхового випадку.

Термін «страхування» походить від латинських слів «securus» та «sine cura», що перекладаються як «безтурботний». Попри це, поняття часто асоціюють із поняттям «страх» та вживають у значеннях «захист», «підтримка» або «гарантія успіху».

Науковець Т. Артюх визначає life-страхування як підгалузь особистого страхування, яка охоплює сукупність видів страхування, за якими страховик виплачує певну грошову суму застрахованій особі або її правонаступнику у випадках, як-от досягнення певного віку, настання визначеної дати або події, смерть, народження дитини, вступ до шлюбу, отримання вищої освіти чи смерть близьких родичів (чоловіка, дружини, дітей, батьків).

Згідно з думкою вченого В. Базилевича, страхування життя має особливе значення для страхувальників. У зв’язку з цим у більшості високорозвинених країн законодавством заборонено страховикам, які займаються операціями зі страхування життя (пенсії, ренти), здійснювати інші види страхування.

На рис. 1.1. нами представлено трактування поняття «страхування життя».

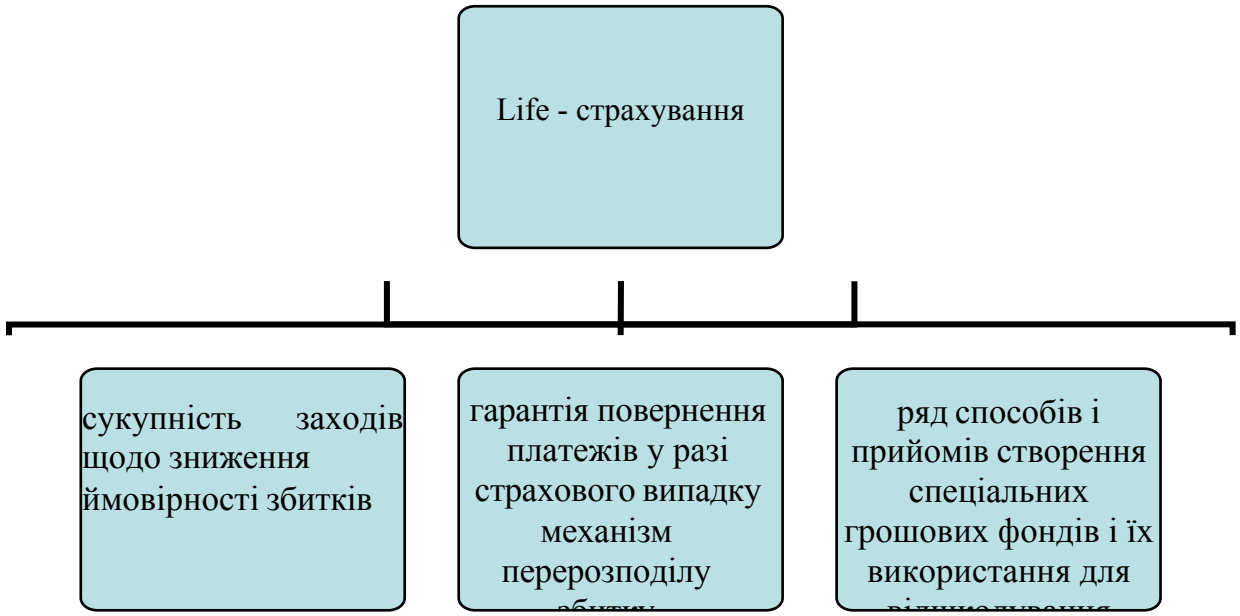

Рис. 1.1. **Трактування поняття «Life - страхування»**

Джерело: побудовано автором на основі джерел [10; 56]

Основними функціями life-страхування є захисна, накопичувальна, інвестиційна, перерозподільча та соціальна функції.

- Захисна функція забезпечує фінансову підтримку у разі смерті чи втрати працездатності застрахованої особи, що допомагає зберегти економічну стабільність сім'ї або домогосподарства.
- Накопичувальна функція гарантує формування особистих заощаджень шляхом регулярної сплати страхових внесків, що дозволяє отримати певну грошову суму після завершення терміну дії договору.
- Інвестиційна функція важлива на макроекономічному рівні, адже страхові компанії акумулюють значні фінансові ресурси й спрямовують їх у вигідні інструменти, такі як облігації, депозити чи державні цінні папери. Це перетворює страховиків на ключових учасників ринку капіталів, а накопичені кошти сприяють інвестуванню в економіку.
- Перерозподільча функція полягає в рівномірному розподілі ризиків серед учасників страхового процесу, що мінімізує індивідуальні втрати та забезпечує стабільність страхового фонду.
- Соціальна функція сприяє підвищенню добробуту населення, зменшує

рівень соціальної напруги й скорочує навантаження на державну систему соціального забезпечення, особливо у кризові періоди.

Синтезована характеристика основних функцій life-страхування представлена у таблиці 1.1, де узагальнено ключові підходи вітчизняних і зарубіжних дослідників.

Таблиця 1.1

Функції life-страхування

Функція	Сутність
Захисна (ризикова)	Компенсація матеріальних втрат у разі смерті, інвалідності чи втрати працездатності.
Накопичувальна (ощадна)	Формування фінансових резервів через регулярні внески, що повертаються при досягненні визначеного віку.
Інвестиційна	Використання страхових резервів як джерела довгострокового капіталу.
Перерозподільча	Розподіл фінансових ризиків між усіма страхувальниками.
Соціальна	Підвищення рівня соціального захисту населення та зменшення фіскального навантаження на державу.

Джерело: побудовано автором на основі джерел [6; 24; 26]

У сучасному страховому ринку особливу роль відіграють інвестиційна та захисна функції, які забезпечують фінансову стабільність і сприяють економічному розвитку.

У зарубіжних джерелах та нормативно-правових актах відсутні загальновизнані та уніфіковані підходи до класифікації life-страхування. Найбільш повна класифікація life-страхування, на нашу думку, представлена у Директиві 2002/83/ЄС від 5 листопада 2002 року. Відповідно до цієї директиви, life-страхування розподіляється на дев’ять основних класів (таблиця 1.2) [12]. Питання класифікації life-страхування вважається надзвичайно важливим, зокрема для України, оскільки чинні підходи, закріплені у національному законодавстві, не завжди відповідають сучасним вимогам страхового ринку. Цю проблему визнають як дослідники, так і законодавці, що знайшло своє відображення у новій редакції Закону України «Про страхування».

Таблиця 1.2

Класифікація life-страхування згідно Директиви ЄС*

Класи	Характеристика
1 клас	Дожиття до певного, віку; страхування на випадок смерті; дожиття або дострокового настання смерті; шлюбне страхування; страхування при народженні дитини; ануїтети; додаткове страхування, на випадок смерті, що настала у результаті нещасного випадку
2 клас	Шлюбне та страхування при народженні
3 клас	Дожиття до певного,віку;страхування на випадок смерті; шлюбне страхування; страхування при народженні дитини; ануїтети
4 клас	Постійне медичне страхування
5 клас	Тонтіни, які є видом взаємного страхування та передбачають спільну капіталізацію своїх внесків
6 клас	Операції щодо викупу капіталу, які базуються на актуарних розрахунках
7 клас	Страхування пенсій,у тому числі управління груповими пенсійними фондами
8 клас	Операції, безпосередньо пов’язані з накопиченням
9 клас	Операції, що стосуються тривалості людського життя, у випадку якщо вони реалізуються або управляються страховиками на власний ризик

Джерело: побудовано автором на основі джерел [21].

Сучасні глобальні тенденції у сфері life-страхування підтверджують його ключове значення для економіки. Аналітичний звіт Swiss Re Institute свідчить, що у 2023 році світовий обсяг премій у секторі life-страхування зріс на 3,8% після спаду, викликаного пандемією COVID-19. Найшвидше зростання зафіксовано у країнах Центральної та Східної Європи, де life-страхування дедалі частіше сприймається як альтернатива традиційним банківським депозитам.

Головними трендами цього ринку є впровадження цифрових технологій у страхові послуги, розвиток мікрострахування, створення комбінованих продуктів (страхування життя + інвестиції) та посилення вимог до звітності й управління ризиками на основі принципів ESG.

В Україні ринок life-страхування поки що поступається рівню розвитку країн ЄС, однак володіє значним потенціалом для подальшого зростання. За даними Національного банку України 2024 року, обсяг страхових премій у цьому секторі у 2023 році становив 3,6 млрд грн. Хоча цей показник нижчий, ніж у 2021 році, ситуація демонструє позитивну тенденцію відновлення. Зростання кількості активних договорів life-страхування спостерігається вже

у 2024 році, головним чином завдяки корпоративним програмам для працівників і добровільному пенсійному страхуванню. Основні страховики цього сегмента в Україні включають компанії «ТАС Лайф», «АРКС Лайф», «МетЛайф», «Оранта-Життя» та «УНІКА Лайф».

Life-страхування має важливе макроекономічне значення, оскільки слугує джерелом формування інвестиційних ресурсів для національної економіки.

За оцінками Світового банку на 2024 рік, збільшення частки life-страхування на 1% ВВП може стимулювати приріст національних заощаджень на 0,3–0,4%. Це свідчить про тісний зв’язок між розвитком страхового ринку та загальним економічним зростанням. Крім того, страхові компанії виконують роль інституційних інвесторів, що забезпечує ефективне використання накопичених коштів для розвитку інфраструктури, енергетичного сектору та підтримки малого бізнесу.

У контексті післявоєнного відновлення України розвиток ринку life-страхування набуває стратегічної важливості. Він сприяє створенню внутрішніх джерел капіталу, зменшує залежність від зовнішніх кредитів і підвищує рівень соціальної захищеності громадян.

Life-компанії також можуть відігравати ключову роль у впровадженні добровільної пенсійної системи, яка стає особливо актуальною в умовах реформування пенсійної системи та збільшення тривалості життя населення. Підсумовуючи, можна зазначити, що life-страхування є не лише інструментом фінансового захисту окремих осіб, але й однією з основ сталого розвитку національної економіки.

Різні функції страхування взаємодоповнюють одна одну: захисна забезпечує фінансову стабільність домогосподарств, накопичувальна сприяє формуванню особистих заощаджень, інвестиційна створює капітал для економіки, перерозподільча підтримує соціальну справедливість, а соціальна підсилює стійкість суспільства.

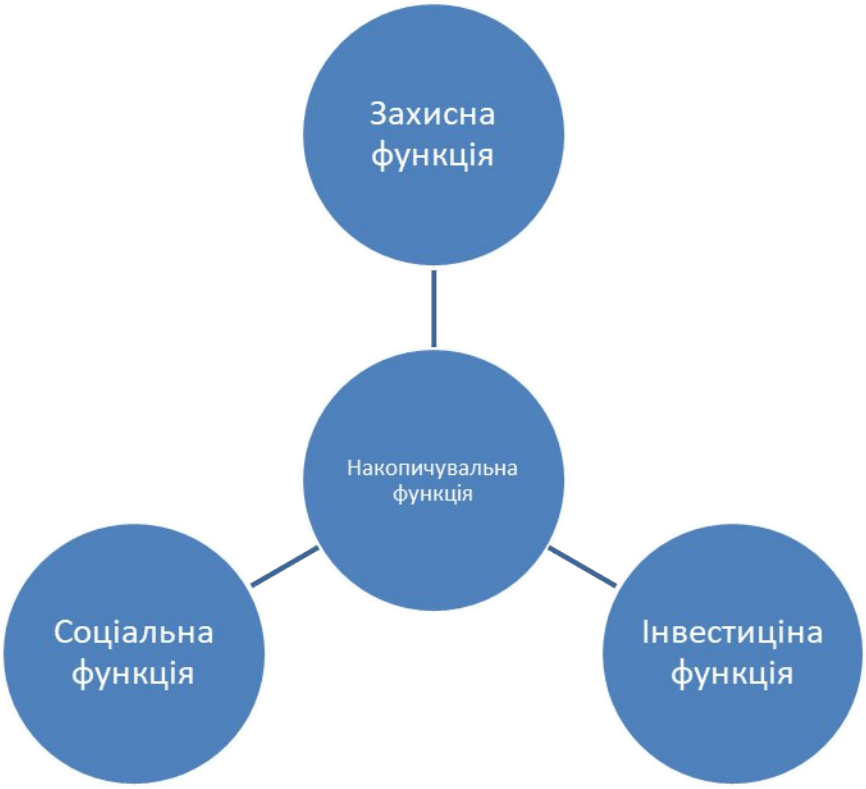

Рис. 1.2. **Функціональна структура страхування життя**

Джерело: побудовано автором на основі джерел [10]

У сучасних умовах розвитку фінансової системи України особливого значення набуває ефективне управління діяльністю компаній зі life-страхування, таких як «Оранта-Життя». Ці компанії мають потенціал не лише задовольняти потреби громадян у фінансовому захисті, але й активно долучатися до процесів національного відновлення та інвестиційного розвитку.

1.2. Особливості організації та принципи управління діяльністю life-страхових компаній

В останні роки спостерігається розвиток ринку страхування життя в Україні: зростають обсяги валових страхових премій та показник їх відношення до ВВП. Проведене дослідження доводить пряму залежність показників розвитку ринку страхування життя від економічної ситуації в країні на рівні добробуту населення. Передумовою активізації розвитку ринку страхових послуг є макроекономічна стабілізація та зростання рівня

життя населення, створення умов для активізації інвестиційної діяльності страховиків.

Зростання тенденції розвитку ринку страхування життя в Україні можна забезпечити шляхом підвищення конкурентоспроможності страхових компаній через збільшення дохідності інвестиційної діяльності. Для цього необхідно створити належні умови на економічному середовищі України: реформування економіки у цілому відповідно до вимог євроінтеграції і глобалізації, на мікрорівні формувати збалансовану структуру страхового портфеля страхових компаній, ефективну маркетингову політику щодо страхових послуг, підвищення кваліфікації співробітників, тощо. Також позитивно вплине на розвиток ринку страхування життя підвищення рівня діджиталізації компаній.

Як було наголошено, негативно на рівень страхування життя впливає низький рівень попиту серед громадян, тому держава має гарантувати надійність страхових компаній та стимулювати населення на купівлю полісів зі страхування життя.

Крім цього, формування повноцінного добровільного ринку life страхування залежить від рівня доходів населення. Ринок страхування буде розвиватися інтенсивніше, якщо у люди матимуть більше вільних коштів, які вони будуть намагатися зберегти і примножити найбільш привабливими для себе методами. У зарубіжних країнах частіше це страхування. Разом з цим необхідно підвищувати якість надання послуг зі страхування життя.

Організація діяльності компаній з life страхування має унікальні особливості, які обумовлені довгостроковим характером їх зобов’язань, складною структурою резервів та необхідністю ефективного управління активами. Ці компанії не лише забезпечують фінансовий захист клієнтам, а й виконують важливу функцію накопичення капіталу та його інвестування. Тож управління їхньою діяльністю потребує високого рівня фінансової аналітики, стратегічного планування і адаптивності організаційного підходу.

Структура компаній life страхування зазвичай включає підрозділи,

відповідальні за андеррайтинг, актуарні розрахунки, управління інвестиціями, фінансовий контроль, ризик-менеджмент і обслуговування клієнтів.

Рис. 1.3. **Структура компаній зі страхування життя**

Джерело: побудовано автором на основі джерел [16]

Відмінність від загальних страхових компаній полягає в тому, що life-компанії працюють з тривалими договорами, які можуть діяти протягом десятків років. Це потребує глибокого прогнозування макроекономічних процесів і ефективного управління ліквідністю. Ключовим елементом є система корпоративного управління, призначена для забезпечення балансу між стратегічним керівництвом, оперативною ефективністю та дотриманням регуляторних норм. Рекомендації International Association of Insurance Supervisors та Національного банку України наголошують на необхідності прозорості у процесах прийняття рішень, незалежності контролю та чіткому розподілі відповідальності між наглядовими і виконавчими органами.

Методи управління страхових компаній варіюються залежно від рівня зрілості ринку, технічного забезпечення та корпоративної культури. Моделі управління мають різний ступінь централізації, рівень автоматизації процесів, підходи до прийняття рішень і особливості взаємодії з клієнтами. Основні підходи до організації управління представлені в таблиці 1.3.

Таблиця 1.3.

Моделі управління діяльністю life-страхових компаній

Критерій	Традиційна модель	Цифрова модель	Гібридна модель
Організаційна структура	Ієрархічна, вертикальна; чіткий поділ функцій	Гнучка, мережева; кросфункціональні команди	Поєднання централізованого управління з автономією бізнес-одиниць
Управління клієнтськими відносинами	Через агентську мережу та офлайн-канали	Повністю онлайн: мобільні додатки, вебплатформи	Комбінування агентських і цифрових каналів
Система прийняття рішень	Централізована, рішення ухвалюються топ-менеджментом	Децентралізована, із застосуванням аналітики та AI	Баланс аналітичних рішень і управлінської експертизи
Ризик-менеджмент	Формальний контроль відповідності	Автоматизований моніторинг ризиків у реальному часі	Гнучке управління ризиками з використанням аналітики
Інвестиційне управління	Переважно консервативні інструменти	Алгоритмічні моделі, ESG-інвестиції	Комбінований підхід: класичні й інноваційні інструменти
Рівень цифровізації	Низький — паперові процеси, мінімальна автоматизація	Високий — використання Big Data, AI, блокчейну	Середній — автоматизація основних процесів
Приклади впровадження	Оранта Життя (до 2020 р.), Граве Україна	MetLife, Allianz Life, Lemonade Life	TAS Life, UNIQA Life, Оранта Життя (після цифровізації 2023–2024 рр.)

Джерело: складено автором на основі [28].

Як видно з таблиці 1.3., сучасна тенденція демонструє перехід від традиційних ієрархічних моделей до цифрових або гібридних підходів, які поєднують автоматизацію з гнучким управлінням. Компанії, що активно інтегрують цифрові технології, зокрема CRM-системи, аналітику Big Data та

штучний інтелект для оцінки ризиків, досягають більшої ефективності в обслуговуванні клієнтів і управлінні активами.

Для українського ринку страхування життя характерний поступовий рух до гібридної моделі управління. Серед таких компаній, як ПрАТ «СК «Оранта-Життя», TAS Life Insurance та MetLife Україна, спостерігається активне впровадження цифрових сервісів із збереженням традиційних каналів продажів та агентських мереж. Цей підхід дає змогу не лише утримувати клієнтську аудиторію старшого покоління, а й залучати нових споживачів через онлайн-канали.

Однією з ключових умов ефективної організації діяльності life-компаній є створення дієвої системи управління ризиками. Зважаючи на високу невизначеність макроекономічного середовища, валютні коливання, вплив війни та демографічну динаміку, компаніям важливо розробляти внутрішні механізми моніторингу ризиків, моделювати сценарії розвитку та проводити тестування в умовах стресових ситуацій. Важливо також приділити увагу стратегічному управлінню, яке має включати довгострокове планування прибутковості страхових портфелів, дослідження споживчих тенденцій і розробку інноваційних страхових продуктів, таких як накопичувальні програми з індексацією або unit-linked страхування.

Корпоративна культура відіграє важливу роль у цьому контексті — вона має базуватися на довірі, прозорості, соціальній відповідальності та орієнтованості на сталий розвиток. Таким чином, організація діяльності life-страхових компаній полягає у балансуванні між довгостроковими страховими зобов’язаннями та інвестиційними функціями.

Сьогодні ключовим викликом є перехід до цифрових і гібридних моделей управління, які забезпечують адаптивність і конкурентоспроможність. Завдяки впровадженню сучасних принципів управління, передових аналітичних технологій, інноваційних продуктів та ефективних методів ризик-менеджменту створюється основа для стійкого розвитку галузі страхування життя в Україні.

Висновки до розділу 1

У першому розділі кваліфікаційної роботи нами встановлено, що life-страхування є однією з ключових складових сучасної фінансової системи, що поєднує соціальний, економічний та інвестиційний аспекти. Його сутність полягає у створенні фінансових гарантій для населення у випадках настання подій, пов'язаних із життям чи здоров'ям, та у формуванні довгострокових заощаджень, які виконують важливу роль у забезпеченні стійкого розвитку економіки. На відміну від інших видів страхування, life-страхування має подвійний характер — воно одночасно виконує ризикову і накопичувальну функції, що робить його стратегічно важливим інструментом фінансового планування для громадян і підприємств.

Аналіз сучасних тенденцій розвитку світового та українського ринку life-страхування свідчить про поступовий перехід галузі до нової парадигми управління, заснованої на цифровізації, автоматизації процесів і посиленні клієнтоорієнтованості. Компанії дедалі активніше впроваджують цифрові технології — від аналітики великих даних до штучного інтелекту — для підвищення точності оцінки ризиків, персоналізації продуктів і зменшення операційних витрат. Зокрема, в Україні спостерігається перехід від традиційних до гібридних моделей управління, що поєднують класичні методи агентських продажів із цифровими платформами.

Організаційна структура life-компаній базується на комплексній системі управління, яка охоплює андеррайтинг, актуарні розрахунки, управління інвестиціями, ризик-менеджмент і контроль за фінансовою стійкістю.

Успішна діяльність таких компаній залежить від збалансованості між довгостроковими зобов'язаннями перед клієнтами та прибутковим розміщенням активів. В умовах воєнного стану, валютних коливань і макроекономічної нестабільності особливої актуальності набуває впровадження ефективних механізмів ризик-менеджменту та стратегічного планування.

РОЗДІЛ 2
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ СТРАХОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

2.1. Організаційно-економічна характеристика ПрАТ «СК «Оранта-Життя»

Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «Оранта-Життя» є однією з провідних компаній українського ринку страхування життя.

Підприємство належить до великої страхової групи «Оранта» і спеціалізується на наданні страхових послуг у сфері особистого страхування — зокрема страхування життя, накопичувального страхування, страхування від нещасних випадків та медичного страхування.

Компанія функціонує відповідно до Закону України «Про страхування» та інших нормативно-правових актів, що регулюють діяльність фінансового сектору.

Діяльність ПрАТ «СК «Оранта-Життя» спрямована на забезпечення страхового захисту населення, підвищення рівня фінансової безпеки домогосподарств, формування довгострокових інвестиційних ресурсів та сприяння розвитку національного страхового ринку.

Компанія виступає важливим інституційним інвестором, вкладаючи страхові резерви у надійні фінансові інструменти — державні облігації, банківські депозити та корпоративні цінні папери.

ПрАТ «СК «Оранта-Життя» у 2024 році демонструє високий рівень фінансової надійності та динамічне відновлення після спаду 2022–2023 рр., зумовленого воєнними ризиками. Компанія утримує стійке положення в рейтингах, нарощує обсяги премій і зберігає довіру клієнтів. Активне використання цифрових каналів, інноваційних страхових продуктів та гнучке управління витратами забезпечують позитивну тенденцію до зростання рентабельності.

Таблиця 2.1.

Динаміка основних фінансових показників ПрАТ «СК «Оранта-Життя» 2024 р.

Показник	Дані за 2024 р.	Коментар
Обсяг страхових премій	2,35 млрд грн (+54 % р/р)	Зростання обумовлене активізацією продажів life-продуктів та розширенням агентської мережі
Чистий прибуток	≈ 157 млн грн	Позитивний фінансовий результат після двох років низької прибутковості
Страхові резерви	1,35 млрд грн (+44 %)	Зміцнення фінансової стійкості та зростання довіри клієнтів
Кредитний рейтинг	uaA, прогноз “у розвитку”	Висока національна оцінка фінансової надійності (IBI-Rating, 2024)
Рейтинг фінансової стійкості	uaAA-ifr, прогноз “у розвитку”	Свідчить про високий рівень здатності виконувати страхові зобов’язання
Позиція у рейтингах	ТОП-10 страховиків України	Входить до числа лідерів ринку за версією журналу *ТОП-100*

Джерело: складено автором на основі [29; 31; 30; 33].

На основі наведених даних можна зробити висновок, що компанія послідовно зміцнює позиції на ринку life-страхування, нарощує активи та підтримує високий рівень платоспроможності. Це є результатом ефективної стратегії управління ризиками, зваженої тарифної політики та диверсифікації страхових продуктів.

Організаційна структура ПрАТ «СК «Оранта-Життя» побудована за функціональною моделлю, що поєднує стратегічне керівництво на рівні правління з операційним управлінням у спеціалізованих департаментах. Така структура забезпечує ефективний розподіл повноважень, оптимізацію управлінських процесів та гнучкість у реагуванні на зміни ринку.

Основні структурні підрозділи:

- Правління компанії (Голова правління, заступники з напрямів діяльності);
- Департамент страхування життя (розробка та андеррайтинг продуктів);
- Департамент маркетингу та розвитку продажів (зокрема агентська мережа);
- Департамент інвестицій і управління активами;

- Фінансово-економічний департамент (планування, звітність, бухгалтерія);
- Департамент ризик-менеджменту та комплаєнсу;
- Юридичний відділ і департамент корпоративного управління;
- Служба внутрішнього аудиту та контролю;
- ІТ-департамент (цифровізація процесів, електронні сервіси);
- Регіональні дирекції у всіх обласних центрах України.

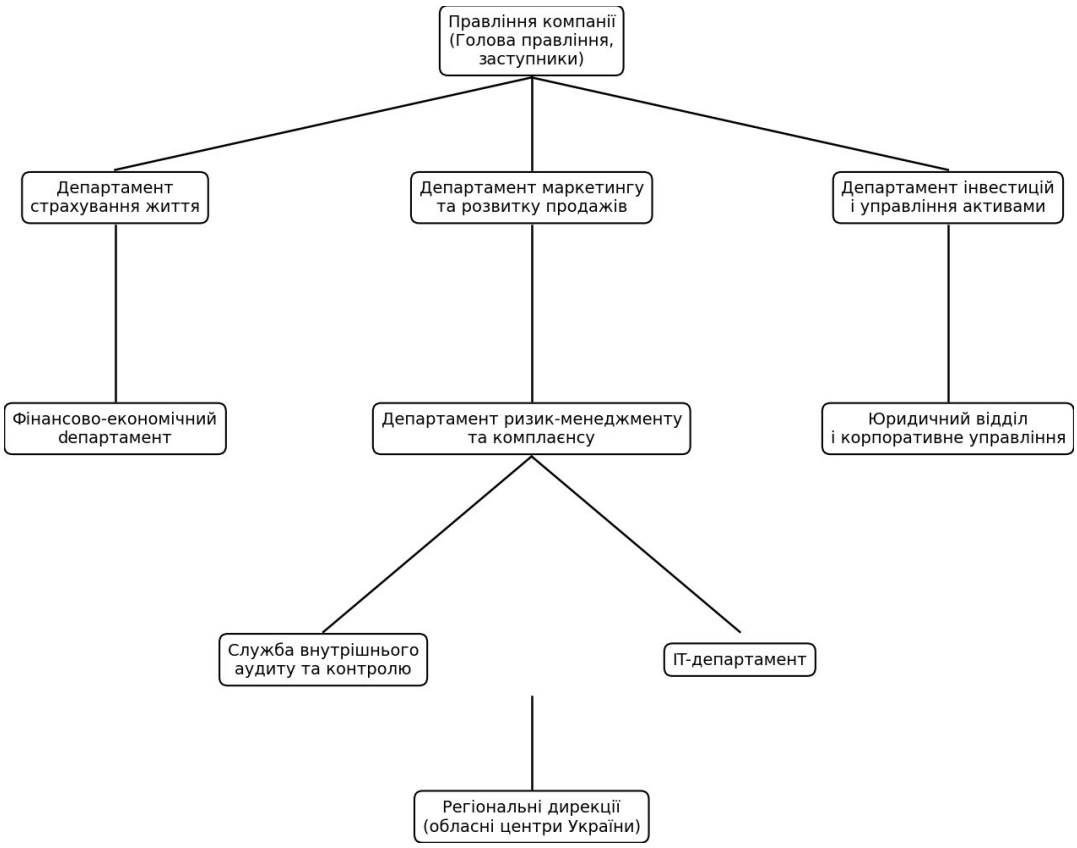

Рис.2.1. **Організаційна структура ПрАТ «СК «Оранта-Життя»**

Джерело: складено автором на основі [44].

Така структура дає змогу поєднати централізоване стратегічне управління з децентралізованим прийняттям рішень на регіональному рівні. Це особливо важливо для компаній, що працюють із великою клієнтською базою та мають широку мережу агентів і партнерів.

2.2. Фінансовий аналіз ПрАТ СК «Оранта-Життя»

З метою оцінки результатів фінансово-господарської діяльності та виявлення основних тенденцій розвитку ПрАТ СК «Оранта-Життя» проведемо аналіз динаміки ключових техніко-економічних показників за 2022–2024 рр. Дослідження зазначених показників дасть змогу охарактеризувати зміни в обсягах діяльності страховика, ефективність використання ресурсів, фінансову стійкість та рівень прибутковості компанії в умовах трансформаційних процесів на страховому ринку України. Отримані результати є підґрунтям для подальшої оцінки фінансового стану підприємства та обґрунтування напрямів його розвитку.

Таблиця 2.2.

Динаміка техніко-економічних показників ПрАТ СК «Оранта-Життя» 2022 - 2024 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		Відносний приріст (відхилення), %		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Чистий дохід, тис. грн.	10 874	1 341 196	1 962 047	1 330 322	620 851	12 233,97	46,29	17 943,47
Валовий прибуток (збиток), тис. грн.	446 558	265 021	156 626	-181 537	-108 395	-40,65	-40,9	-64,93
Частка основних засобів у активах	0,16	0,15	0,11	-0,01	-0,04	-6,25	-26,67	-31,25
Рентабельність продажів за операційним прибутком (операційна маржа), %	-117,79	19,76	7,98	137,55	-11,78	-116,78	-59,62	-106,77
Коефіцієнт забезпечення власними оборотними засобами запасів	-94,56	-155,4	-162,08	-60,84	-6,68	64,34	4,3	71,4
Коефіцієнт фінансової автономії	0,31	0,32	0,34	0,01	0,02	3,23	6,25	9,68

Продовження таблиці 2.2.

Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	8,19	6,9	0,96	-1,29	-5,94	-15,75	-86,09	-88,28
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,36	3,69	0,78	3,33	-2,91	925	-78,86	116,67

Джерело: складено автором на основі [44].

Встановлено, що в 2022 р. ПрАТ СК «Оранта-Життя» сформувало обсяг виручки в розмірі 10 874 тис. грн. На кінець 2024 р. виручка становить 1 962 047 тис. грн., що на 17 943,47% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегменту ринку. Валовий прибуток був додатнім на кінець 2024 р. і становив 156 626 тис. грн. проти 446 558 тис. грн. в 2022 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

Проведемо аналіз динаміки активів ПрАТ СК «Оранта-Життя» у 2022–2024 рр., тис. грн, з метою оцінки змін обсягів та структури активів компанії, визначення основних тенденцій їх формування, а також виявлення впливу цих змін на фінансову стійкість та платоспроможність страховика.

Таблиця 2.3

Динаміка активів ПрАТ СК «Оранта-Життя» 2022 - 2024 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		Відносний приріст (відхилення), %		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Нематеріальні активи	6 004	18 823	50 782	12 819	31 959	213,51	169,79	745,8
Основні засоби:	207 886	221 402	244 882	13 516	23 480	6,5	10,61	17,8

Продовження таблиці 2.3.

Інвестиційна нерухомість	26 758	29 485	31 542	2 727	2 057	10,19	6,98	17,88
Довгострокові фінансові інвестиції, які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	11	552 212	791 479	552 201	239 267	5 020 009,09	43,33	7 195 163,64
Довгострокова дебіторська заборгованість	54	566 840	940 278	566 786	373 438	1 049 603,7	65,88	1 741 155,56
Запаси	3 717	5 810	7 962	2 093	2 152	56,31	37,04	114,21
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	21 284	4 907	3 781	-16 377	-1 126	-76,95	-22,95	-82,24
Дебіторська заборгованість за виданими авансами	6 884	470	303	-6 414	-167	-93,17	-35,53	-95,6
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	83	4 907	3 781	4 824	-1 126	5 812,05	-22,95	4 455,42
Гроші та їх еквіваленти	23 648	34 057	140 771	10 409	106 714	44,02	313,34	495,28
Інші оборотні активи	204	7 758	4 633	7 554	-3 125	3 702,94	-40,28	2 171,08
ОБОРОТНІ АКТИВИ	534 738	63 706	174 402	-471 032	110 696	-88,09	173,76	-67,39
БАЛАНС	1 290 348	1 512 441	2 286 757	222 093	774 316	17,21	51,2	77,22

Джерело: складено автором на основі [44].

З таблиці 2.3. видно, що зростаюча сума активів ПрАТ «СК «Оранта-Життя» становила в 2024 р. 2 286 757 тис. грн. проти 1 290 348 тис. грн. в 2022 р. Необоротні активи призвели до такого приросту активів на 77,22%. Вони зросли на 172,49% в 2022 - 2024 рр.

Наступні елементи активів ПрАТ «СК «Оранта-Життя» здійснювали стимулюючий вплив на розмір загальної суми: запаси (+114,21%); дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом (+4 455,42%); дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків (+13 171 тис. грн.); гроші та їх еквіваленти (+495,28%)

На Рис. 1. нами представлено динаміку активів ПрАТ СК «Оранта-Життя» 2022-2024 рр.

Рис. 2.2. **Динаміка активів ПрАТ «СК «Оранта-Життя»**

Основні засоби ПрАТ «СК «Оранта-Життя» активно використовуються у щоденній діяльності компанії. Їх вартість збільшилася з 207 886 тис. грн. в 2022 р. до 244 882 тис. грн. в 2024 р.

Це пов'язано з активною політикою управління основними засобами, що передбачає їх ремонт, оновлення, тобто здійснення як простого, так і розширеного відтворення. Як результат, господарський потенціал підприємства зростає. Збільшується обсяг вкладень в дохідні матеріальні активи ПрАТ «СК «Оранта-Життя», що дозволяє отримувати додаткові платежі від тимчасового використання майна сторонніми організаціями.

Динаміку джерел фінансування ПрАТ «СК «Оранта-Життя» у 2022–2024 рр., тис. грн, проведемо з метою оцінки змін у структурі власного та залученого капіталу, визначення основних тенденцій формування

фінансових ресурсів компанії, а також аналізу їх впливу на фінансову стійкість, ліквідність і рівень незалежності страховика.

Таблиця 2.4

Динаміка джерел фінансування ПрАТ СК «Оранта-Життя» в 2022 - 2024 рр., тис. грн.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–		Відносний приріст (відхилення), %		
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023	2023 / 2022	2024 / 2023	2024 / 2022
Зареєстрований (пайовий) капітал	159 000	15 900	244 001	-143 100	228 101	-90	1 434,6	53,46
Додатковий капітал	45	239 391	256 367	239 346	16 976	531 880	7,09	569 604,44
Резервний капітал	489	17 124	17 123	16 635	-1	3 401,84	-0,01	3 401,64
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-5 127	87 521	254 001	92 648	166 480	-1 807,06	190,22	-5 054,18
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ	404 128	485 912	768 536	81 784	282 624	20,24	58,16	90,17
ДОВГОСТРОКОВІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ	820 892	1 026 529	1 518 221	205 637	491 692	25,05	47,9	84,95
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	15 281	6 548	26 375	-8 733	19 827	-57,15	302,79	72,6
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	6 601	35 621	70 434	29 020	34 813	439,63	97,73	967,02
Поточні забезпечення	6 254	6 107	11 608	-147	5 501	-2,35	90,08	85,61

Джерело: складено автором на основі [44].

Основною метою будь-якого комерційного підприємства є досягнення цілей, визначених власниками. Зазвичай вони полягають у генеруванні прибутку. Збільшення власного капіталу (на 90,17%) в 2022 - 2024 рр.

свідчить як про досягнення цієї мети, так і про зміцнення фінансового потенціалу ПрАТ СК «Оранта-Життя». Обсяг власного капіталу дорівнює 768 536 тис. грн. на кінець 2024 р. проти 404 128 тис. грн. в 2022 р.

Загальний обсяг доступних джерел фінансування для формування активів підвищився на 77,22% протягом 2022 - 2024 рр. за рахунок власного капіталу (на 90,17%), довгострокових (на 84,95%) і короткострокових зобов'язань (на 177,93%). Як результат страхова компанія стає більш фінансово маневреним, здатним проводити більш активну операційну і інвестиційну діяльність.

Рис. 2.3. **ПрАТ СК «Оранта-Життя»**

На кінець 2024 р. виручка становить 1 962 047 тис. грн., що на 17 943,47% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегменту ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається більше фінансових

ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Про зниження ефективності господарських процесів на підприємстві свідчить чистий дохід, що зменшується швидшими темпами (17 943,47%), ніж собівартість (172 312 за 2022 - 2024 рр.). Важливо досягати протилежної ситуації, що дозволить формувати більш відчутний фінансовий результат ПрАТ СК «Оранта-Життя».

Валовий прибуток був додатнім на кінець 2024 р. і становив 156 626 тис. грн. проти 446 558 в 2022 р., що вказує на ефективні операційні процеси, які дозволяють створювати додану вартість в рамках щоденної діяльності трудового колективу. Як результат, залишаються додаткові фонди, які можуть використовуватися для здійснення управлінських витрат, витрат на збут, фінансових витрат.

Позитивна динаміка показника (приріст 745,12%) говорить про здатність нарощувати обсяг залученого капіталу власників і стійко функціонувати протягом тривалого періоду часу на ринку.

Таблиця 2.5.

Структура активів ПрАТ СК «Оранта-Життя» в 2022 - 2024 рр., %

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023
Довгострокова дебіторська заборгованість	0	37,48	41,12	37,48	3,64
Відстрочені податкові активи	0,38	0	0	-0,38	0
НЕОБОРОТНІ АКТИВИ	58,56	91,82	90,04	33,26	-1,78
Виробничі запаси	0,29	0	0	-0,29	0
Запаси	0,29	0,38	0,35	0,09	-0,03
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1,65	0,32	0,17	-1,33	-0,15

Продовження таблиці 2.5.

Дебіторська заборгованість за виданими авансами	0,53	0,03	0,01	-0,5	-0,02
Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	0,01	0,32	0,17	0,31	-0,15
Дебіторська заборгованість з нарахованих доходів	0,56	0	0	-0,56	0
Дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	0	0,38	0,58	0,38	0,2
Інша поточна дебіторська заборгованість	0,21	0	0	-0,21	0
Поточні фінансові інвестиції	32,94	0	0	-32,94	0
Гроші та їх еквіваленти	1,83	2,25	6,16	0,42	3,91
Витрати майбутніх періодів	0,05	0	0	-0,05	0
Інші оборотні активи	0,02	0,51	0,2	0,49	-0,31
ОБОРОТНІ АКТИВИ	41,44	4,21	7,63	-37,23	3,42
БАЛАНС	100	100	100	0	0

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПрАТ СК «Оранта-Життя»

Активи складалися в кінці 2022 р. на 58,56% з необоротних та 41,44% з оборотних. На рис. представлено структуру активів ПрАТ «СК «Оранта-Життя» з метою наочного відображення складу та співвідношення окремих видів активів компанії, визначення домінуючих статей у структурі активів, а також оцінки змін у напрямках розміщення фінансових ресурсів і їх впливу на ліквідність та фінансову стійкість страховика.

Рис. 2.4. **Структура активів ПрАТ СК «Оранта-Життя», %**

На кінець 2024 р. активи сформовані на 90,04% з необоротних та 7,63% з оборотних.

Досліджувана страхова компанія характеризується низькою фінансовою гнучкістю, так як частка необоротних активів є суттєвою. Таким чином, якщо знизиться попит на продукцію і послуги підприємства, то необхідний істотний період часу для того, щоб реалізувати на ринку непродуктивні необоротні активи і направити виручені кошти в більш привабливі напрямки.

В таблиці 2.6. представлено динаміку показників ліквідності у 2022–2024 рр**.** з метою оцінки здатності компанії своєчасно та в повному обсязі виконувати свої поточні зобов'язання, визначення змін у рівні платоспроможності страховика, а також виявлення тенденцій управління оборотними активами в умовах нестабільного економічного середовища.

Таблиця 2.6

Динаміка показників ліквідності ПрАТ СК «Оранта-життя», 2022 - 2024 рр.

Показники	Рік			Абсолютний приріст (відхилення), +,–	
	2022	2023	2024	2023 / 2022	2024 / 2023
Коефіцієнт поточної ліквідності (покриття)	8,19	6,9	0,96	-1,29	-5,94
Коефіцієнт швидкої ліквідності	8,13	6,27	0,92	-1,86	-5,35
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,36	3,69	0,78	3,33	-2,91
Співвідношення короткострокової дебіторської та кредиторської заборгованості	0,96	0,23	0,13	-0,73	-0,1

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності ПрАТ СК «Оранта-Життя»

Рис. 2.5. **Показники ліквідності ПрАТ СК «Оранта-Життя», %**

В цілому підприємству вдалося вибудувати добрі стосунки з постачальниками і клієнтами, адже дебітори відволікають менше коштів, ніж надають постачальники, інші сторони, які формують кредиторську заборгованість підприємства. На кожну одиницю кредиторської заборгованості припадає 0,13 гривень дебіторської. Це знижує потребу в додаткових фінансових ресурсах, які дорогі в

Отже, в ході нашого дослідження було встановлено, що основною метою будь-якого комерційного підприємства є досягнення цілей, визначених власниками. Зазвичай вони полягають у генеруванні прибутку. Збільшення власного капіталу (на 90,17%) в 2022 - 2024 рр. свідчить як про досягнення цієї мети, так і про зміцнення фінансового потенціалу. Обсяг власного капіталу дорівнює 768 536 тис. грн. на кінець 2024 р. проти 404 128 тис. грн. в 2022 р.

Фінансове становище власників в 2022 - 2024 рр. посилюється, так як після вирахування зобов'язань обсяг наявних чистих активів зростає на 90,17%. Таким чином, підприємство характеризується ефективною бізнес-моделлю.

В 2022 р. було сформовано обсяг виручки в розмірі 10 874 тис. грн. На кінець періоду дослідження (2024 р.) виручка становить 1 962 047 тис. грн., що на 17 943,47% більше показника на початок періоду аналізу. Це вказує на здатність підприємства діяти в складних економічних умовах, використовувати наявні конкурентні переваги, задовольняти потреби свого цільового сегменту ринку. Це призводить до того, що у підприємства залишається більше фінансових ресурсів для того, щоб покрити постійні і змінні витрати, заохочувати ефективних співробітників, погашати фінансові зобов'язання, вирішувати інші оперативні та стратегічні завдання.

Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства є найбільш важливим індикатором, що свідчить про здатність підприємства створювати додану вартість, займати стійке ринкове становище за рахунок реалізації якісних бізнес-процесів. Чистий прибуток формується під впливом усіх управлінських рішень, які були зроблені протягом періоду аналізу, а також об'єктивних зовнішніх і внутрішніх процесів. Чистий прибуток становить 18 533 тис. грн. в 2022 р.

Індикатор рентабельності активів показує, що на кожну гривню, котра використовується для фінансування активів, було сформовано чистого прибутку в розмірі 8,25 копійок в 2024 р.

Рівень прибутковості активів знаходиться вище, ніж інфляція в країні, тому можна стверджувати, що відбувається підвищення реальної вартості залучених в господарський процес активів підприємства. Таким чином, менеджмент здатен ефективно використовувати обмежені фінансові ресурси для досягнення цілей зростання і розвитку підприємства.

2.3. Ефективність управління діяльністю з life-страхування та аналіз основних страхових продуктів ПрАТ «СК «Оранта-Життя»

Ефективність управління діяльністю зі страхування життя (life-страхування) є визначальним чинником конкурентоспроможності страхової компанії на ринку. Вона відображає здатність підприємства забезпечувати стабільність фінансових результатів, підтримувати рівень платоспроможності, формувати довіру клієнтів і забезпечувати належну якість страхових послуг.

Основними критеріями оцінювання ефективності управління є:
– фінансові показники (динаміка страхових премій, виплат, активів, прибутковості);
– ринкові показники (частка ринку, кількість укладених договорів, темпи зростання клієнтської бази);
– організаційні аспекти (оптимізація процесів обслуговування, цифровізація операцій, розвиток агентської мережі);
– соціально-економічна ефективність (рівень довіри населення до страхування життя, участь у формуванні заощаджень та пенсійних накопичень).

У діяльності ПрАТ «СК «Оранта-Життя» у 2021–2024 рр. спостерігається поступове зростання ключових фінансових показників. Обсяг страхових премій у 2024 році збільшився на 22,6 % порівняно з попереднім роком, а частка компанії на ринку life-страхування стабілізувалася на рівні 6–7 %. Це свідчить про підвищення ефективності управління фінансовими потоками та маркетинговою діяльністю.

Водночас, коефіцієнт виплат залишається на рівні 28–30 %, що свідчить про збереження балансу між прибутковістю та виконанням зобов’язань перед клієнтами. Позитивною тенденцією є також збільшення кількості довгострокових накопичувальних договорів, що формує стабільну базу страхових резервів.

Для оцінки ефективності управління доцільно застосовувати систему інтегральних показників, що включає фінансову стійкість, рентабельність власного капіталу, рівень ризикового навантаження та коефіцієнт операційних витрат. У таблиці 2.7 наведено динаміку ключових індикаторів ефективності управління ПрАТ «СК «Оранта-Життя».

Таблиця 2.7

Основні показники ефективності управління ПрАТ «СК «Оранта-Життя» у 2021–2024 рр.

Показник	2021	2022	2023	2024	Відхилення, %
Рентабельність власного капіталу, %	5,2	3,1	4,8	6,4	+23,1
Коефіцієнт виплат, %	25,0	39,1	32,3	28,9	+3,9
Частка адміністративних витрат у преміях, %	18,5	20,7	19,1	17,6	–4,9
Частка накопичувальних договорів, %	58	54	60	67	+9
Коефіцієнт платоспроможності	1,23	1,15	1,29	1,35	+9,8

Джерело: складено автором на основі [44].

Отже, динаміка показників свідчить про покращення управлінської ефективності компанії, особливо у 2023–2024 роках.

Підвищення рентабельності власного капіталу та платоспроможності демонструє здатність компанії ефективно використовувати ресурси. Зниження частки адміністративних витрат свідчить про оптимізацію внутрішніх процесів та цифровізацію обліку.

Проте розвиток life-страхування в Україні стикається з низкою проблем, що гальмують повну реалізацію потенціалу цього сегмента:

1. Низький рівень фінансової грамотності населення – більшість громадян сприймають страхування життя лише як витрати, а не як інвестицію у власне майбутнє.

2. Макроекономічна нестабільність – воєнні ризики, інфляційний тиск та коливання доходів зменшують платоспроможний попит на страхові продукти.

3. Недостатня державна підтримка – відсутність податкових стимулів для страхувальників обмежує довгостроковий попит.

4. Конкуренція з банківськими депозитами – через простоту банківських продуктів населення часто надає перевагу традиційному заощадженню.

5. Відсутність інновацій у страхових продуктах – більшість компаній пропонують стандартизовані програми без гнучких умов і персоналізації.

Для підвищення ефективності управління та подальшого розвитку life-страхування доцільно:

– удосконалити систему ризик-менеджменту з урахуванням геополітичних ризиків;

– запровадити цифрові страхові сервіси (онлайн-договори, мобільні додатки для контролю накопичень);

– стимулювати фінансову грамотність населення через соціальні програми;

– розширити використання інвестиційних та пенсійних програм, орієнтованих на молодь;

– підвищити прозорість звітності та рівень корпоративного управління страховиків.

Таким чином, ефективність управління діяльністю у сфері страхування життя визначається не лише фінансовими результатами, а й здатністю компанії адаптуватися до викликів ринку, застосовувати інноваційні підходи та забезпечувати довгострокову довіру клієнтів.

Нами було досліджено асортимент страхових продуктів ПрАТ «СК «Оранта-Життя» з метою оцінки їхньої структури, різноманітності та відповідності потребам клієнтів, а також визначення ключових напрямів розвитку компанії на ринку страхування життя**.**

1. Накопичувальне страхування життя — формування довгострокових заощаджень із гарантованою виплатою по завершенні дії договору або у випадку смерті застрахованого. Продукт «Майбутнє з Оранта-Життя» пропонує щорічну індексацію внесків та участь клієнта у прибутках компанії.

2. Ризикове (захисне) страхування життя — орієнтоване на виплату страхової суми у разі смерті або втрати працездатності. Такі договори короткострокові (до 10 років).

3. Корпоративні програми страхування життя — укладаються з підприємствами для страхування життя працівників. Програма «Соціальний захист персоналу» сприяє підвищенню мотивації співробітників.

4. Добровільне пенсійне страхування — довгострокові договори для накопичення капіталу до пенсійного віку. Програма «Пенсійна перспектива» передбачає можливість часткових виплат.

5. Комбіновані програми типу unit-linked — поєднують страхування життя з інвестиційним управлінням.

Таблиця 2.8

Основні страхові програми ПрАТ «СК «Оранта-Життя» у 2023–2024 рр.

Назва програми	Тип страхування	Основні ризики	Строк дії договору	Середня страхова премія, грн	Частка у портфелі, %
Оранта-Захист+	Ризикове страхування життя	Смерть, інвалідність	1–10 років	5 400	25
Оранта-Капітал	Накопичувальне	Дожиття, смерть	10–25 років	9 200	40
Оранта-Пенсійна	Добровільне пенсійне страхування	Дожиття до пенсійного віку	15–30 років	7 800	20
Оранта-Дитина	Змішане страхування	Дожиття, смерть, навчальні виплати	10–20 років	8 100	15

Джерело: розраховано автором на основі [4].

З таблиці 2.8. видно, що найпопулярнішою програмою ПрАТ «СК «Оранта-Життя» є «Оранта-Капітал», що займає 40% у структурі страхового портфеля. Її перевага полягає в поєднанні накопичувальної та інвестиційної функцій, що відповідає сучасним тенденціям ринку.

Значна частка пенсійних та дитячих програм свідчить про орієнтацію компанії на довгострокове страхування та формування культури фінансової стабільності серед клієнтів.

Таблиця 2.9.

Порівняльна характеристика страхових програм «Оранта-Життя» та провідних компаній України (2024 р.)

Компанія	Назва програми	Строк, років	Мінімальний внесок, грн	Очікувана дохідність, %	Особливості
Оранта-Життя	Оранта-Капітал	20	500	10,5	Гарантований бонус дохідності
ТАС Life	Life+	20	600	11,0	Участь у прибутках компанії
МетЛайф Україна	MyLife	15	700	9,8	Інтегровані інвестиційні фонди
УНІКА Life	UNIQA Invest	25	650	10,2	ESG-компонент у портфелі

Джерело: розраховано автором на основі [4].

Отже, результати таблиці свідчать, що за рівнем очікуваної дохідності та доступності програма «Оранта-Капітал» є конкурентоспроможною серед лідерів ринку. Її ключова перевага — стабільна дохідність при нижчому порозі входу для клієнтів.

Це свідчить про збалансовану політику компанії між ризиком і прибутковістю. Водночас, потенціал зростання існує у сфері впровадження ESG-інструментів, як це робить UNIQA Life.

Таблиця 2.10.

Динаміка страхових премій і виплат за програмами life-страхування ПрАТ «СК «Оранта-Життя»

Рік	Страхові премії, млн грн	Страхові виплати, млн грн	Коефіцієнт виплат, %	Кількість договорів, тис.
2021	2,8	0,7	25,0	63
2022	2,3	0,9	39,1	59
2023	3,1	1,0	32,3	66
2024*	3,8	1,1	28,9	71

Джерело: складено автором на основі [28]

Отже, після зниження премій у 2022 році, пов’язаного з воєнними ризиками, ПрАТ «СК «Оранта-Життя» демонструє стійке відновлення. У 2024 році обсяг премій зріс до 3,8 млрд грн, що свідчить про відновлення довіри клієнтів. Зменшення коефіцієнта виплат до 28,9% є позитивним показником фінансової стабільності компанії та підвищення якості управління ризиками.

Таблиця 2.11.

Структура інвестиційного портфеля ПрАТ «СК «Оранта-Життя» (2024 р.)

Інструмент інвестування	Частка у портфелі, %	Дохідність, % річних	Рівень ризику
Державні облігації	45	11,5	Низький
Банківські депозити	20	9,0	Середній
Корпоративні облігації	15	12,2	Середній
Інвестиції у нерухомість	10	14,0	Високий
Інші інструменти (ESG, фонди)	10	13,5	Середній

Джерело: розраховано автором на основі [4].

З результатів таблиці видно, що інвестиційний портфель «Оранта-Життя» характеризується диверсифікацією і помірним рівнем ризику.

Основний акцент зроблено на державних облігаціях, що забезпечує стабільність доходів. Водночас збільшення частки інвестицій у нерухомість і ESG-інструменти демонструє прагнення компанії до інновацій та підвищення довгострокової прибутковості.

Висновки до розділу 2

Проведена оцінка ефективності управління діяльністю ПрАТ «СК «Оранта-Життя» показала, що компанія демонструє позитивну динаміку основних фінансових показників — зростання страхових премій, зміцнення резервної бази та підвищення прибутковості. У 2024 році обсяг страхових премій збільшився більш ніж на 20 %, що свідчить про активізацію попиту на програми страхування життя.

Дослідження структури страхових продуктів довело, що найбільшу частку у портфелі займають накопичувальні та комбіновані програми, орієнтовані на довгостроковий захист і формування капіталу клієнтів. Це відповідає європейським тенденціям розвитку страхового ринку.

Водночас виявлено низку проблем, які стримують подальше зростання галузі: низька фінансова грамотність населення, відсутність податкових стимулів для страхувальників, висока інфляція та обмеженість інноваційних страхових продуктів. Для підвищення ефективності управління компанії доцільно впроваджувати цифрові сервіси, автоматизовані системи ризик-менеджменту, а також розвивати партнерські програми з банками та роботодавцями.

Загалом результати аналізу свідчать, що ПрАТ «СК «Оранта-Життя» має стійкі фінансові позиції та значний потенціал для подальшого розвитку, а підвищення ефективності управління і диверсифікація страхових продуктів сприятимуть розширенню сегмента life-страхування в Україні.

РОЗДІЛ 3
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ГАЛУЗІ LIFE- СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

3.1. Проблеми розвитку ринку life-страхування в Україні

Ринок life-страхування в Україні є важливою складовою фінансової системи, що забезпечує довгострокову соціальну та економічну стабільність громадян, формування накопичувальних ресурсів та інвестиційного потенціалу країни. Незважаючи на наявний потенціал, розвиток цього сегмента страхового ринку значною мірою обмежується комплексом системних проблем, які суттєво впливають на його ефективність та динаміку росту.

Однією з основних перешкод є низький рівень фінансової грамотності населення. Велика частина громадян сприймає страхування життя не як інструмент фінансового захисту та накопичення, а скоріше як додаткові витрати, які не приносять очевидної користі у короткостроковій перспективі. Недостатнє розуміння механізмів дії страхових продуктів, принципів формування страхових премій та виплат у разі настання страхового випадку призводить до того, що більшість потенційних страхувальників не укладає довгострокові договори, віддаючи перевагу більш зрозумілим інструментам накопичення коштів. Разом із низькою фінансовою грамотністю значну роль відіграє й недовіра до страховиків, яка сформувалася через попередні випадки невиконання зобов’язань, недостатню прозорість фінансової діяльності та відсутність регулярного інформування клієнтів про стан їхніх страхових рахунків. Такий стан речей безпосередньо впливає на рівень проникнення страхування життя в структурі особистих фінансів населення, який залишається низьким у порівнянні з країнами ЄС та Центрально-Східної Європи.

Крім проблем, пов’язаних із сприйняттям страхування населенням, значний вплив на розвиток ринку мають макроекономічні та геополітичні

ризики. Повномасштабна війна, девальвація національної валюти, інфляційні коливання та нестабільність доходів населення створюють умови високої невизначеності. В таких умовах громадяни змушені орієнтуватися на задоволення першочергових потреб, відкладаючи інвестиції у довгострокові страхові програми. Страхові компанії, у свою чергу, змушені формувати значні резерви для покриття можливих збитків, що підвищує вартість страхових продуктів і ускладнює їхню доступність для населення. Волатильність макроекономічного середовища також ускладнює прогнозування доходності страхових інвестицій, що безпосередньо впливає на спроможність компаній гарантувати довгострокові накопичення клієнтів.

Недостатня державна підтримка та відсутність податкових стимулів є ще одним важливим фактором, який обмежує розвиток галузі. У багатьох країнах державне регулювання та податкові пільги сприяють залученню населення до страхування життя, формуванню накопичень для пенсійного страхування та розвитку довгострокових фінансових продуктів. В Україні подібних механізмів недостатньо, що зменшує зацікавленість громадян у страхових продуктах і гальмує розвиток добровільного пенсійного страхування. Відсутність ефективних регуляторних заходів та стимулів також знижує рівень довіри до страхових компаній та їх здатність залучати нових клієнтів.

Додатковим фактором, який ускладнює розвиток life-страхування, є конкуренція з банківськими депозитами та іншими фінансовими інструментами. Депозити та ощадні рахунки сприймаються населенням як простий, надійний і зрозумілий спосіб збереження коштів. Перевагою цих інструментів є відносна легкість використання та відсутність складних умов укладення договорів, що робить їх більш привабливими для широкого кола населення, особливо у періоди економічної нестабільності. Крім того, популярність альтернативних фінансових інструментів, таких як криптовалюти, інвестиції у фонди взаємних інвестицій та державні облігації, створює додатковий тиск на страхові компанії та змушує їх шукати способи

підвищення привабливості страхових продуктів через інноваційні рішення та гнучкі умови договорів.

Обмежена інноваційність страхових продуктів та цифрових сервісів є ще однією серйозною проблемою. Більшість страхових компаній пропонують стандартні програми, без індивідуалізації умов та гнучких механізмів, що ускладнює залучення молодої аудиторії та технологічно підкованих клієнтів. Цифрові сервіси, включаючи онлайн-укладення договорів, мобільні додатки для контролю накопичень, а також інструменти управління ризиками та прогнозування доходності, впроваджуються поступово і нерівномірно. Це обмежує доступність страхових продуктів, ускладнює маркетингові кампанії та підвищує операційні витрати компаній.

Нарешті, проблеми корпоративного управління та прозорості діяльності компаній значною мірою впливають на розвиток галузі. Неоднорідність управлінських підходів, низький рівень відкритості звітності, недостатній аудит та слабкі внутрішні системи ризик-менеджменту формують середовище низької довіри до страховиків. Відсутність чітких стандартів корпоративного управління, етичних норм та прозорих процедур ухвалення рішень ускладнює залучення інвестицій та реалізацію довгострокових продуктів, що є критично важливим для розвитку life-страхування.

Таким чином, комплекс цих проблем – низька фінансова грамотність та недовіра населення, макроекономічні та геополітичні ризики, недостатня державна підтримка, висока конкуренція з банківськими депозитами, обмежена інноваційність продуктів та цифрових сервісів, а також недосконале корпоративне управління – формує складне середовище для розвитку life-страхування в Україні. Подолання цих бар’єрів потребує комплексного підходу, який включає підвищення фінансової грамотності населення, розвиток цифрових страхових сервісів, запровадження податкових стимулів та державної підтримки, впровадження інноваційних страхових продуктів та посилення прозорості діяльності компаній. Реалізація

цих заходів сприятиме формуванню стійкого та конкурентоспроможного ринку, що здатен забезпечити ефективне накопичення капіталу, підтримку соціального захисту громадян та внесок у стабільність економіки України.

3.2. Зарубіжний досвід у галузі life- страхування й можливість його впровадження в українську практику

Страхування життя відіграє важливу роль в економічно розвинених країнах, будучи одним із найбільш прибуткових напрямів світового бізнесу. На глобальному страховому ринку найбільший внесок у загальний обсяг страхових премій становлять премії зі life- страхування, які складають близько 60%.

Цей вид страхування має практично необмежений потенціал, що стимулює його активний розвиток у суспільствах з високим рівнем життя. У таких країнах, де значна частина доходів населення спрямовується на заощадження, виникає потреба в фінансових установах, які забезпечують збереження й примноження коштів. До таких інститутів належать інвестиційні та страхові фонди, а також компанії, що займаються страхуванням життя.

Наприклад, у Японії та Великобританії премії цього сегмента страхування сягають близько 80% від загального обсягу страхових премій. Лідером серед країн у галузі life- страхування є Сполучені Штати Америки, і їхній досвід розвитку страхового бізнесу заслуговує на окрему увагу. Ринок страхування в США вирізняється масштабністю: понад 10 тисяч компаній працюють у країні, з яких приблизно 2 тисячі спеціалізуються на life-страхування. Організаційно-правовими формами таких компаній виступають акціонерні товариства та товариства взаємного страхування.

До числа найбільших компаній зі life- страхування в США входять MetLife, Prudential Financial і Aflac. Life- страхування в США охоплює широкий спектр послуг, включаючи страхування життя, пенсій або ренти, а також страхування від хвороб і нещасних випадків. Цей сегмент успішно

функціонує з 1830 року й забезпечує ефективне вирішення соціально-економічних завдань шляхом пропонування широких гарантій та можливостей для інвестування. Американці широко користуються послугами life- страхування завдяки усвідомленню його вигоди. Серед найбільш популярних видів договорів – універсальна страховка, страхування на випадок смерті та страхування-внесок.

Універсальна страховка дозволяє клієнту самостійно визначати суму щорічних виплат, які компанія розподіляє між трьома напрямами: накопичення основної суми для виплат у разі смерті застрахованої особи, інвестування частини коштів у банківський рахунок із нарахуванням відсотків та покриття операційних витрат страхової компанії. Щорічні звіти компаній містять детальну інформацію щодо розподілу коштів. Страховий ринок США вирізняється високим рівнем відповідальності перед клієнтами, широким спектром послуг та специфічною спрямованістю окремих компаній. Наприклад, деякі страховики пропонують особливі умови для людей з хронічними захворюваннями, курців, осіб літнього віку чи представників ЛГБТ-спільноти. Інші ж компанії роблять акцент на відсутності андерайтингу та цілковитій цифровізації процесів. Такий підхід дозволяє кожному американцю обрати оптимальний варіант для себе. Американські страхові компанії часто мають статус багатофункціональних фінансово-кредитних структур та холдингів. Через дочірні підрозділи вони здійснюють не лише страхування, але й кредитування, операції з нерухомістю та цінними паперами, управління капіталом клієнтів за дорученням і навіть чекове обслуговування. Це сприяє їхній стабільності в умовах несприятливих змін на ринку окремих видів послуг.

Варто зазначити, що система страхування в США суттєво відрізняється від української. У країні відсутній єдиний федеральний закон про страхування та орган для централізованого нагляду за галуззю. Натомість законодавче регулювання здійснюється на рівні окремих штатів.

Інформаційна асиметрія між страховими компаніями та їхніми клієнтами залишається важливою проблемою для сучасних страховиків. Клієнти, як правило, мають значно глибше знання про стан об'єкта страхування, але часто відмовляються надавати повну інформацію. Так, люди зі слабким здоров'ям частіше оформлюють медичне страхування добровільно, сподіваючись за його допомогою компенсувати витрати на дороге лікування. Пенсійна система США, хоча й не досконала, вважається однією з найрозвиненіших у світі. Рівень американських пенсій перевищує середні показники в європейських країнах. Завдяки високій надійності страховим компаніям довіряються багатомільярдні суми пенсійних фондів, які вони інвестують із метою збереження і приросту капіталу. Страховики отримують комісійну винагороду 0,1% за управління цими коштами, що приносить значні прибутки.

У США функціонує трирівнева система пенсійного страхування: державне гарантується урядом; корпоративне фінансується роботодавцем; індивідуальне передбачає створення працівником особистих рахунків у банках, пайових фондах чи страхових компаніях.

Державна пенсія для осіб без трудового стажу складає $300, а за наявності стажу – близько $600. Мінімальна пенсія від приватних фондів становить $700-$800 і залежить від рівня заробітної плати протягом кар’єри. Наприклад, висококваліфіковані працівники, такі як IT-спеціалісти із зарплатою $8 тисяч, можуть розраховувати на пенсію близько $1,5 тисяч. Найвищі пенсії отримують військові, держслужбовці та працівники авіакомпаній – від $2 до $3 тисяч. Водночас третина американців не має пенсійних накопичень, що змушує їх працювати після досягнення пенсійного віку. Відсоток працюючих пенсіонерів постійно збільшується. Робота страховиків у США підлягає ретельному аналізу трьома великими консалтинговими організаціями: A.M. Best, Moody's та Standard & Poor's. Вони регулярно публікують рейтинги, звіти про надійність компаній та їхню платоспроможність. Основними критеріями оцінки є фінансовий стан, рівень

сервісу, безпека операцій і ефективність інвестиційної діяльності.

У промислово розвинених країнах life- страхування є одним із основних засобів забезпечення матеріального добробуту у старості та фінансового захисту сім'ї у випадку смерті.

Німеччина є яскравим прикладом країни з високорозвиненим страховим ринком, який займає третє місце у світі за обсягом страхових премій після США і Японії. У Німеччині функціонує понад 2000 страхових компаній, серед яких найбільшими перестраховиками є Gen Re та Munich Re, а домінує компанія Allianz із часткою ринку 42% у страхуванні життя і 38% в інших сферах страхування. Завдяки своїм традиціям Німеччина стала глобальним центром перестрахування, послугами якого користуються багато українських страхових компаній. Приватний страховий сектор тут представлений акціонерними компаніями, товариствами взаємного страхування та державними корпораціями. За законодавством страхові компанії можуть займатися як страхуванням життя, так і ризиковими видами страхування. У середньому кожна сім’я в Німеччині має близько семи страхових полісів. Основним нормативним документом, що регулює страхову діяльність у країні, є Закон «Про страховий договір».

Для захисту сімей від непередбачених ризиків громадяни зазвичай купують поліс ризикового страхування життя (Risikolebensversicherung). Цей вид страхування є відносно доступним за ціною. В Україні схожий механізм представлений страхуванням життя на випадок смерті. Крім того, поліс ризикового страхування життя може використовуватися як застава для кредитних установ, забезпечуючи повернення позики у випадку смерті боржника. У Німеччині всі працівники, студенти та службовці підлягають обов’язковому страхуванню від нещасних випадків відповідно до законодавства. Внески за це страхування сплачує роботодавець, без участі застрахованих осіб. Таке страхування поширюється на випадки, що трапляються на робочому чи навчальному місці, а також на шляху додому.

Пенсійне страхування є важливим елементом соціального захисту у Німеччині. Завдяки пенсійній реформі держава сприяла створенню другої компоненти пенсійного забезпечення як доповнення до обов'язкового страхування. Водночас було стимулювано розвиток системи приватного та колективного пенсійного страхування для забезпечення старості. Страхові компанії стали одними з основних інструментів реформування пенсійної системи. Згідно із законом, пенсійне страхування є обов'язковим для всіх працівників і службовців.

Пенсійний дохід будь-якого пенсіонера в Німеччині базується на різних джерелах, що є результатом особистих зусиль і продуманої довгострокової стратегії. Більшість німців протягом своєї трудової діяльності активно використовують різні варіанти страхування й накопичення, які забезпечуються стабільністю німецької фінансової системи, щоб гарантувати своє майбутнє.

Понад 80% населення Німеччини охоплено національною системою медичного страхування, яку частково субсидує уряд. Половину медичної премії сплачує роботодавець, а решта утримується із зарплати працівника. Приватне медичне страхування, у свою чергу, пропонує індивідуалізовані плани відповідно до потреб клієнтів. Якщо громадянин вибирає приватний страховий план і його дохід перевищує 3 975 євро, роботодавець також сплачує половину страхової премії. За статистикою, у Німеччині близько 0,3% населення або приблизно 250 тисяч осіб залишаються незастрахованими. Серед них є як дуже заможні особи, які не потребують страхування, так і ті, хто не може дозволити собі купівлю полісу. У 1995 році через старіння населення та зменшення народжуваності в Німеччині було впроваджено новий вид обов'язкового страхування – страхування на випадок потреби у догляді в старшому віці.

З примітних аспектів страхової системи Німеччини варто зазначити, що з 1932 року в країні не було зафіксовано жодного випадку банкрутства страхової компанії. Однак федеративний страховий нагляд висловлює

занепокоєння щодо можливих фінансових ризиків через лібералізацію ринку. У зв'язку з цим значна увага приділяється фінансовому контролю за страховиками. Планується посилення вимог до власного капіталу компаній, резервів збитків, розміщення активів і введення щоквартальної звітності поряд з річними звітами.

При аналізі організації страхової діяльності в інших країнах слід звернути особливу увагу на страховий ринок Японії. Головною характеристикою цього ринку є домінування компаній, що займаються страхуванням життя громадян. Як правило, такі компанії випереджають ті, що спеціалізуються на змішаному страхуванні. Обсяг страхових премій за програмами страхування життя тут удвічі перевищує аналогічні показники компаній із змішаним страхуванням. Ця ситуація склалася через тривалу відсутність системи державного соціального забезпечення, що змушувало населення покладатися на послуги приватних страховиків.

Японський ринок страхування життя належить до найбільших у світі, забезпечуючи близько 32% світового обсягу страхових премій. Страхові компанії зі страхування життя мають значну силу як інвестори, володіючи великими пакетами акцій і облігацій як у приватних структурах, так і в державних корпораціях. Крім того, страховики активно залучені до фінансової діяльності у сфері кредитування. Останнім часом японські страхові компанії активно виходять на міжнародні ринки США, Канади та інших розвинених країн. Діяльність японських страховиків суворо регулюється державними органами. Встановлення або зміну ставок страхових премій можна здійснювати лише за погодженням із Міністерством фінансів Японії. На японському ринку страхування відсутні страхові брокери, що частково обмежує конкуренцію між компаніями. Система страхування базується на розгалуженій мережі відділень і агентів; у великих компаніях їх кількість може налічувати десятки тисяч.

Серед ключових форм медичного страхування в Японії виділяється Державне медичне страхування (Kokumin Kenko Hoken). Воно функціонує

через систему національного медичного страхування або страхування працівників та є обов'язковим для всіх громадян, постійних мешканців і іноземців із візою понад один рік. Страхову діяльність у Японії здійснюють приватні компанії, державні організації та кооперативи. Приватні страховики та державні структури фокусуються на пошуку найбільш вигідних сфер для інвестицій страхових внесків клієнтів і співпрацюють виключно з надійними партнерами.

Кооперативні організації взаємного страхування орієнтовані на задоволення потреб своїх членів. Вони пропонують свої послуги всім фермерам без виключень, забезпечуючи їм компенсацію в обумовлених випадках. Такі організації управляються самими членами кооперативу, що сприяє раціональному розвитку діяльності. Чимало кооперативів пропонують доступні за ціною продукти, а саме низькі внески роблять їх конкурентоздатними й привабливими для споживачів.

Страхові компанії можуть засновуватись у формі акціонерних товариств зі статутним капіталом не менше 1 млрд єн (приблизно 8 млн доларів), спільних компаній або товариств взаємного страхування зі статутним капіталом не менше 30 млн єн (близько 234 тис. доларів). Згідно з японським Законом про страхування, статутний капітал може включати цінні папери.

Акціонерні товариства мають проводити збори акціонерів щонайменше раз на чотири місяці. Право голосу та отримання дивідендів надається акціонерам, які володіють щонайменше 100 акцій. Однак виплата дивідендів можлива лише після покриття витрат на створення, реєстрацію компанії та ведення бізнесу в перші п’ять років.

У Японії страховим компаніям заборонено займатися іншими видами діяльності, окрім страхування. Як і в Україні, страхові компанії, що займаються страхуванням життя, не можуть здійснювати інші види страхування. Водночас їм дозволено проводити трастові операції за умови отримання згоди міністерства фінансів. У таких випадках страховики

функціонують як трастові компанії та підпадають під відповідне оподаткування й регулювання відповідно до закону про трастові організації. В рамках реформування японської фінансової системи у 90-х роках XX століття було створено дві корпорації для захисту прав страхувальників. Одна з них регулює страхування життя, а друга опікується іншими видами страхування. Також впроваджено систему превентивних заходів для випадків недостатньої платоспроможності страховиків. Японія, як країна з найбільшою часткою пенсіонерів у світі (п'ята частина населення), має добре організовану пенсійну систему. Розмір пенсії залежить від віку виходу людини на пенсію:

– вихід у 60 років призводить до зменшення пенсії на 30%;

– для виходу у 63 роки втрата становить 12%;

– при виході у 65 років пенсіонер отримує повну суму;

– рішення вийти на пенсію у 70 років призведе до збільшення виплат на 42%.

Система пенсійного страхування в Японії є досить успішною, що зумовлено високою тривалістю життя населення: середній показник для чоловіків становить 81 рік, а для жінок – 87 років. Близько 20% усіх довгожителів світу проживають саме в цій країні. Пенсійна система в Японії функціонує на дворівневій основі накопичень і виплат, що формує специфіку різних видів страхування життя.

Працюючі громадяни зазвичай відкладають до 30% свого щомісячного доходу для створення додаткового пенсійного резерву. Це дозволяє отримувати виплати у середньому $1500 на місяць, при цьому середня заробітна плата в країні становить близько $3500. Половину пенсійних коштів громадяни витрачають на медичне обслуговування, страхові полісні платежі та інші послуги.

Страхові компанії в Японії переважно орієнтовані на внутрішню економіку країни. Ринок страхових послуг тут характеризується високою структурованістю та технологічністю. Попри широкий вибір страхових

продуктів, найбільший попит мають поліси зі страхування життя, медичне та автомобільне страхування, а також майнове страхування. У японській страховій галузі ключовим кроком для стимулювання конкуренції та бізнес-активності стало зниження бар'єрів між традиційним страхуванням життя та іншими видами страхування. Це дозволяє компаніям розширювати сферу діяльності через створення дочірніх структур, які опікуються суміжними видами страхування, такими як медичні витрати чи страхування від онкологічних захворювань. Подібний досвід може бути адаптований в Україні для розвитку ринку страхування життя.

Ринки страхування життя в США, Японії та Німеччині демонструють найбільш високий рівень розвитку. У Німеччині та Японії держава здійснює жорсткий контроль над страховою діяльністю, тоді як у США немає федерального законодавства щодо страхування або єдиного органу регулювання галузі. Кожен штат має своє законодавство, що регулює цей вид діяльності. В усіх трьох країнах доступ до страхових продуктів є досить широким, вони диференційовані за ціною, що дозволяє громадянам із різним рівнем доходу користуватися ними.

Страхові ринки життя в цих країнах досягли стабільного розвитку та високих показників надійності. Варто зазначити, що у США та Японії страховики мають право проводити трастові операції, а також виконувати функції кредиторів. У США на додаток до страхової діяльності компанії здійснюють чековий супровід клієнтів, займаються операціями з нерухомістю, управлінням цінними паперами та капіталом за дорученням клієнтів.

Така диверсифікація робить страховиків більш стійкими до економічних потрясінь у випадку проблем із окремими видами страхових продуктів. Крім того, страховики є важливими інвесторами, які активно володіють цінними паперами та масштабними активами як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках.

Таблиця 3.1

Особливості ринків страхування життя США, Японії та Німеччини*

Країни Особливості	Сполучені Штати Америки	Японія	Німеччина
Регулювання	Відсутнє федеральне законодавство про страхування та орган, що контролює страхову діяльність	Держава жорстко контролює страхову діяльність	
Види діяльності	Страховики можуть здійснювати окрім страхування інші види діяльності		Страховики не можуть здійснювати інші види діяльності окрім страхування
Заходи державного стимулювання страхування життя	Державою субсидується пенсійне страхування; податкові пільги	Держава субсидує пенсійне та медичне страхування	Держава субсидує програми страхування життя; частину страхових внесків сплачує роботодавець; податкові пільги
Фонд щодо захисту інтересів страхувальників	Відсутній	Створено дві корпорації щодо захисту інтересів страхувальників	Відсутній
	Широкий вибір страхових продуктів зі страхування життя		
	Ринок страхування життя набув високий рівень надійності		

В Україні можна запровадити суворий контроль за страховою діяльністю, впровадити державні гарантії для захисту інтересів страхувальників, розробляти страхові продукти з орієнтацією на потреби споживачів, а також застосовувати заходи для стимулювання страхування життя. Проте, у порівнянні із зарубіжними країнами, український страховий ринок залишається недостатньо розвиненим. Він характеризується недосконалою структурою, переважною популярністю короткострокових договорів, слабким розвитком системи перестрахування, нестабільністю фінансового стану страхових компаній. Це призводить до несвоєчасного виконання їх зобов’язань перед клієнтами та до ризику банкрутства.

У розвинених країнах страхування займає стратегічне місце в економіці, оскільки воно є суттєвим елементом економічного середовища. Воно сприяє підвищенню рівня життя населення через забезпечення надійного страхового захисту, збільшує інвестиційний потенціал країни і сприяє зростанню

національного багатства. Високий рівень розвитку ринку страхування життя в зарубіжних державах, особливо в Європі, демонструє ефективність їх законодавчої бази та стандартів страхування життя. Отже, запровадження міжнародних стандартів страхування в Україні може стати рушійною силою розвитку економіки та допоможе інтегрувати національний страховий ринок у міжнародне страхове співтовариство. Однак такі зміни важливо здійснювати, враховуючи внутрішні можливості держави, її економічне і політичне становище, стабільність фінансової системи та актуальність законодавства у сфері страхування життя.

Висновки до розділу 3

Підводячи підсумок проведеного дослідження у третьому розділі кваліфікаційної роботи магістра, можна зазначити наступне. У сучасних умовах динамічних змін і посилення конкуренції на ринку страхування життя все більшої важливості набувають заходи щодо мінімізації ризиків і негативного впливу зовнішніх факторів на діяльність страхових компаній. Зростає потреба у побудові ефективного механізму захисту від потенційних загроз або зниження їх впливу. Порівняно із закордонними державами страховий ринок України залишається недостатньо розвиненим, характеризується недосконалою структурою, переважанням короткострокових угод, слабким рівнем перестрахування і нестабільністю фінансового стану страхових компаній. Такі риси спричиняють невиконання зобов’язань перед клієнтами, що в результаті призводить до банкрутства гравців ринку.

Для активного розвитку цієї сфери необхідне досягнення макроекономічної стабілізації, поліпшення життєвого рівня населення та стимулювання інвестиційної активності серед страховиків. Вагомим поштовхом для зростання може стати імплементація міжнародних стандартів страхування з урахуванням реалій української економіки та політичної ситуації.

Розвиток ринку страхування життя можливий за рахунок підвищення конкурентоспроможності страхових компаній, зокрема завдяки забезпеченню кращих фінансових показників інвестиційної діяльності. Важливою роллю держави є створення стимулів для придбання населенням полісів страхування життя та забезпечення надійності страхових компаній. Одна із ключових задач — формування сприятливих умов для активізації інвестицій в страховій сфері. Війна в Україні значно вплинула на ринок страхових послуг, викликавши скорочення надходжень страхової премії, обмеження у роботі компаній і складнощі доступу до офісів та документів. Очікується, що після завершення війни бюджетні кошти будуть скеровані на нагальні потреби країни, тоді як питання страхування життя тимчасово відійдуть на другий план.

У відповідь на нові виклики страховики вимушені адаптуватися, переводячи свої послуги у дистанційний формат, спрощуючи процедури врегулювання страхових випадків та використовуючи електронні документи й їхні копії. Національний банк України зі свого боку здійснив заходи для підтримки стабільності роботи страхових компаній, спростивши низку регуляторних вимог. У післявоєнний період передбачається активне залучення страховиків до стратегічних напрямів відновлення економіки. Крім того, планується створення умов для широкого впровадження системи медичного страхування.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

У магістерській кваліфікаційній роботі проведено комплексне дослідження проблем та перспектив розвитку ринку страхування життя в Україні. Визначено, що страхування життя є важливим фінансовим і соціальним механізмом, що покликаний забезпечити стабільність та підтримку у випадках непередбачених обставин. Страхування життя виконує ряд завдань, серед яких фінансова підтримка сімей і бенефіціарів, мінімізація ризиків та стратегічне планування майбутніх витрат. Окрім цього, така форма страхування може служити інструментом накопичення та інвестування коштів. Воно займає ключове місце у системі соціального захисту, пропонуючи фінансову безпеку та стабільність для застрахованих і їхніх близьких. Також страхування життя сприяє загальній соціальній та економічній стабільності, забезпечуючи додаткову підтримку в складні життєві моменти, і виступає одним із важливих елементів у структурі соціального забезпечення.

Проаналізовано сучасний стан ринку life-страхування України, який нині є малорозвиненим і потребує значних змін. Останні кризи, які вплинули на українську економіку та фінансовий сектор, включаючи військово-політичну нестабільність і економічну нестійкість, мали значний вплив на ринок страхування життя та призвели до скорочення кількості страхових компаній, які працюють у цьому сегменті, і збільшення монополізації ринку. Також, ринок life-страхування попри складну економічну ситуацію, демонструє поступове відновлення після кризи 2022–2023 рр. Зростання премій і кількості активних договорів свідчить про поступове підвищення довіри населення до страхових компаній. Водночас ринок характеризується високою концентрацією — основну частку займають кілька великих компаній, серед яких ПрАТ «СК «Оранта-Життя», «ТАС Life», «MetLife Україна» та «UNIQA Life».

Дослідження діяльності ПрАТ «СК «Оранта-Життя» засвідчило, що компанія є одним із лідерів ринку страхування життя. Вона ефективно

поєднує накопичувальні та інвестиційні програми, впроваджує цифрові рішення, активно розвиває корпоративне страхування. Зростання показників рентабельності, платоспроможності та обсягів премій свідчить про високий рівень фінансової стійкості компанії.

У порівнянні із зарубіжними країнами, страховий ринок України залишається недостатньо розвиненим і має низку проблем. Серед них — недосконала структура ринку, концентрація на короткострокових договорах, недостатній розвиток перестрахування та нестабільне фінансове становище страхових компаній. Це часто призводить до затримок із виконанням зобов'язань перед страхувальниками або навіть банкрутств.

Нами було виділено основні проблеми розвитку life-страхування:

- недостатня довіра населення до страхових компаній;
- відсутність дієвої системи державного стимулювання (зокрема податкових пільг);
- низька фінансова культура громадян;
- слабка інноваційність страхових продуктів;
- макроекономічна нестабільність та воєнні ризики.

Також було систематизовано сучасні підходи до управління діяльністю life-страхових компаній в умовах воєнного стану**,** з урахуванням підвищених фінансових, інвестиційних та демографічних ризиків, що дозволило уточнити роль страхування життя як інструменту довгострокової фінансової стабільності. Удосконалено підхід до оцінки ефективності управління life-страховою компанією шляхом поєднання фінансових показників (прибутковості, ліквідності, платоспроможності) з нефінансовими чинниками — рівнем цифровізації, організаційною структурою та якістю ризик-менеджменту (на прикладі ПрАТ «СК «Оранта-Життя»). Дістало подальший розвиток трактування функцій life-страхування, зокрема інвестиційної та соціальної, через обґрунтування їх значення для післявоєнного відновлення економіки України та формування внутрішніх інвестиційних ресурсів. Запропоновано класифікацію управлінських моделей life-страхових компаній

(традиційна, цифрова, гібридна) з урахуванням рівня цифрової зрілості та особливостей українського страхового ринку. Обґрунтовано можливість адаптації зарубіжного досвіду life-страхування (ЄС) до українських умов шляхом поетапного впровадження накопичувальних та комбінованих страхових продуктів (unit-linked) з урахуванням регуляторних обмежень.

Отже, для стимулювання розвитку страхового ринку необхідні макроекономічна стабільність, підвищення рівня життя населення та створення сприятливих умов для активізації інвестиційної діяльності страховиків. Впровадження міжнародних стандартів страхування з урахуванням специфіки політичних та економічних реалій України може стати важливим кроком для прискорення розвитку ринку страхування життя. Підвищення конкурентоспроможності страхових компаній завдяки збільшенню доходності їхньої інвестиційної діяльності також сприятиме зростанню цього сегмента. Водночас держава має гарантувати надійність страхових компаній і мотивувати громадян до придбання полісів страхування життя.

Узагальнюючи результати дослідження, можна стверджувати, що розвиток ринку life-страхування в Україні є стратегічно важливим напрямом для підвищення соціальної стабільності та економічного зростання. Активізація державної підтримки, модернізація законодавства, формування довіри населення та впровадження інноваційних продуктів дозволять трансформувати страхування життя в ефективний інструмент соціально-економічного розвитку держави.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналіз портфелів страховиків зі страхування життя за 2020-2022 роки : презентація. Національний банк України. Київ, 2023. 16 с. URL: https://surl.li/uetukj (дата звернення: 1.09.2025).

2. Араф'єва І. Страхування життя та здоров'я. Фінансовий захист на випадок погіршення здоров’я. *Financer.com: веб-сайт.* URL: https://financer.com/ua/strahuvannja/zhyttja/ (дата звернення: 2.09.2025).

3. Базилевич В.Д. Страхування: підручник. Київ: Знання, 2008. 219 с.

4. Бондаренко В. А., Пустова Н. О. Функції страхування як об’єкт фінансово-правового регулювання. *Соціально-правові студії.* 2021. Вип. 3 (13). С. 163–168. URL: https://surli.cc/sfnoux (дата звернення: 21.09.2025).

5. Грановська І. В., Яременко Л. М., Малишко В. В. Сучасний стан та проблеми розвитку страхового ринку в умовах воєнного стану. *Причорноморські економічні студії.* 2023. Вип. 81. С. 167-168. URL: http://bses.in.ua/journals/2023/81_2023/28.pdf (дата звернення: 30.08.2025).

6. Журавка О. С., Бухтіарова А. Г, Пахненко О. М. Страхування : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2020. 350 с.

7. Заради життя: як працює ринок life-страхування під час війни. *Speka.media : веб-сайт.* URL: https://speka.media/zaradi-zittya-yak-pracyuje-rinoklife-straxuvannya-pid-cas-viini-937m1v (дата звернення: 14.10.2025).

8. Лащик І., Кондрат І. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник.* 2020. № 5. С. 105-112. URL: https://galicianvisnyk.tntu.edu.ua/pdf/66/894.pdf (дата звернення: 05.09.2025).

9. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні : Біла Книга / Національний банк України. 2020. 28 с. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/bilakniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-strahuvannya (дата звернення: 05.09.2025).

10. Національний банк України. Обсяги активів зросли у фінансових

компаній, страховиків і ломбардів – Огляд небанківського фінансового сектору. URL: https://surl.li/asemzc (дата звернення: 01.09.2025).

11. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору. Київ, 2024. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/nonbank-financial-sector (дата звернення: 27.08.2025).

12. Національна асоціація страховиків України (НАСУ). Огляд страхового ринку України за 2024 рік. Київ, 2025. URL: https://nasu.com.ua/oglyadstrahovogo-rynku-ukrayiny-za-2024-rik/ (дата звернення: 14.08.2025).

13. Обсяги послуг страховиків життя та кредитування фінкомпаніями зростали - огляд небанківського фінансового сектору за IV квартал 2023 року / Національний банк України (НБУ). Київ : НБУ, 2024. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/obsyagi-poslug-strahovikiv-jittya-ta-kredituvannyafinkompaniyami-zrostali--oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-za-iv-kvartal (дата звернення: 30.08.2025).

14. Огляд страхового ринку України за 2024 рік / Національна асоціація страховиків України. Київ, 2025. URL: https://nasu.com.ua/oglyad-strahovogorynku-ukrayiny-za-2024-rik/ (дата звернення: 27.09.2025).

15. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. НБУ : Фінансові ринки : веб-сайт. URL: https://bank.gov.ua/ua/markets/exchangerate-chart (дата звернення: 30.08.2025).

16. Основні тенденції страхового ринку у 2024 році. Ліга страхових організацій України. Київ, 2025. URL: https://uainsur.com/osnovni-tendentsiistrakhovoho-rynku-u-2024-rotsi/ (дата звернення: 27.09.2025).

17. Офіційний сайт НБУ. Основні показники діяльності страхових компаній (у розрізі установ), відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України No 835. URL: https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6 (дата звернення: 21.10.2025).

18. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік. Forinsurer: веб-сайт. Київ, 2020. URL: https://forinsurer.com/files/file00674.pdf (дата

звернення: 30.09.2025)

19. Плетенецька С., Біблий З. Функціонування ринку особистого страхування в умовах воєнного стану в Україні. *Вчені записки Університету «КРОК»*. 2025. № 1 (77). С. 80-88. DOI: 10.31732/2663-2209-2025-77-80-88.

20. Проблеми розвитку страхування в Україні : науковий студентський збірник / За заг. ред. В. Й. Плиси. Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2022. Вип. 3. 174 с. URL: https://econom.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2022/06/Probl_Rozv_Strakh_v_Ukr_St ud_Zbirn_2022.pdf (дата звернення: 05.09.2025).

21. Про страхування : Закон України від 18.11.2021. № № 1909-IX URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/card/1909-20 (21.09.2025)

22. Рейтинг страхових компаній зі страхування життя. Forinsurer : веб-сайт. URL: https://forinsurer.com/ratings/life (дата звернення: 18.09.2025).

23. Результати діяльності страхового ринку у I півріччі 2023 року / Національна асоціація страховиків України (НАСУ). Київ, 2023. URL: https://nasu.com.ua/the-results-of-the-insurance-market-in-the-first-half-of-2023-2/ (дата звернення: 30.10.2025).

24. Русул Л. В., Федишин М. П., Лаврук Н. А. Страхування: від теорії до практики : навч. посіб. Чернівці : ЧНУ ім. Ю. Федьковича, 2018. 288 с.

25. Статистика страхового ринку України за 2002-2024 роки. Forinsurer : вебсайт. Київ, 2025. URL: https://forinsurer.com/stat (дата звернення: 27.10.2025).

26. Стецюк Т. І. Сутність страхування життя: значення, функції, ризики. Наука й економіка. 2015. Вип. 1. С. 154-160. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2015_1_27 (дата звернення: 10.10.2025).

27. TAS Life. Офіційний сайт. Київ, 2025. URL: https://taslife.com.ua/ (дата звернення: 27.09.2025).

28. Swiss Re Institute. URL: https://www.swissre.com/institute/

29. Finance.ua. Експерт: страхування життя можна розглядати як інструмент для інвестицій у старість. 2025. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/484362/ekspert-strahuvannya-zhyttya-

mozhna-rozglyadaty-yak-instrument-dlya-investytsij-u-starist

30. Finance.ua. НБУ просять створити держкомпанію зі страхування життя. 2025. URL: https://news.finance.ua/ua/news/-/365178/nbu-prosyat-stvoryty-derzhkompaniyu-zi-strahuvannya-zhyttya

31. Minfin.com.ua. Страхові виплати за серпень 2025 року: понад 159 млн грн підтримки клієнтам (включно зі страхуванням життя). 2025. URL: https://minfin.com.ua/ua/2025/09/18/158816078/

32. IBI-Rating. Financial strength ratings and other credit ratings by IBI-Rating. 2025. URL: https://ibi.com.ua/EN/

33. Oranta. НАСК «ОРАНТА» підтвердила високі рейтинги фінансової стійкості та її здатність виконувати страхові зобов'язання. 2024. URL: https://oranta.ua/news/reitung-fin-stiykosty

34. Ткаченко Н., Кириленко С. Страхові компанії як продуценти інвестиційних фінансових послуг. *Світ фінансів*. 2023. No 2 (75). С. 31-44.

35. Тринчук В. В., Кучеренко В. В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія : Економіка і менеджмент*. 2017. Вип. 4. С. 166-170. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vsna_ekon_2017_4_34 (дата звернення: 10.09.2025).

36. Тимчак М. В., Мінкович В. Т. Європейський досвід страхування життя та можливість його імплементації в Україні. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія «Економіка» 2021, №1 (57). С. 134-140.

37. Фарат О. І. Сутність страхування життя та його функції. *Науковий вісник НЛТУ України.* 2008. Вип. 18.4. С. 242-249. URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2008/18_4/242_Farat_18_4.pdf (дата звернення: 30.09.2025).

38. Фатєєва Т., Павленко О. П. Банківське страхування в Україні і за кордоном. Фінанси, банківська система та страхування в Україні : стан, проблеми та перспективи розвитку в кризовій економіці : зб. матеріалів міжнар. наук.-практ. конф., Дніпро : ДДАЕУ, 2021. С. 215-217.

URL: http://surl.li/nocgq (дата звернення: 30.09.2025).

39. Фисун І. В., Ярова Г. М. Страхування : підручник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 230 с.

40. Цуркан І. М. Розвиток ринку страхування життя в контексті забезпечення соціального захисту населення України. *Економічний простір*. 2022. № 123. С. 127-143.

41. Чисельність наявного населення України: статистичний збірник. За ред. М. Тімоніної. Державна служба статистики, 2022. 187 с. URL: https://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2021/zb/05/zb_chuselnist%202021.pdf (дата звернення: 2.10.2025).

42. Що таке інвестиційне страхування і в чому його переваги у порівнянні з класичним продуктом страхування життя. Новини Страхування : веб-сайт. URL: http://polis.skz.kiev.ua/index.php/news/47-ne-udalyat-shcho-take-investitsijne- 31 strakhuvannya-i-v-chomu-jogo-perevagi-u-porivnyanni-z-klasic (дата звернення: 30.08.2025).

43. Шиманський Н. Основні проблеми та перспективи страхування життя в Україні. Фінансові інструменти регіонального розвитку: матеріали X Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції з нагоди 30-річчя заснування кафедри фінансів і кредиту, 24 жовтня 2024 р. Житомир : Поліський національний університет, 2024. С. 260-262.

44. ПрАТ «Страхова компанія «Оранта-Життя». Інформація про страхову компанію та її діяльність у сфері страхування життя. 2024. URL: https://oranta-life.com.ua/uk/

45. Шиманський Н. Перспективи росту страхування життя після завершення війни в Україні. Збірник тез доповідей II Міжнарод. наук.-практичної конференції молодих вчених «Фінансові механізми забезпечення відновлення економіки України» Ірпінь. Державний податковий університет 26 лютого 2025 р. С. 309-311.

46. Шубенко І. А., Стойко О. Я., Доронін Д. В., Фалімонов С. В. Детермінанти низького рівня розвитку ринку страхування життя в Україні.

Бізнес Інформ. 2024. № 3. С. 305-315. URL: https://www.businessinform.net/export_pdf/business-inform-2024-3_0-pages-305_315.pdf (дата звернення: 30.09.2025).

47. European Insurance in Figures – 2022 data / Insurance Europe. Brussels, 2023. URL: https://insuranceeurope.eu/publications (дата звернення: 27.09.2025).

42. European Insurance Overview Report 2023 / EIOPA. Frankfurt am Main, 2023. 128 с. URL: https://www.eiopa.europa.eu/publications/european-insurance-overviewreport-2023_en (дата звернення: 5.05.2025).

48. OECD Insurance Statistics 2022. OECD. Paris, 2023. URL: https://www.oecd.org/en/publications/oecd-insurance-statistics-2022_0512c106- en.html (дата звернення: 22.05.2025).

ДОДАТКИ