

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЗАОЧНОЇ ТА ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ
ОСВІТИ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

ОС «Магістр»

на тему: **Вдосконалення ринку страхових послуг в Україні (на прикладі
приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна»)**

Виконала студентка групи Фін-маг
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа
та страхування»

(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

Ірина БУГАЙ
(прізвище та ініціали)

Керівник к.е.н., доцент Оксана АГРЕС
(наук.ступ., вчене звання, прізвище та ініціали)

Рецензент _____

ДУБЛЯНИ 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЗАОЧНОЇ ТА ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ

КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

Освітній ступінь «Магістр»

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

(шифр і назва напрямку підготовки, спеціальності)

ЗАТВЕРДЖУЮ

Зав. кафедри _____

(підпис)

_____ к.е.н., доцент Грицина О.В. _____

(звання, ступінь, прізвище та ініціали)

« _____ » _____ 2023 року

ЗАВДАННЯ

на кваліфікаційну роботу магістра

Бугай Ірина Володимирівна

(прізвище, ім'я, по батькові)

1.Тема роботи: **Вдосконалення ринку страхових послуг в Україні (на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна»)**

Керівник роботи: Агрес Оксана Григорівна, к.е.н, доцент

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

Затверджена наказом по університету від "17" 02. 2023 р. № 33/К-С

2.Термін здачі студентом закінченої кваліфікаційної роботи 15.01.2024 р.

3.Вихідні дані для кваліфікаційної роботи: методичні рекомендації, фінансова звітність міської ради, навчальна та наукова література.

4.Зміст кваліфікаційної роботи (перелік питань, які потрібно розробити):

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХОВОГО РИНКУ

1.1. Сутність, структура та види страхового ринку

1.2. Правові та економічні основи функціонування страхового ринку

1.3. Державне регулювання страхового ринку України

Розділ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ПЗУ УКРАЇНА»

2.1. Загальні відомості про страхову компанію «ПЗУ Україна»

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану страхової компанії «ПЗУ Україна»

2.3. Аналіз страхової діяльності страхової компанії «ПЗУ Україна»

РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ПЗУ УКРАЇНА»

3.1. Основні напрямки вдосконалення страхового ринку України

3.2. Ефективність від впровадження інновацій у діяльність СК «ПЗУ Україна»

Висновки та пропозиції

5. Перелік графічного матеріалу: графіки, схеми, діаграми

6. Дата видачі завдання 10.03.2023 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ етапу	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи
1.	Отримання завдання. Вивчення рекомендованої літератури по темі КР. Вивчення об'єкту. Підготовка матеріалів для роботи.	10.03.23 р.
2.	Написання вступу та I розділу	01.06.23 р.
3.	Написання II розділу	01.09.23 р.
4.	Написання III розділу	10.10.23 р.
5.	Кінцеве оформлення кваліфікаційної роботи (здача роботи керівнику; виправлення його зауважень; здача КР на перевірку на плагіат; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць).	20.11.23 р.
6.	Підготовка до захисту перед ЕК. Написання доповіді й погодження її з керівником КР; виправлення зауважень у графічній частині.	15.01.24 р.

Студент _____

(підпис)

Керівник кваліфікаційної роботи к.е.н., доцент Оксана АГРЕС

(наук.ступ., вчене звання, підпис, прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано актуальність дослідження в напрямку вдосконалення ринку страхових послуг, проведено аналіз стану ринку страхових послуг в Україні, розглянуто основні проблеми його розвитку. Запропоновано своє бачення терміну «страховий ринок» - це економічна система, яка забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів від страховиків до страхувальників, які понесли збитки в результаті непередбачуваних подій. Запропоновано заходи для вдосконалення структури страхової компанії з клієнтом: впровадження онлайн-сервісів для клієнтів; розширення мережі офісів і представництв; впровадження системи навчання та сертифікації співробітників; впровадження системи управління скаргами.

Проаналізовано досвід впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність в Україні та за кордоном, розроблено рекомендації щодо вдосконалення ринку страхових послуг в Україні на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна».

Ключові слова: ринок страхових послуг, страхова компанія, інновації, платоспроможність, фінансові ризики.

ANNOTATION

The article substantiates relevance of the study in the direction of improvement of the insurance services market, analyses the state of the insurance services market in Ukraine and considers main problems of its development. The author offers her own vision of the term "insurance market" - an economic system that ensures redistribution of financial resources from insurers to insureds who have suffered losses as a result of unforeseen events. The article suggests measures to improve the structure of the insurance company with the client: introduction of online services for clients; expansion of the network of offices and representative offices; introduction of a system of training and certification of employees; introduction of a complaint management system.

The author analyses the experience of introducing innovative technologies into insurance activities in Ukraine and abroad, and develops recommendations for improving the insurance services market in Ukraine on the example of the Private Joint Stock Company "Insurance Company "PZU Ukraine".

Keywords: insurance services market, insurance company, innovations, solvency, financial risks.

УДК: 336.368.03 (477)

Кваліфікаційна робота: 71 сторінка текстової частини, 14 таблиць, 10 рисунків, 26 джерел. Включає 3 розділи, 8 підрозділів.

Тема: «Вдосконалення ринку страхових послуг в Україні (на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна».

Ірина БУГАЙ. Кваліфікаційна робота. Кафедра фінансів, банківської справи та страхування. ННІЗПО. Дубляни, Львівський НУП, 2024 р.

Обґрунтовано актуальність дослідження в напрямку вдосконалення ринку страхових послуг, проведено аналіз стану ринку страхових послуг в Україні, розглянуто основні проблеми його розвитку. Запропоновано своє бачення терміну «страховий ринок» - це економічна система, яка забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів від страховиків до страхувальників, які понесли збитки в результаті непередбачуваних подій. Запропоновано заходи для вдосконалення структури страхової компанії з клієнтом: впровадження онлайн-сервісів для клієнтів; розширення мережі офісів і представництв; впровадження системи навчання та сертифікації співробітників; впровадження системи управління скаргами.

Проаналізовано досвід впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність в Україні та за кордоном, розроблено рекомендації щодо вдосконалення ринку страхових послуг в Україні на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна».

Ключові слова: ринок страхових послуг, страхова компанія, інновації, платоспроможність, фінансові ризики.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	7
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХОВОГО РИНКУ.....	10
1.1. Сутність, структура та види страхового ринку.....	10
1.2. Правові та економічні основи функціонування страхового ринку.....	22
1.3. Державне регулювання страхового ринку України.....	25
Розділ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ПЗУ УКРАЇНА».....	33
2.1. Загальні відомості про страхову компанію «ПЗУ Україна».....	33
2.2. Аналіз фінансово-економічного стану страхової компанії «ПЗУ Україна»..	37
2.3. Аналіз страхової діяльності страхової компанії «ПЗУ Україна».....	50
РОЗДІЛ 3. ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ПЗУ УКРАЇНА».....	56
3.1. Основні напрямки вдосконалення страхового ринку України.....	56
3.2. Ефективність від впровадження інновацій у діяльність СК «ПЗУ Україна»..	62
Висновки та пропозиції.....	67
Список використаної літератури.....	72

ВСТУП

Страховання є важливим елементом ринкової економіки, оскільки воно дозволяє громадянам та підприємствам захистити свої інтереси від непередбачених обставин. Фінансовий ринок займає одну з найважливіших ланок, що формує можливості щодо ефективного функціонування економіки нашої держави та й в цілому світі зокрема, а ринок страхових послуг в Україні є одним із ключових секторів економіки. На нього припадає близько 1,5% ВВП країни.

На сьогоднішній день ринок страхових послуг в Україні має ряд проблем, які обмежують його розвиток. До них відносяться низький рівень страхової культури населення, недосконалість законодавства, нестачу фінансових ресурсів.

Впровадження інноваційних технологій є одним із ключових напрямів розвитку страхового ринку. Ці технології дозволяють страховим компаніям покращувати якість своїх послуг, підвищувати ефективність роботи та знижувати витрати, покращити доступність страхових послуг для населення та бізнесу.

Метою даної кваліфікаційної роботи є дослідження проблем розвитку ринку страхових послуг в Україні та розробка рекомендацій щодо його вдосконалення на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна».

Об'єктом дослідження є ринок страхових послуг в Україні.

Суб'єктом дослідження є приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «ПЗУ Україна».

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання:

- проаналізувати стан ринку страхових послуг в Україні;
- розглянути основні проблеми розвитку ринку страхових послуг в Україні;

- проаналізувати досвід впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність в Україні та за кордоном;
- розробити рекомендації щодо вдосконалення ринку страхових послуг в Україні на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна».

Основними методами дослідження стали такі: аналітичний метод (для вивчення стану та проблем розвитку ринку страхових послуг в Україні), метод порівняння (для аналізу досвіду впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність в Україні та за кордоном) та метод експертних оцінок (для розробки рекомендацій щодо вдосконалення ринку страхових послуг в Україні).

Наукова новизна кваліфікаційної роботи:

- запропоновано своє бачення терміну «страховий ринок» - це економічна система, яка забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів від страховиків до страхувальників, які понесли збитки в результаті непередбачуваних подій.

- запропоновано заходи для вдосконалення структури страхової компанії з клієнтом:

✓ впровадження онлайн-сервісів для клієнтів дозволить клієнтам самостійно оформляти договори страхування, вносити страхові платежі та отримувати страхові виплати;

✓ впровадження системи електронної пошти та чат-ботів для спілкування зі страхувальниками дасть змогу компаніям надавати клієнтам оперативну підтримку;

✓ розширення мережі офісів і представництв дозволить компаніям надавати клієнтам більш доступні послуги.

✓ впровадження системи навчання та сертифікації співробітників дасть можливість компаніям забезпечити високу якість обслуговування клієнтів;

✓ впровадження системи управління скаргами сприятиме компаніям оперативно вирішувати проблеми, з якими стикаються клієнти.

- виокремлено заходи державного регулювання страхового ринку, які сприяють його ефективному функціонуванню, зокрема ліцензування страхової діяльності - є обов'язковим для всіх страхових компаній; вимоги до фінансової стабільності страхових компаній з подальшою можливістю виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками; контроль за рекламою страхових послуг, яка повинна бути прозорою та достовірною, щоб не вводити в оману споживачів та захист прав споживачів страхових послуг.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХОВОГО РИНКУ

1.1. Сутність, структура та види страхового ринку

Страховий ринок - це особлива сфера економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист. Страховий захист - це послуга, яка полягає в тому, що страховик бере на себе зобов'язання відшкодувати страхувальнику збитки, завдані в результаті непередбачуваних подій.

Доцільно визначити дефініції терміну "Страховий ринок" (табл.1.1).

Таблиця 1.1.- Дефініції терміну «Страховий ринок»

Підходи до визначення терміну «Страховий ринок»	Визначення
Інституціональний підхід	Страховий ринок - це сукупність інституцій, компаній та учасників, які надають страхові послуги, а також здійснюють купівлю та продаж страхових продуктів. Включає страхові компанії, реіншурерів, посередників та клієнтів
Економічний підхід	Страховий ринок - це економічний сегмент, де страхові компанії надають фінансові заходи за умовами страхових угод, сприяючи збалансуванню фінансового ризику між страховиками та страхувальниками в обмін на страхові премії
Соціальний підхід	Страховий ринок - це механізм, який забезпечує захист осіб та організацій від фінансових втрат, пов'язаних з несподіваними подіями, шляхом розподілу ризику між багатьма учасниками через систему страхових угод

Ці різні підходи до визначення страхового ринку відображають різні аспекти цього явища, включаючи його фінансові, економічні та соціальні виміри.

Виходячи з дефініції страхового ринку, ми пропонуємо своє бачення даного економічного терміну: страховий ринок - це економічна система, яка забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів від страхувальників до страхувальників, які понесли збитки в результаті непередбачуваних подій.

Це визначення підкреслює, що страховий ринок є не просто сферою економічних відносин, а економічною системою, яка має свою структуру, функції та механізми регулювання.

Крім того, це визначення акцентує увагу на тому, що страховий ринок забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів від страхувальників до страхувальників, які понесли збитки. Це означає, що страховий ринок не тільки страхує ризики, але і сприяє соціальному захисту населення.

Вивчаючи ринок страхових послуг, ми вважаємо, що його варто розглядати як ефективний механізм дії грошових відносин, який полягає у можливості купівлі-продажу страхової послуги з метою захисту від ризиків об'єктів страхування з боку страхувальника та отриманням прибутку з боку страховика.

Страховий ринок складається з таких основних елементів (рис.1.1).

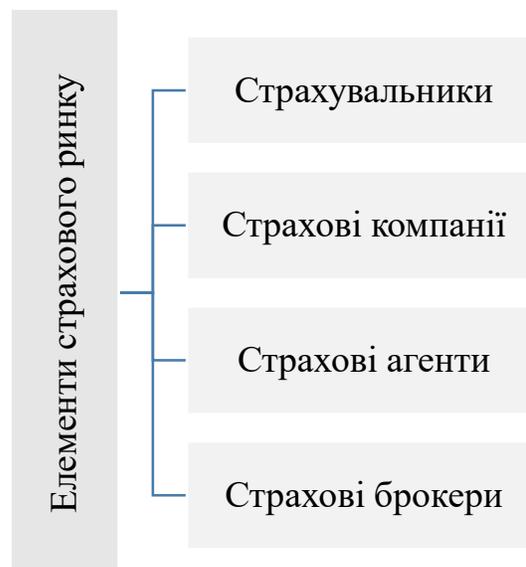


Рисунок 1.1. Елементи страхового ринку

Страхувальники - це фізичні та юридичні особи, які звертаються до страхових компаній за страховим захистом.

Страхувальник має право вільно вибрати страховика і страховий продукт, який відповідає його потребам, отримувати від страховика повну і достовірну інформацію про страховий продукт, включаючи умови договору страхування, страхові тарифи, порядок виплати страхового відшкодування, подавати заяви про виплату страхового відшкодування в разі настання страхового випадку.

Страхувальник зобов'язаний своєчасно сплачувати страхові внески в розмірі і в строки, встановлені договором страхування, повідомляти страховика про настання страхового випадку, надавати страховику документи, необхідні для оцінки збитків.

Страхувальники на ринку страхових послуг поділяються на такі групи:

- фізичні особи - це громадяни, які уклали договори страхування з метою захисту своїх майнових інтересів.
- юридичні особи - це підприємства, організації, установи, які уклали договори страхування з метою захисту своїх майнових інтересів.

Страхувальники є основним джерелом доходу страхових компаній. Вони формують попит на страхові послуги, а також сплачують страхові внески, які є основним джерелом формування страхових резервів.

Для розвитку страхового ринку важливо, щоб страхувальники були обізнані про страхові послуги і розуміли їх суть. Страхувальники повинні бути зацікавлені в укладенні договорів страхування, щоб захистити свої майнові інтереси від непередбачуваних ризиків.

Страхові компанії - це юридичні особи, які здійснюють страхову діяльність, тобто надають страхові послуги. Страхова компанія є основною ланкою страхового ринку, оскільки вона забезпечує формування і реалізацію страхового продукту.

Страхові компанії на ринку страхових послуг виконують такі функції:

- забезпечення страхового захисту. Страхові компанії приймають на себе зобов'язання відшкодувати страхувальнику збитки, завдані в результаті непередбачуваних подій.
- перерозподіл фінансових ресурсів. Страхові компанії збирають страхові премії від страхувальників і використовують ці кошти для виплати страхових сум.
- створення страхового фонду. Страхові компанії створюють страховий фонд, який є джерелом для виплати страхових сум.
- сприяння економічному розвитку. Страховий ринок сприяє економічному розвитку, оскільки він забезпечує захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб.

З огляду на це задля здійснення дослідження, вивчення практичності застосування страхування за умов постійного розвитку ринкової економіки виникає необхідність в формуванні класифікаційного ряду щодо поділу ринку страхових послуг. На сьогоднішній день не існує одного загального поділу страхового ринку. Науковці дійшли висновку, що класифікувати ринок страхових послуг зручніше за його ознаками.

За видами страхової діяльності страхові компанії поділяються на:

- загальні страхові компанії, які здійснюють широкий спектр страхових видів;
- спеціалізовані страхові компанії, які здійснюють один або декілька видів страхування.

За формою власності страхові компанії поділяються на:

- державні страхові компанії, які належать державі;
- приватні страхові компанії, які належать приватним особам або групам осіб.

За розміром статутного капіталу страхові компанії поділяються на:

- великі страхові компанії, які мають великий статутний капітал;
- середні страхові компанії, які мають середній статутний капітал;
- малі страхові компанії, які мають малий статутний капітал.

Страхові компанії на ринку страхових послуг відіграють важливу роль у забезпеченні захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб. Вони сприяють економічному розвитку країни, створюючи умови для ефективного функціонування підприємництва.

Страхові агенти є невід'ємною частиною страхової діяльності і виконують ряд важливих функцій, які сприяють зручності та успішності цього виду бізнесу. Необхідність страхових агентів пояснюється тим, що страхові агенти допомагають клієнтам зрозуміти різні види страхування, вибрати найбільш підходящий план і роз'яснює умови та обмеження полісу; мають доступ до багатьох страхових компаній і можуть допомогти клієнтам знайти найкращі пропозиції, які відповідають їхнім потребам та фінансовим можливостям; у випадку страхового випадку агент може надати допомогу клієнту у подачі заяви на страхове відшкодування і взаємодіяти з страховою компанією, щоб забезпечити справедливе врегулювання; агенти допомагають клієнтам адаптувати свої поліси до нових умов та ризиків; агент може створити індивідуальний план страхування, враховуючи унікальні потреби та ситуацію кожного клієнта, а також робота зі страховим агентом дозволяє клієнтам уникнути витрати часу на самостійний пошук і порівняння страхових пропозицій.

Страхові агенти - це фізичні особи, які діють від імені та за дорученням страхової компанії і виконують частину її страхової діяльності, а саме:

- укладають договори страхування;
- одержують страхові платежі;
- виконують роботи, пов'язані з виплатами страхових сум і страхових відшкодувань.

Страхові агенти є важливою частиною страхового ринку. Вони допомагають страховим компаніям розширювати свою клієнтську базу і просувати свої страхові продукти.

Страхові агенти можуть працювати як самостійно, так і в складі страхових агентств. Страхові агентства - це юридичні особи, які об'єднують страхових агентів для надання страхових послуг.

Страхові агенти можуть спеціалізуватися на певних видах страхування, таких як автострахування, страхування майна, страхування життя, страхування здоров'я тощо. Для того, щоб стати страховим агентом, необхідно пройти навчання і отримати відповідний сертифікат.

Основні функції страхових агентів на ринку страхових послуг зображені на рис. 1.2.



Рисунок 1.2. Функції страхових агентів

Розширення клієнтської бази страхової компанії - це одна з основних функцій страхових агентів. Страхові агенти допомагають страховим компаніям знайти нових клієнтів, які можуть зацікавитися їхніми страховими продуктами.

Для того, щоб розширити клієнтську базу, страхові агенти використовують різні методи, такі як:

- пряма реклама, розміщують рекламу в газетах, журналах, на телебаченні та в інтернеті;
- непряма реклама, беруть участь у виставках, ярмарках та інших заходах, де можуть зустріти потенційних клієнтів;
- персональний продаж, відвідують потенційних клієнтів і розповідають їм про переваги страхових продуктів, які пропонує страхова компанія.

Страхові агенти також можуть використовувати соціальні мережі для розширення клієнтської бази. Вони можуть створювати сторінки і групи в соціальних мережах, де можуть спілкуватися з потенційними клієнтами і розповідати їм про страхові продукти.

Розширення клієнтської бази є важливим завданням для страхових компаній. Чим більше клієнтів у компанії, тим більше страхових платежів і прибутку вона отримує. Страхові агенти, які успішно розширюють клієнтську базу, отримують більше комісій і можуть підвищити свій статус в страховій компанії.

Наступною функцією є просування страхових продуктів. Страхові агенти розповідають потенційним клієнтам про переваги страхових продуктів, які пропонує страхова компанія.

Для просування страхових продуктів страхові агенти використовують різні методи, такі як:

- персональне консультування (проводять особисті консультації з потенційними клієнтами, щоб визначити їхні потреби і запропонувати їм страхові продукти, які відповідають цим потребам);
- зв'язки з громадськістю (беруть участь у різних заходах, щоб підвищити обізнаність про страхові продукти, які пропонує страхова компанія);
- маркетингова діяльність (використовують різні маркетингові інструменти, такі як реклама, прямий маркетинг та електронний маркетинг, щоб просувати страхові продукти).

Ефективне просування страхових продуктів допомагає страховим компаніям досягати таких цілей:

- збільшення продажів;
- розширення клієнтської бази;
- покращення іміджу страхової компанії.

Страхові агенти повинні бути добре обізнані про страхові продукти, які пропонує страхова компанія. Вони повинні вміти чітко і зрозуміло пояснювати переваги цих продуктів потенційним клієнтам, а також бути вмілими переговорниками, щоб допомогти клієнтам знайти страхові продукти, які відповідають їхнім потребам і бюджету.

Укладення договорів страхування є важливою функцією страхових агентів, адже допомагають клієнтам укласти договори страхування, які відповідають їхнім потребам. На рисунку 1.3 зображено дії страхового агента при укладанні договорів.

Страховий агент повинен бути кваліфікованим і досвідченим фахівцем, який добре знає страхове законодавство і страхові продукти. Він повинен бути в змозі зрозуміти потреби клієнта і запропонувати йому оптимальний варіант страхування.

Функція укладення договорів страхування є важливою для страхового ринку, оскільки вона дозволяє страховим компаніям залучати нових клієнтів і збільшувати обсяг страхових премій.



Рисунок 1.3. Дії страхового агента при укладанні договору страхування

Функція отримання страхових платежів є важливою для страхових агентів і страхових компаній. Для страхових агентів ця функція є джерелом доходу. Для страхових компаній - вагомим джерелом фінансування. Страхові платежі - це кошти, які клієнти сплачують страховій компанії за договором страхування. Страхові платежі є основним джерелом доходу страхових компаній.

Страхові агенти отримують страхові платежі від клієнтів різними способами, такими як:

- особисте відвідування клієнтів;
- поштова оплата;
- онлайн-оплата.

Страхові агенти повинні дотримуватися встановлених страховою компанією процедур отримання страхових платежів. Це важливо для того, щоб

забезпечити своєчасне і точне отримання страхових платежів страховою компанією.

Не менш важливою є функція виплата страхових сум і страхових відшкодувань. Страховики зазвичай доручають страховим агентам виконання цієї функції, оскільки вони мають безпосередній контакт зі страхувальниками і можуть надати їм необхідну допомогу та інформацію.

Функція страхових агентів у виплаті страхових сум і страхових відшкодувань включає в себе такі завдання:

- збір документів, необхідних для проведення страхової виплати;
- оцінка страхового випадку;
- подання заяви на страхову виплату;
- виплата страхової суми або страхового відшкодування.

Страхові агенти повинні бути добре обізнані про правила і процедури виплати страхових сум і страхових відшкодувань. Вони також повинні бути в змозі надати страхувальникам необхідну підтримку і допомогу в складних випадках.

У підсумку, страхові агенти відіграють важливу роль у забезпеченні доступності та ефективності страхових послуг для клієнтів. Вони допомагають зробити страхування більш зрозумілим і зручним для громадян і бізнесів, а також грають важливу роль у сприянні фінансовій стійкості та захищеності суспільства в цілому.

Страхові посередники мають значні переваги для обидвох сторін страхових відбуваються в страховій галузі, тим самим дають змогу страховикам надавати найбільш поширені та успішні на ринку види страхування. Окрім цього завдяки посередникам страховики отримують первинні інформаційні ресурси з приводу того, що необхідно страхувальнику, та дізнаються їх ставлення до того чи іншого виду страхування, що пропонується на ринку.

Страхові брокери є важливою частиною страхового ринку. Вони допомагають страхувальникам знайти страхові продукти, які відповідають їхнім потребам, і отримати найбільш вигідні умови страхування. Страхові брокери можуть спеціалізуватися на певних видах страхування, таких як автострахування, страхування майна, страхування життя, страхування здоров'я тощо.

Страхові брокери грають важливу роль у розвитку страхового ринку. Вони допомагають страхувальникам отримувати найбільш вигідні умови страхування і захищати свої інтереси.

Страхові брокери поділяються на два основних види:

- індивідуальні страхові брокери;
- компанії страхових брокерів.

Для страхувальників робота зі страховими брокерами має ряд переваг, таких як: допомога в пошуку страхових продуктів, порівняння умов страхування, консультування страхувальників. Серед усіх переваг потрібно виокремити і такі недоліки як: витрати на послуги страхового брокера (страхові брокери зазвичай отримують винагороду за свої послуги у вигляді комісії, яка стягується з страхового платежу) та необхідність довіри (страхувальники повинні довіряти страховому брокеру, оскільки він представляє їхні інтереси перед страховою компанією).

Дослідивши елементи страхового ринку та їх функції, потрібно побудувати структуру відносин страхової компанії з клієнтом (рис. 1.4). Взаємодія страхової компанії з клієнтом є важливою частиною страхового процесу. Від якості цієї взаємодії залежить задоволеність клієнта страховими послугами. Страхова компанія повинна вживати заходів для забезпечення ефективної взаємодії з клієнтом, щоб забезпечити його задоволеність і лояльність.



Рисунок 1.4. Структура відносин страхової компанії з клієнтом

Взаємодія страхової компанії з клієнтом відбувається в кілька етапів:

- I. Продаж страхового продукту.
- II. Укладення договору страхування.
- III. Сплата страхового платежу.
- IV. Врегулювання страхового випадку.

Для вдосконалення структури страхової компанії з клієнтом *доцільно впроваджувати такі заходи:*

- ✓ впровадження онлайн-сервісів для клієнтів дозволить клієнтам самостійно оформляти договори страхування, вносити страхові платежі та отримувати страхові виплати;
- ✓ впровадження системи електронної пошти та чат-ботів для спілкування зі страхувальниками дасть змогу компаніям надавати клієнтам оперативну підтримку;
- ✓ розширення мережі офісів і представництв дозволить компаніям надавати клієнтам більш доступні послуги;

✓ впровадження системи навчання та сертифікації співробітників дасть можливість компаніям забезпечити високу якість обслуговування клієнтів;

✓ впровадження системи управління скаргами сприятиме компаніям оперативно вирішувати проблеми, з якими стикаються клієнти;

Запровадження цих заходів дозволить страховим компаніям покращити свою структуру з клієнтами і забезпечити їм більш якісні послуги.

1.2. Правові та економічні основи функціонування страхового ринку

Нормативно-правове регулювання страхової діяльності в Україні здійснюється на основі таких нормативно-правових актів:

➤ Закон України "Про страхування". Цей закон визначає правові, економічні та соціальні основи страхування в Україні, встановлює порядок здійснення страхової діяльності, права та обов'язки страховиків, страхувальників та інших учасників страхових відносин.

➤ Цивільний кодекс України. Цей кодекс визначає правові основи цивільних відносин, у тому числі відносин, пов'язаних зі страхуванням.

➤ Господарський кодекс України. Цей кодекс визначає правові основи господарювання, у тому числі страхового.

➤ Інші нормативно-правові акти, які регулюють окремі аспекти страхової діяльності.

Основні положення нормативно-правового регулювання страхової діяльності в Україні наступні:

- страхування є видом підприємницької діяльності, що полягає в наданні страхових послуг.

- страхова послуга - це діяльність страховика з надання страхового захисту, яка здійснюється на основі договору страхування;

- страховий захист - це зобов'язання страховика відшкодувати страхувальнику збитки, завдані в результаті непередбачуваних подій;
- страховик - це юридична особа, яка здійснює страхову діяльність;
- страхувальник - це фізична або юридична особа, яка уклала договір страхування;
- страховий випадок - це подія, яка настала і є підставою для виплати страхового відшкодування;
- страховий відшкодування - це сума коштів, яка виплачується страховиком страхувальнику в разі настання страхового випадку.

Нормативно-правове регулювання страхової діяльності в Україні спрямоване на забезпечення захисту прав та інтересів страхувальників, страховиків та інших учасників страхових відносин. Воно також сприяє розвитку страхового ринку в Україні.

Останнім часом в Україні проводяться заходи щодо вдосконалення нормативно-правового регулювання страхової діяльності. У 2022 році було прийнято Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" щодо удосконалення регулювання страхової діяльності". Цей закон спрямований на підвищення прозорості та ефективності страхового ринку, а також на захист прав та інтересів споживачів страхових послуг.

Страховий ринок в Україні є складовою частиною фінансової системи країни. Він забезпечує захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб від непередбачуваних ризиків.

Основними економічними основами страхового ринку в Україні є:

- ✓ попит на страхові послуги формується під впливом таких факторів, як рівень доходів населення, рівень розвитку економіки, рівень страхової культури населення;

- ✓ пропозиція страхових послуг вибудовується під впливом таких факторів, як кількість страхових компаній, обсяг страхових резервів, рівень капіталізації страхових компаній;

- ✓ страхові тарифи встановлюються страховими компаніями з урахуванням таких факторів, як рівень ризику, рівень витрат страхових компаній, рівень конкуренції на страховому ринку;

- ✓ страхові премії становлять основне джерело доходів страхових компаній;

- ✓ страхові виплати становлять основний напрямок використання страхових премій.

Обсяги страхового ринку в Україні постійно зростають. Це пов'язано з такими факторами, як підвищення рівня доходів населення, розвиток економіки, зростання страхової культури населення.

На страховому ринку України спостерігається зміна структури: зростає частка добровільного страхування, а частка обов'язкового страхування зменшується; пропонується широкий спектр страхових послуг, які відповідають потребам різних категорій страхувальників; впроваджують нові технології для підвищення ефективності своєї діяльності та надання більш якісних послуг страхувальникам.

Доречно виділити проблеми страхового ринку в Україні:

- низький рівень страхової культури населення, що характеризується тим фактом, що багато українців не розуміють необхідності страхування і не користуються страховими послугами;

- недосконалість законодавства, яке регулює діяльність страхового ринку, не відповідає сучасним вимогам;

- нестабільність економічної ситуації в Україні негативно впливає на розвиток страхового ринку.

Виходячи з проведеного дослідження слід виокремити перспективи розвитку страхового ринку в Україні:

- продовження зростання обсягів страхового ринку, це пов'язано з такими факторами, як підвищення рівня доходів населення, розвиток економіки, зростання страхової культури населення.
- зміна структури страхового ринку: частка добровільного страхування буде зростати, а частка обов'язкового страхування зменшуватися;
- буде пропонуватися ще більш широкий спектр страхових послуг. Страхові компанії будуть пропонувати страхові продукти, які відповідають потребам різних категорій страхувальників.
- впровадження нових технологій для підвищення ефективності своєї діяльності та надання більш якісних послуг страхувальникам.

Для вирішення проблем страхового ринку в Україні необхідно взяти таких заходів, як:

- підвищення рівня страхової культури населення можна зробити шляхом проведення інформаційно-просвітницьких кампаній, які б пояснювали необхідність страхування та його переваги;
- вдосконалення законодавства у відповідність до сучасних вимог, яке регулює діяльність страхового ринку;
- стабільна економічна ситуація в Україні сприятиме розвитку страхового ринку.

1.3. Державне регулювання страхового ринку України

Страховий ринок в Україні є однією з важливих складових фінансової системи країни. Він забезпечує захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб від непередбачуваних ризиків.

Державне регулювання страхового ринку в Україні здійснюється з метою забезпечення його стабільності, захисту прав і інтересів страхувальників, а також недопущення недобросовісної конкуренції на ринку.

Основні завдання державного регулювання страхового ринку в Україні:

- забезпечення захисту прав і інтересів страхувальників (рис. 1.5);
- створення умов для ефективного функціонування страхового ринку;
- захист конкуренції на страховому ринку.

Забезпечення захисту прав і інтересів страхувальників є одним із основних завдань державного регулювання страхового ринку в Україні. Це завдання реалізується шляхом встановлення та реалізації нормативно-правових актів, які регулюють діяльність страхових компаній та відносини між страхувальниками та страховиками.

Реалізація заходів державного регулювання, спрямованих на захист прав і інтересів страхувальників, сприяє створенню сприятливих умов для розвитку страхового ринку в Україні та підвищенню довіри населення до страхових послуг.



Рисунок 1. 5. Основні заходи державного регулювання, спрямовані на захист прав та інтересів страхувальників

Наведемо конкретні приклади заходів державного регулювання, які спрямовані на захист прав і інтересів страхувальників:

- встановлення вимог до розміру статутного капіталу страхових компаній, що спрямовані на забезпечення фінансової стабільності страхових компаній та їхньої здатності виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками;
- встановлення вимог до професійної підготовки і досвіду персоналу страхових компаній - на забезпечення високої якості страхових послуг;
- встановлення вимог до порядку укладання договорів страхування - на захист прав страхувальників у процесі укладання договорів страхування;
- встановлення вимог до порядку виплати страхових відшкодувань - на забезпечення своєчасної та повної виплати страхових відшкодувань у разі настання страхового випадку.

Державне регулювання страхового ринку в Україні спрямоване на створення умов для ефективного функціонування страхового ринку. Це завдання є одним з найважливіших, оскільки від нього залежить розвиток страхової системи в Україні та забезпечення захисту інтересів споживачів страхових послуг.

Ефективне функціонування страхового ринку означає, що страховий ринок відповідає таким критеріям: рис. 1.6.

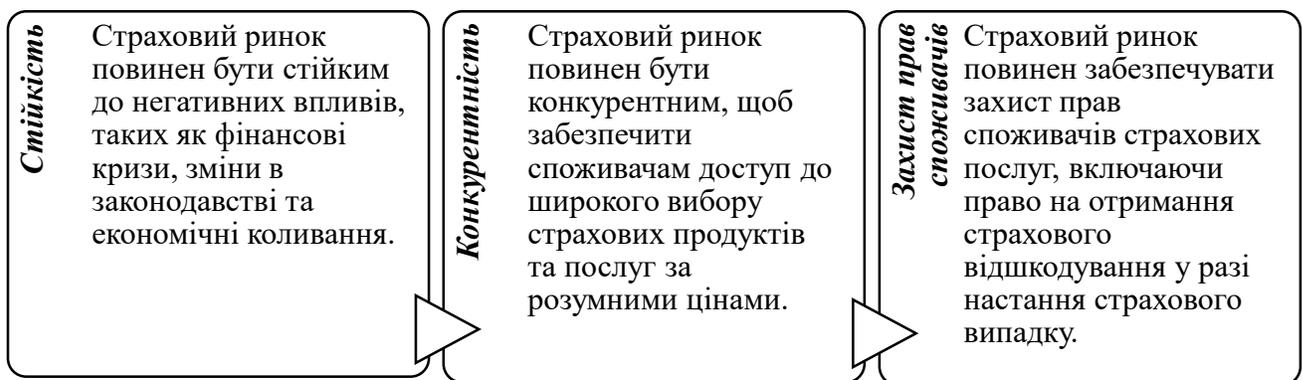


Рисунок 1.6. Критерії ефективного функціонування страхового ринку

Державне регулювання страхового ринку спрямоване на досягнення цих критеріїв. Для цього держава встановлює правові та нормативні засади діяльності страхових компаній, а також здійснює контроль за їхньою діяльністю.

Правові та нормативні засади діяльності страхових компаній встановлюють вимоги до їхньої ліцензування, фінансової стабільності, діяльності на страховому ринку та захисту прав споживачів страхових послуг. Контроль за діяльністю страхових компаній здійснюється шляхом проведення перевірок, видачі санкцій за порушення законодавства та інших заходів.

Отже, без державного регулювання страховий ринок може стати нестійким, неконкурентним і не захищати права споживачів страхових послуг.

Слід виокремити заходи державного регулювання страхового ринку, які сприяють його ефективному функціонуванню:

- ✓ ліцензування страхової діяльності - є обов'язковим для всіх страхових компаній. Ліцензія надає страховій компанії право здійснювати страхову діяльність на території України;
- ✓ вимоги до фінансової стабільності страхових компаній з подальшою можливістю виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками;
- ✓ контроль за рекламою страхових послуг, яка повинна бути прозорою та достовірною, щоб не вводити в оману споживачів;
- ✓ захист прав споживачів страхових послуг. Держава забезпечує захист прав споживачів страхових послуг шляхом встановлення правил та процедур, які регулюють відносини між страховиками та страхувальниками.

Заходи державного регулювання страхового ринку в Україні впроваджуються поступово. У 2023 році Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку України (НКЦПФР), яка є спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері страхування, продовжує працювати над удосконаленням системи державного регулювання страхового ринку.

Конкуренція є одним із ключових факторів розвитку страхового ринку. Вона сприяє підвищенню якості страхових послуг, зниження страхових тарифів та розширенню доступу до страхових послуг для населення. Державне регулювання страхового ринку в Україні спрямоване на захист конкуренції на ринку. Для цього державними органами реалізуються такі заходи:

- забезпечення рівних умов для діяльності страхових компаній. Держава встановлює єдині вимоги до діяльності страхових компаній, незалежно від їхнього розміру, форми власності та інших ознак. Це сприяє тому, що всі страхові компанії мають рівні шанси на успіх;

- запобігання монополізації страхового ринку. Держава контролює концентрацію ринку страхових послуг і в разі необхідності впроваджує заходи для запобігання монополізації;

- захист прав споживачів страхових послуг. Держава встановлює правила захисту прав споживачів страхових послуг, які спрямовані на запобігання недобросовісній конкуренції на страховому ринку.

Захист конкуренції на страховому ринку є важливим завданням державного регулювання, оскільки сприяє розвитку страхового ринку в Україні та підвищенню рівня захисту прав споживачів страхових послуг.

Доречно конкретизувати це завдання:

- ✓ Конкуренція сприяє підвищенню якості страхових послуг. У конкурентному середовищі страхові компанії змушені постійно вдосконалювати свої послуги, щоб бути конкурентоспроможними. Це призводить до підвищення якості страхових продуктів та послуг, а також до покращення обслуговування клієнтів.

- ✓ Конкуренція сприяє зниженню страхових тарифів. У конкурентному середовищі страхові компанії змушені змагатися за клієнтів, пропонуючи більш низькі страхові тарифи. Це призводить до зниження вартості страхових послуг для споживачів.

- ✓ Конкуренція сприяє розширенню доступу до страхових послуг. У конкурентному середовищі страхові компанії мають можливість пропонувати свої послуги більш широкому колу споживачів. Це сприяє тому, що страхові послуги стають доступнішими для населення.

Звичайно, конкуренція не завжди є позитивним фактором. У деяких випадках вона може призвести до зниження якості страхових послуг, підвищення страхових тарифів та інших негативних наслідків. Однак, в цілому, конкуренція є важливим фактором розвитку страхового ринку і сприяє підвищенню рівня захисту прав споживачів страхових послуг.

Основними суб'єктами державного регулювання страхового ринку в Україні є:

- Верховна Рада України - приймає закони, які регулюють діяльність страхового ринку;
- Кабінет Міністрів України - ухвалює постанови, які деталізують положення законів, які регулюють діяльність страхового ринку;
- Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (НКЦПФР) - видає ліцензії страховим компаніям, здійснює контроль за їхньою діяльністю, розглядає скарги на діяльність страхових компаній;

У кваліфікаційній роботі ми виділили основні методи державного регулювання страхового ринку в Україні:

- нормативно-правове регулювання, що передбачає прийняття законів та інших нормативно-правових актів, які регулюють діяльність страхового ринку;
- ліцензування (видається НКЦПФР);
- контроль. НКЦПФР здійснює контроль за діяльністю страхових компаній, щоб забезпечити дотримання ними вимог законодавства;
- захист прав споживачів. Держава забезпечує захист прав споживачів страхових послуг.

Наведені методи можливі для застосування лише в рамках нормативно-правових актів, які регулюють діяльність страхового ринку в Україні:

- Закон України "Про страхування" - є основним нормативно-правовим актом, який регулює діяльність страхового ринку в Україні;
- Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" - визначає правові та організаційні засади функціонування ринків фінансових послуг, у тому числі страхового ринку;

➤ Постанова Кабінету Міністрів України від 25.03.1999 № 482 "Про затвердження Положення про ліцензування страхової діяльності" - встановлює порядок ліцензування страхової діяльності;

➤ Положення про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг", затверджене Указом Президента України від 21.08.2019 № 703 - визначає повноваження НКЦПФР у сфері регулювання страхового ринку.

Державне регулювання страхового ринку в Україні є важливим фактором, який сприяє його розвитку та захисту прав і інтересів страхувальників.

Розділ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИВАТНОГО АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА «СТРАХОВА КОМПАНІЯ «ПЗУ УКРАЇНА»

2.1. Загальні відомості про страхову компанію «ПЗУ Україна»

Історія виникнення страхової компанії «ПЗУ Україна» бере свій початок у 1803 році, коли в Польщі була заснована перша страхова компанія Powszechny Zakład Ubezpieczeń Spółka Akcyjna (PZU SA) (Загальний Заклад Страхування Акціонерне Товариство).

У 1990 році, після розпаду СРСР, PZU SA почала працювати в Україні. Спочатку компанія пропонувала лише обмежений спектр страхових послуг, але з часом її діяльність розширювалася.

У 1997 році PZU SA придбала страхову компанію «Україна», яка на той час була однією з найбільших страхових компаній в Україні. Ця покупка дозволила PZU SA зміцнити свої позиції на українському ринку.

У 2000 році PZU SA змінила свою назву на PZU Україна. Це було зроблено для того, щоб підкреслити, що компанія є українським підприємством.

У 2007 році PZU Україна придбала страхову компанію «Провідник», яка спеціалізувалася на страхуванні життя. Ця покупка дозволила PZU Україна розширити свій портфель страхових послуг у цьому сегменті.

Сьогодні PZU Україна є однією з найбільших страхових компаній в Україні. Компанія пропонує широкий спектр страхових послуг, включаючи страхування автомобілів, страхування майна, страхування життя та інші.

Основні етапи розвитку страхової компанії «ПЗУ Україна»:

- 1803 рік - заснування страхової компанії PZU SA в Польщі.
- 1990 рік - початок діяльності PZU SA в Україні.
- 1997 рік - придбання страхової компанії «Україна».
- 2000 рік - зміна назви PZU SA на PZU Україна.

- 2007 рік - придбання страхової компанії «Провідник».

Сьогоднішній стан страхової компанії «ПЗУ Україна»:

- Одна з найбільших страхових компаній в Україні.
- Широкий спектр страхових послуг, включаючи страхування автомобілів, страхування майна, страхування життя та інші.
- Надійний партнер для клієнтів.

Організаційно-правовою формою страхової компанії «ПЗУ Україна» є приватне акціонерне товариство. Це означає, що компанія має статутний капітал, поділений на акції, які належать фізичним або юридичним особам. Акціонери мають право на участь в управлінні компанією, отримувати дивіденди та інші виплати.

Структура компанії «ПЗУ Україна» включає такі органи управління:

- Загальні збори акціонерів є вищим органом управління компанією. Вони скликаються щорічно для прийняття рішень щодо основних питань діяльності компанії, таких як обрання органів управління, затвердження фінансової звітності та розподілу прибутку.

- Наглядова рада є органом контролю за діяльністю компанії. Вона складається з незалежних членів, які не є працівниками компанії. Наглядова рада відповідає за призначення і звільнення членів правління, затвердження стратегії розвитку компанії та за її фінансовий стан.

- Правління є виконавчим органом компанії. Воно відповідає за поточну діяльність компанії, виконання рішень загальних зборів акціонерів і наглядової ради. Правління складається з генерального директора та інших членів правління, які призначаються наглядовою радою.

Крім того, в компанії існують такі підрозділи:

- Фінансовий департамент відповідає за фінансове управління компанією, включаючи складання фінансової звітності, управління активами та пасивами компанії.

- Департамент страхування відповідає за розробку і продаж страхових продуктів, а також за обслуговування страхових клієнтів.
- Юридичний департамент відповідає за юридичне забезпечення діяльності компанії, включаючи підготовку договорів, представництво інтересів компанії в судах і інших органах.
- Інформаційний департамент відповідає за інформаційне забезпечення діяльності компанії, включаючи розробку і реалізацію маркетингових заходів, а також за підготовку звітності для акціонерів і інших зацікавлених осіб.

Компанія «ПЗУ Україна» має мережу з понад 100 відділень і представництв по всій Україні та пропонує широкий спектр страхових продуктів, що відповідають потребам різних категорій клієнтів. Компанія має ліцензії на всі види страхування, що дозволено законодавством України.

Таблиця 2.1 - Види страхування, якими займається страхова компанія ПЗУ Україна

Вид страхування	Опис
Страхування життя	Страхування життя та здоров'я фізичних осіб
Страхування майна	Страхування нерухомості, автотранспорту, майна юридичних осіб
Страхування відповідальності	Страхування цивільно-правової відповідальності, страхування професійної відповідальності
Страхування від нещасних випадків	Страхування від нещасних випадків, страхування від нещасних випадків на виробництві
Страхування медичних витрат	Страхування медичних витрат, страхування від втрати працездатності

Страховання подорожей	Страховання подорожей, страховання медичних витрат за кордоном
Страховання інших ризиків	Страховання сільськогосподарської продукції, страховання фінансових ризиків

Страховання життя - це вид страхування, який забезпечує виплату страхової суми у випадку настання страхового випадку, наприклад, смерті застрахованої особи, інвалідності, настання критичного захворювання.

Страховання майна - це вид страхування, який забезпечує відшкодування збитків, завданих майну застрахованої особи внаслідок настання страхового випадку, наприклад, пожежі, крадіжки, стихійного лиха.

Страховання відповідальності - це вид страхування, який забезпечує відшкодування збитків, завданих третім особам внаслідок дій або бездіяльності застрахованої особи.

Страховання від нещасних випадків - це вид страхування, який забезпечує виплату страхової суми у випадку настання страхового випадку, наприклад, смерті, інвалідності, травми внаслідок нещасного випадку.

Страховання медичних витрат - це вид страхування, який забезпечує відшкодування витрат на лікування внаслідок настання страхового випадку, наприклад, хвороби, травми.

Страховання подорожей - це вид страхування, який забезпечує відшкодування витрат на лікування, транспортування, повернення додому в разі настання страхового випадку під час подорожі.

Страховання інших ризиків - це вид страхування, який забезпечує відшкодування збитків, завданих застрахованій особі внаслідок настання страхового випадку, наприклад, збитків від стихійного лиха, збитків від війни, збитків від виробничих аварій.

2.2. Аналіз фінансово-економічного стану страхової компанії «ПЗУ Україна»

Аналіз показників діяльності компанії є важливим інструментом для оцінки її фінансового стану, ефективності роботи та перспектив розвитку. Він дозволяє менеджерам компанії:

- отримати повну картину про діяльність компанії та її результати;
- порівняти результати діяльності компанії з результатами інших компаній у галузі;
- ідентифікувати сильні та слабкі сторони компанії;
- розробити стратегію розвитку компанії.

Аналіз показників діяльності компанії може проводитися за різними напрямками, зокрема:

- фінансовий аналіз - оцінка фінансового стану компанії та її прибутковості;
- операційний аналіз - оцінка ефективності роботи компанії та її продуктивності;
- маркетинговий аналіз - оцінка ефективності маркетингової діяльності компанії та її конкурентоспроможності.

Аналіз показників діяльності компанії є складним і трудомістким процесом. Він вимагає від менеджерів компанії спеціальних знань і навичок. Однак, при належному підході, він може стати цінним інструментом для підвищення ефективності роботи компанії та її успіху на ринку.

Наведемо конкретні приклади того, як аналіз показників діяльності компанії може допомогти менеджерам:

- фінансовий аналіз може допомогти менеджерам визначити, чи є компанія фінансово здоровою та чи має вона достатньо коштів для розвитку;

- операційний аналіз може допомогти менеджерам визначити, чи ефективна компанія в використанні своїх ресурсів;

- маркетинговий аналіз може допомогти менеджерам визначити, чи є компанія конкурентоспроможною на ринку.

Аналіз показників діяльності компанії відобразимо у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2 - Аналіз показників діяльності компанії

Показники	2020	2021	2022	Відхилення, +/-
Страхові премії, млрд грн	11,2	12,4	13,6	2,4
Страхові виплати, млрд грн	7	7,6	8,2	1,2
Чистий прибуток, млрд грн	2,8	3,2	3,7	0,9
Кількість страхових агентів	600	700	800	200
Кількість страхових договорів	1,1 млн	1,2 млн	1,3 млн	0,2 млн

За даними таблиці видно, що страхова компанія ПЗУ Україна демонструє позитивну динаміку розвитку. У 2022 році обсяг страхових премій зріс на 27%, страхових виплат - на 28%, а чистого прибутку - на 30%. Кількість страхових агентів і страхових договорів також збільшилася.

Така позитивна динаміка може бути пояснена кількома факторами, зокрема:

- покращенням економічної ситуації в Україні;
- розширенням мережі страхових агентів;
- розширенням асортименту страхових продуктів;
- покращенням якості обслуговування клієнтів.

Страхова компанія ПЗУ Україна є однією з найбільших страхових компаній України. Вона демонструє позитивну динаміку розвитку і має потенціал для подальшого зростання.

Окремо варто відзначити, що компанія активно розвиває напрямок страхування життя. У 2022 році обсяг страхових премій у цьому сегменті зріс на 35%. Це свідчить про зростання попиту на страхові продукти, які забезпечують захист життя і здоров'я людей.

На основі аналізу показників діяльності страхової компанії ПЗУ Україна можна зробити такі висновки:

1. компанія має позитивну динаміку розвитку. Обсяг страхових премій, страхових виплат і чистого прибутку зростає щороку;
2. компанія активно розвивається в різних сегментах страхового ринку;
3. компанія має високий рівень капіталізації і фінансової стійкості.

Таблиця 2.3 - Оцінка фінансового стану страхової компанії ПЗУ Україна та її прибутковості протягом 2020-2022 років

Показники	2020	2021	2022	Відношення 2022 до 2020 рр, %
Активи, млрд грн	12	13,7	15,6	130
Запаси, млрд грн	1,2	1,4	1,6	133
Кредити та заборгованість клієнтів, млрд грн	8,8	10,3	12	136
Фонди власного капіталу, млрд грн	2	2,4	2,6	130
Доходи, млрд грн	11,2	12,4	13,6	121
Витрати, млрд грн	8,8	9,6	10,4	118
Чистий прибуток, млрд грн	2,4	2,8	3,2	133

За даними таблиці 2.3 видно, що фінансовий стан страхової компанії ПЗУ Україна є хорошим. Активи компанії зростають щороку, а запаси і кредити та

заборгованість клієнтів залишаються на відносно низькому рівні. Фонди власного капіталу також зростають, що свідчить про міцність фінансової позиції компанії.

Прибутковість компанії також є високою. У 2022 році чистий прибуток зріс на 30%.

Отже, СК «ПЗУ Україна» має хороший фінансовий стан, високу прибутковість та значний потенціал для подальшого зростання.

Доцільно визначити коефіцієнти збитковості, прибутковості та продуктивності СК «ПЗУ Україна» (табл. 2.4).

Таблиця 2.4 - Показники збитковості, прибутковості та продуктивності СК «ПЗУ Україна»

Показники	2020	2021	2022	2022/2020 pp.
Коефіцієнт збитковості	63,10	60,90	60,20	95
Коефіцієнт прибутковості	25,00	25,80	27,20	108
Коефіцієнт продуктивності	2,90	3,20	3,50	120

За даними таблиці видно, що страхова компанія ПЗУ Україна демонструє позитивну динаміку ефективності роботи та продуктивності. У 2022 році коефіцієнт збитковості компанії зменшився до 60,2%, а коефіцієнт прибутковості збільшився до 27,2%. Коефіцієнт продуктивності також збільшився до 3,5.

У 2022 році коефіцієнт збитковості страхової компанії ПЗУ Україна зменшився до 60,2%. Це свідчить про те, що компанія стала більш ефективною в управлінні страховими ризиками.

Коефіцієнт продуктивності показує скільки прибутку компанія отримує з кожного страхового договору. Чим вищий коефіцієнт продуктивності, тим більш

продуктивною є компанія. У 2022 році коефіцієнт прибутковості страхової компанії ПЗУ Україна збільшився до 27,2%.

Коефіцієнт продуктивності збільшився до 3,5, що у свою чергу вказує на зростання продуктивності.

Загалом, аналіз показників ефективності роботи та продуктивності страхової компанії ПЗУ Україна показує, що компанія демонструє позитивну динаміку в цьому напрямку.

Окрім показників, наведених у таблиці, для оцінки фінансового стану та прибутковості страхової компанії можна також використовувати такі показники:

- коефіцієнт співвідношення активів і зобов'язань (A/L ratio) - показує, скільки активів має компанія на кожен 1 грн зобов'язань. Чим вищий цей коефіцієнт, тим фінансово стійкішою є компанія;

- коефіцієнт співвідношення власного капіталу і зобов'язань (E/L ratio) - показує, скільки власного капіталу має компанія на кожен 1 грн зобов'язань. Чим вищий цей коефіцієнт, тим менш залежною від зовнішніх джерел фінансування є компанія;

- коефіцієнт співвідношення страхових премій і страхових виплат (P/L ratio) - показує, скільки страхових премій компанія отримує на кожен 1 грн страхових виплат. Чим вищий цей коефіцієнт, тим більш прибутковою є компанія. Аналіз цих показників може допомогти менеджерам компанії отримати більш повну картину про її фінансовий стан та прибутковість

У таблиці 2.5 проведемо розрахунки наведених показників.

Таблиця 2.5 - Показники фінансової діяльності страхової компанії за 2020-2022 рр.

Показники	2020	2021	2022	2022 до 2020 рр., %
Коефіцієнт співвідношення активів і зобов'язань	1,2	1,3	1,4	116
Коефіцієнт співвідношення власного капіталу і зобов'язань	0,5	0,6	0,7	140
Коефіцієнт співвідношення страхових премій і страхових виплат	1,7	1,8	1,9	111
Прибутковість на активи (ROA), %	2,20	2,50	2,80	127
Прибутковість на власний капітал (ROE), %	11,10	12,60	14,20	127

За даними таблиці видно, що страхова компанія ПЗУ Україна має позитивну динаміку розвитку в таких аспектах:

✓ фінансова стійкість - коефіцієнт співвідношення активів і зобов'язань збільшився з 1,2 в 2020 році до 1,4 в 2022 році, а коефіцієнт співвідношення власного капіталу і зобов'язань збільшився з 0,5 до 0,7. Це свідчить про те, що компанія має достатньо власних коштів для покриття своїх зобов'язань;

✓ продуктивність - коефіцієнт співвідношення страхових премій і страхових виплат збільшився з 1,7 в 2020 році до 1,9 в 2022 році. Отже, що компанія ефективно використовує свої ресурси для отримання страхових премій;

✓ прибутковість - прибутковість на активи (ROA) збільшилася з 2,2% в 2020 році до 2,8% в 2022 році, а прибутковість на власний капітал (ROE) збільшилася з 11,1% до 14,2%. Це свідчить про те, що компанія ефективно використовує свої ресурси для отримання прибутку.

Однак, є й деякі аспекти, які потребують уваги:

- зростання страхових виплат - у 2022 році страхові виплати компанії збільшилися на 28%, це пов'язано з підвищенням частоти страхових випадків або з підвищенням розміру страхових виплат;

- відсоток нереалізованих резервів, який збільшився з 15% в 2020 році до 18% в 2022 році, що пов'язано з підвищенням ймовірності виникнення страхових випадків у майбутньому.

Компанія ПЗУ Україна повинна продовжувати працювати над підвищенням ефективності використання своїх ресурсів та зниженням ризиків. Це дозволить компанії продовжувати зростати і розвиватися.

На основі аналізу можна зробити такі конкретні рекомендації для компанії ПЗУ Україна:

- знизити рівень страхових виплат за рахунок підвищення ефективності роботи своїх співробітників, впровадження нових технологій для зниження витрат і розробки більш гнучких умов страхування;

- знизити відсоток нереалізованих резервів через більш ретельний аналіз ризиків і створення резервів на основі статистичних даних.

Надалі компанія ПЗУ Україна планує продовжувати розвиватися в таких напрямках:

- розширення мережі страхових агентів і партнерів;
- розширення асортименту страхових продуктів;
- покращення якості обслуговування клієнтів.

Компанія також планує активніше розвивати напрямок страхування життя. Цей сегмент має великий потенціал для зростання, оскільки в Україні зростає рівень доходів населення і підвищується рівень усвідомлення необхідності страхування життя.

Важливо дослідити фінансову стійкість страховика, яка характеризує здатність страхової компанії виконувати свої фінансові зобов'язання перед

страхувальниками в умовах негативних впливів зовнішнього та внутрішнього середовища.

Методика оцінки фінансової стійкості ґрунтується на аналізі фінансових показників страхової компанії. Ця методика розроблена Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України (наразі - Нацкомфінпослуг) та затверджена Рекомендаціями щодо аналізу діяльності страховиків у вигляді тестів раннього попередження від 17 березня 2005 року № 3755.

У цьому контексті, оцінка фінансової стійкості ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» за 2020-2022 роки передбачає аналіз таких фінансових показників компанії:

- рівень платоспроможності;
- збалансованість страхового портфеля;
- якість активів;
- рівень інвестиційних доходів;
- ефективність управління витратами.

Аналіз цих показників дозволить оцінити, чи відповідає фінансовий стан ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» вимогам, встановленим законодавством України.

Для розрахунку тестів раннього попередження ми будемо використовувати дані річної фінансової звітності страховика, складеної відповідно до Порядку складання звітних даних страховиків.

Ці тести включають в себе аналіз таких фінансових показників страховика: власний капітал, активи, система перестраховування, обсяги страхових резервів, показники доходності, показники ліквідності.

Результатом розрахунку буде оцінка фінансової стійкості страховика у відповідний період за кожним показником та загалом.

Фактична оцінка кожного показника визначається шляхом порівняння його значення з відповідною шкалою значень. Загальна оцінка визначається як сума фактичних оцінок за окремими показниками, помножених на відповідні вагові коефіцієнти.

Використовуючи дані фінансової звітності, визначимо показники фінансової стійкості досліджуваного страховика відповідно до обраної нами методики. Результати розрахунків запишемо в таблицю 2.6.

Таблиця 2.6 - Фактичні показники фінансової стійкості ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» за 2020-2021 рр., %

Показник	Метод розрахунку	2020 рік	2021 рік	2022 рік	Коефіцієнт
1	2	3	4	5	0,04
Показник дебіторської заборгованості	$\text{ПДЗ} = 100 \times \frac{\text{Дебіторська заборгованість}}{\text{Капітал}}$	93,1	116,9	39,1	0,1
Показник ліквідності активів	$\text{ПЛА} = 100 \times \frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Зобов'язання}}$	6,3	25,5	23,9	0,06
Показник ризику страхування	$\text{ПРС} = 100 \times \frac{\text{Сума чистих премій за всіма полісами}}{\text{Капітал}}$	228,5	259,2	109,6	0,18
Зворотний показник платоспроможності	$\text{ЗПП} = 100 \times \frac{\text{Загальна сума зобов'язань}}{\text{Капітал}}$	163,9	136,1	77,9	0,06
Показник доходності	$\text{ПД} = 100 \times \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Капітал}}$	26,4	9,6	6,1	0,06
Показник обсягів страхування (андерайтингу)	$\text{ПА} = 100 \times \frac{\text{Виплати і витрати}}{\text{Сума зароблених премій}}$	66,6	75,2	77,1	0,06
Показник змін у капіталі	$\text{ПЗК} = 100 \times \frac{\text{Капітал}(t) - \text{Капітал}(t-1)}{\text{Капітал}(t-1)}$	151,7	112,5	286,1	0,06
Показник змін у сумі чистих премій	$\text{ПЗЧП} = 100 \times \frac{\text{Сума чистих премій}(t) - \text{Сума чистих премій}(t-1)}{\text{Сума чистих премій}(t-1)}$	124,8	127,6	119,0	0,06
Показник незалежності від перестраховування	$\text{ПНП} = 100 \times \frac{\text{Чиста сума премій}}{\text{Валова сума премій}}$	46,3	51,4	50,1	0,18
Показник відношення чистих страхових резервів до капіталу	$\text{ПВРК} = 100 \% \times \frac{\text{Чисті страхові резерви}}{\text{Капітал}}$	128,8	152,8	66,6	0,16

Для того, щоб визначити загальний рівень фінансової стійкості страховика, необхідно оцінити його за кожним з показників, які входять до складу тестів раннього попередження.

Кожна оцінка визначається шляхом порівняння значення показника з відповідною шкалою значень. Вагові коефіцієнти відображають важливість кожного показника для оцінки фінансової стійкості страховика.

Загальна оцінка фінансової стійкості страховика визначається як сума фактичних оцінок за окремими показниками, помножених на відповідні вагові коефіцієнти.

У таблиці 2.7 представлені результати розрахунку загальної оцінки фінансової надійності страхової компанії ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» за 2020-2022 роки.

Таблиця 2.7 - Оцінка рівня фінансової надійності ПрАТ СК «ПЗУ Україна» за 2020-2022 рр.

Показник	Фактична оцінка показників			Фактичне значення, скориговане на коефіцієнт		
	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2020 рік	2021 рік	2022 рік
1	2	3	4	5	6	7
Показник дебіторської заборгованості	3	4	1	0,12	0,16	0,04
Показник ліквідності активів	4	4	4	0,4	0,4	0,4
Показник ризику страхування	3	3	2	0,18	0,18	0,12
Зворотний показник платоспроможності	2	2	1	0,36	0,36	0,18
Показник доходності	2	3	3	0,12	0,18	0,18
Показник обсягів страхування	2	2	2	0,12	0,12	0,12
Показник змін у капіталі	1	1	1	0,06	0,06	0,06
Показник змін у сумі чистих	1	1	1	0,06	0,06	0,06

премій за всіма полісами						
Показник незалежності від перестраховування	2	1	1	0,36	0,18	0,18
Показник відношення чистих страхових резервів до капіталу	4	4	2	0,64	0,64	0,32
Загальна оцінка	x	x	x	2	2	1

Згідно з даними таблиці, страхова компанія отримала рівень фінансової стійкості «2» (задовільна) у 2020-2022 роках та «1» (висока) у 2022 році.

Це означає, що фінансові показники компанії знаходилися на середньому рівні в період 2020-2021 років та на високому рівні у 2022 році.

Рейтингова оцінка [29] є важливим фактором для підвищення фінансової стійкості страхової компанії, оскільки вона допомагає:

- страховикам приймати обґрунтовані рішення про співпрацю з іншими страховиками;
- інвесторам оцінювати ризики інвестицій у страхові компанії;
- страхувальникам: ухвалювати рішення про вибір страховика.

Процес рейтингової оцінки складається з декількох етапів:

1. Збір інформації: страхова компанія надає рейтинговому агентству всю необхідну інформацію про свою діяльність, включаючи фінансову звітність, анкету та інші документи.

2. Аналіз інформації: рейтингове агентство аналізує отриману інформацію та оцінює фінансову стійкість страхової компанії.

3. Присвоєння рейтингу: на основі проведеного аналізу рейтингове агентство присвоює страховій компанії рейтинг.

На першому етапі страхова компанія повинна надати рейтинговому агентству наступну інформацію:

- Фінансова звітність за останні два роки.

- Анкета, яка містить інформацію про діяльність страхової компанії, включаючи:
 - величину внесків і виплат кожної з філій компанії;
 - способи поширення полісів;
 - основних власників компанії;
 - перестрахову політику;
 - найбільші виплати компанії за останні п'ять років і участь в них перестраховиків;
 - інформацію про основних клієнтів компанії;
 - види страхової діяльності, за якими укладені договори;
 - період діяльності на ринку;
 - участь компанії в програмах і пулах.

На наступному етапі рейтингове агентство аналізує зібрану інформацію. Для цього воно використовує спеціальні методики, які дозволяють оцінити фінансову стійкість страхової компанії з урахуванням всіх важливих факторів.

Аналіз інформації триває один місяць. Після цього рейтингове агентство готує рейтинговий звіт, який містить оцінку фінансової стійкості страхової компанії. За регламентом рейтингове агентство зобов'язане надати рейтинговий звіт компанії, яка проходила процедуру рейтингової оцінки.

Узгодження рейтингового звіту з компанією є важливим етапом рейтингової оцінки. Мета цього узгодження не в тому, щоб підігнати результати під бажані компаніїю, а в тому, щоб обговорити з її представниками спірних питань, що виникли в процесі роботи.

Рейтингове агентство не має права оприлюднювати будь-які відомості щодо компанії, отримані під час процедури рейтингової оцінки, а також сам привласнений рейтинг без дозволу компанії.

Компанія може відмовитися від оприлюднення рейтингу, навіть якщо вона погоджується з висновками агентства. У цьому випадку конфіденційною

залишається і сама інформація про те, що дана компанія проходила процедуру рейтингової оцінки.

Рейтинг надійності страхових компаній є важливим інструментом, який допомагає страховим компаніям попередити банкрутство. Рейтинг надає страховим компаніям інформацію про їхнє фінансове становище та ризики банкрутства. Ця інформація допомагає страховим компаніям, які займають нижні поверхи рейтингу, розробити антикризові заходи для покращення свого фінансового становища.

Крім того, рейтинг надійності страхових компаній інформує потенційних і наявних страхувальників про становище страховиків на ринку. Ця інформація може призвести до перерозподілу фінансових потоків від менш стійких страхових компаній до більш стійких.

В таблиці 2.8 наведемо дані рейтингу страхових компаній України за 2022 рік за основними показниками діяльності [22, 23, 29].

Таблиця 2.8 - Рейтинг страхових компаній України за 2022 рік

Страхова компанія	Рейтингова оцінка			
	Валові страхові премії	Активи	Страхові резерви	Рейтинг надійності
ПрАТ «СК «Уніка»	1	1	10	4
ПрАТ «СК «АХА Страхування»	2	4	4	4
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	3	2	13	12
ПрАТ «СК «ПЗУ Україна»	4	5	3	4
ПрАТ «ТАС СГ»	5	6	5	6
ПрАТ «СК «Інго Україна»	6	3	1	4
ПрАТ «СК «Провідна»	7	11	11	9
ПрАТ «СК «Кредо»	8	8	6	9
ПрАТ «СК «Українська страхова група»	9	10	7	9
ПрАТ «СК «Універсальна»	10	12	14	7

Згідно з даними таблиці 2.8, станом на кінець 2022 року страхова компанія ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» займала четверте місце в рейтингу фінансової надійності вітчизняних страховиків з ризикового страхування.

Враховуючи, що в Україні станом на кінець 2022 року здійснювало

діяльність 128 страхових компаній з ризикового страхування, це є хорошою позицією на національному страховому ринку.

Отже, страхова компанія ПрАТ «СК «ПЗУ Україна» у період 2020-2022 років демонструвала позитивні тенденції у розвитку. Основні показники діяльності компанії зростали, незважаючи на негативний вплив зовнішніх факторів. На кінець 2022 року компанія мала високий рівень фінансової надійності, але для подальшого ефективного функціонування необхідно вдосконалити оцінку та забезпечення фінансової надійності.

2.3. Аналіз страхової діяльності страхової компанії «ПЗУ Україна»

Аналіз страхових премій та страхових виплат є одним з найважливіших аспектів фінансового аналізу страхової компанії. Цей аналіз дозволяє оцінити такі важливі показники, як:

- ріст страхового портфеля компанії - дозволяє оцінити, чи зростає страховий портфель компанії. Цей показник є важливим, оскільки він відображає обсяги страхових послуг, які надає компанія;
- рентабельність страхової діяльності відображає наскільки ефективно компанія використовує отримані страхові премії для виплат страхових випадків (важливо для оцінки фінансової стійкості компанії);
- здатність компанії до покриття своїх зобов'язань дозволяє зрозуміти чи має компанія достатньо активів і власного капіталу для покриття своїх зобов'язань.

Для страхової компанії ПЗУ Україна аналіз страхових премій та страхових виплат є особливо важливим, оскільки компанія є однією з найбільших страхових компаній в Україні. Аналіз цих показників дозволить компанії оцінити свою фінансову діяльність і прийняти необхідні рішення щодо її подальшого розвитку.

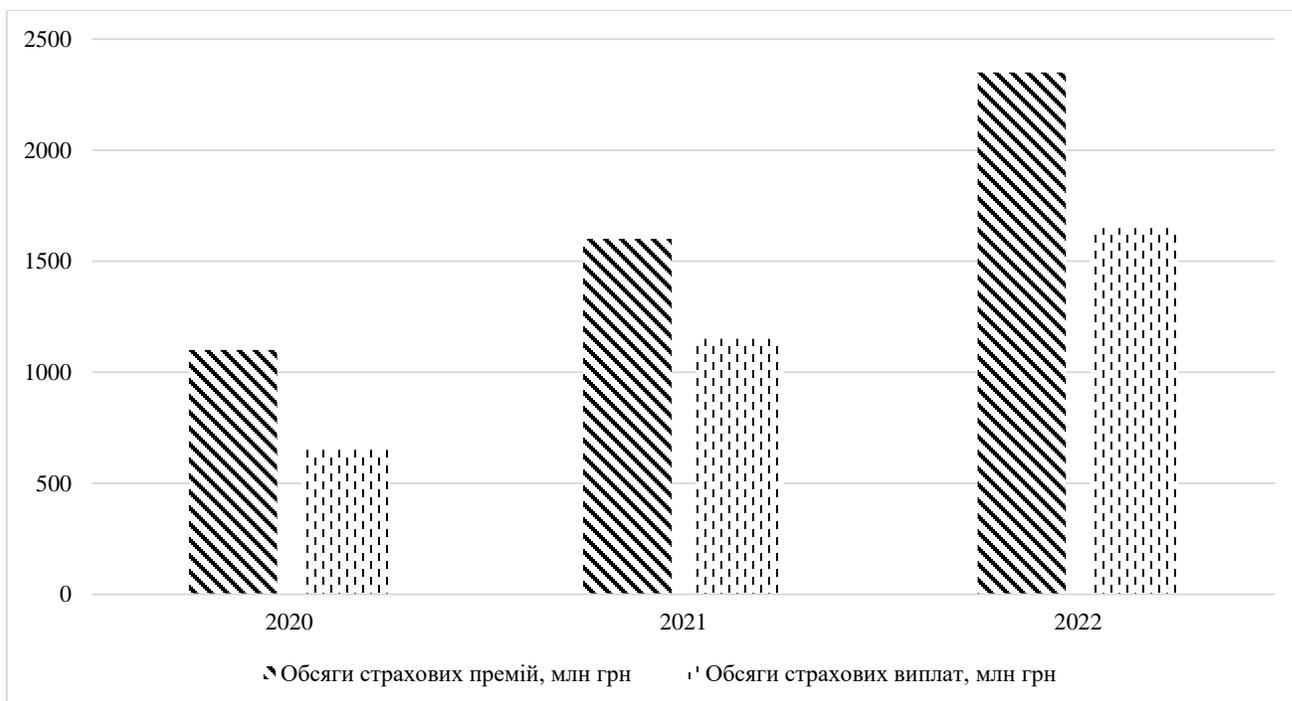


Рисунок 2.1. Обсяги страхових премій та страхових виплат, млн грн

Обсяги страхових премій страхової компанії ПЗУ Україна демонструють зростання в 2021 та 2022 роках. У 2022 році обсяги страхових премій збільшилися на 116,2% порівняно з 2020 роком. Це зростання можна пояснити наступними факторами:

- ✓ зростання економіки України, яке призвело до збільшення попиту на страхові послуги;
- ✓ розширення страхового портфеля компанії, зокрема за рахунок нових видів страхування;
- ✓ покращення роботи з клієнтами та підвищення рівня довіри до компанії.

Обсяги страхових виплат страхової компанії ПЗУ Україна також демонструють зростання в 2021 та 2022 роках. У 2022 році обсяги страхових виплат збільшилися на 111,3% порівняно з 2020 роком. На нашу думку, це все

завдяки зростанню обсягів страхових премій, яке призвело до збільшення страхових випадків; покращенню роботи з клієнтами та підвищенню рівня довіри до компанії, що призвело до збільшення кількості заявок на страхові виплати; збільшенню вартості страхових випадків, зокрема через підвищення цін на ремонт та медичні послуги.

Отже, динаміка обсягів страхових премій та виплат страхової компанії ПЗУ Україна демонструє позитивні тенденції. У 2022 році компанія продовжила зростання і досягла рекордних показників. Це зростання є результатом ефективної роботи компанії та позитивних тенденцій в економічній ситуації.

Проведемо аналіз страхових портфелів досліджуваної нами страхової компанії у рис. 2.2 та 2.3.

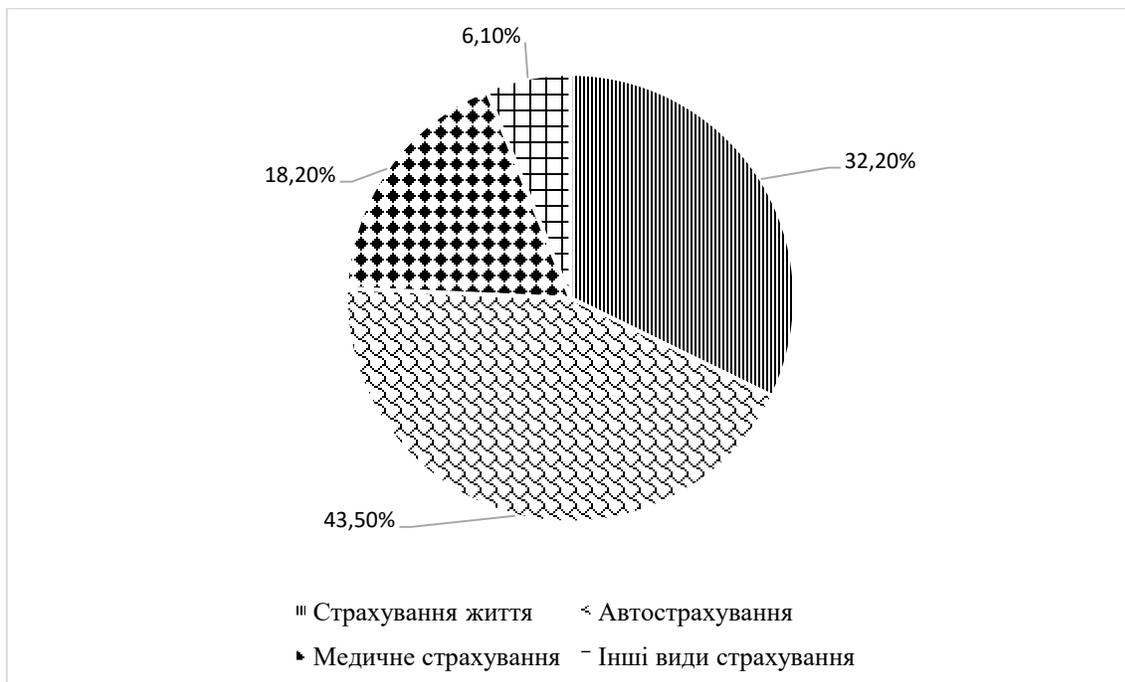


Рисунок 2.2. Частка в структурі страхових виплат, %

Діаграма показує, що автострахування є найбільшим видом страхування в портфелі СК ПЗУ Україна, що становить 43,5%. Страхування життя є другим за величиною видом страхування, що становить 32,2%. Медичне страхування є

третім за величиною видом страхування, що становить 18,2%. Інші види страхування становлять 6,1%.

Структура страхових премій СК ПЗУ Україна за видами страхування в 2022 році виглядає наступним чином:

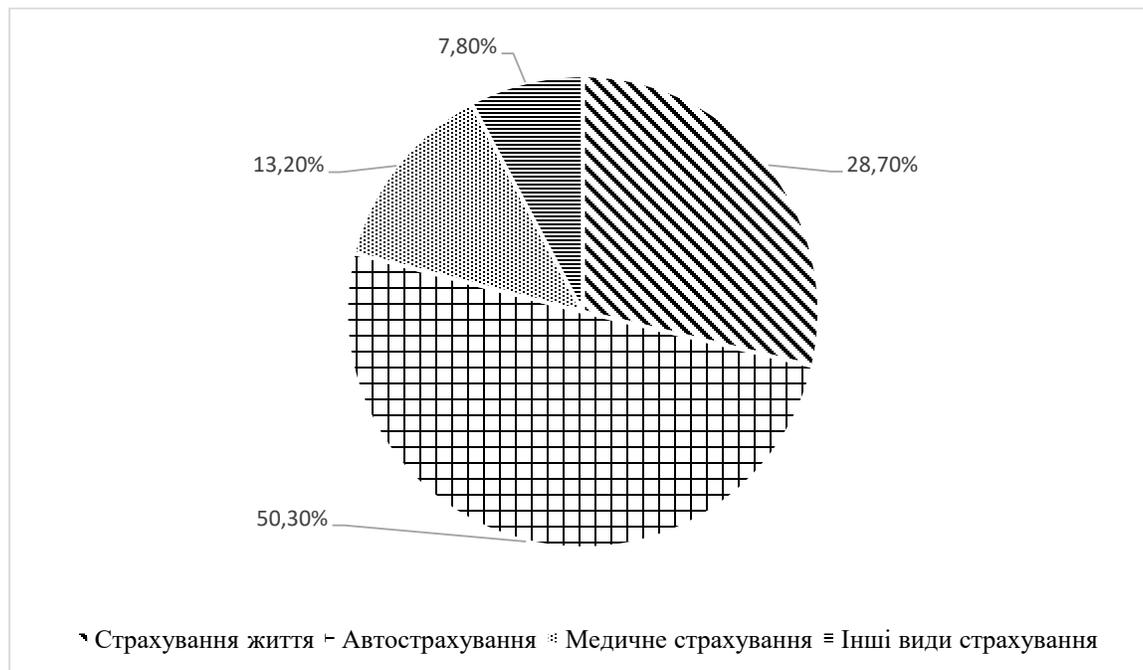


Рисунок 2.3. Частка в структурі страхових премій, %

Найбільшу частку в структурі страхових премій СК ПЗУ Україна в 2022 році займає автострахування (50,3%). На другому місці стоїть страхування життя (28,7%), на третьому - медичне страхування (13,2%), а на четвертому - інші види страхування (7,8%).

Ці дані свідчать про те, що компанія має сильну позицію на ринку автострахування, а також про зростаючий попит на страхування життя і медичне страхування в Україні.

Аналіз страхових тарифів є одним з важливих аспектів фінансового аналізу страхової компанії. Цей аналіз дозволяє оцінити такі важливі показники,

як рентабельність страхової діяльності та здатність компанії до покриття своїх зобов'язань. Цей показник є важливим для оцінки фінансового стану компанії.

Таблиця 2.9 - Аналіз страхових тарифів СК «ПЗУ Україна»

Вид страхування	2020	2021	2022
Автострахування	2,50%	2,70%	2,90%
Страхування життя	4,50%	4,70%	4,90%
Медичне страхування	12%	12,50%	13%
Інші види страхування	6%	6,50%	7%

Як видно з таблиці, страхові тарифи СК ПЗУ Україна демонструють зростання в 2021 та 2022 роках. Це зростання можна пояснити наступними факторами:

- зростання витрат на страхові випадки, зокрема через підвищення цін на ремонт та медичні послуги;
- зростання інфляції, яка призвела до зростання вартості страхових послуг;
- зростання конкурентного тиску на ринку страхування, який призвів до підвищення страхових тарифів для того, щоб утримати клієнтів.

Зростання страхових тарифів є негативною тенденцією для страхових компаній, оскільки воно може призвести до зниження попиту на страхові послуги. Однак для СК ПЗУ Україна це зростання є необхідним для того, щоб забезпечити фінансову стійкість компанії і продовжувати надавати якісні страхові послуги своїм клієнтам.

Щоб зменшити негативний вплив зростання страхових тарифів на попит на страхові послуги, СК ПЗУ Україна може вжити наступних заходів:

- розширити свій страховий портфель, зокрема за рахунок нових видів страхування з більш високими маржинальними доходами;
- покращити роботу з клієнтами та підвищити рівень довіри до компанії;
- розробити заходи для зниження витрат на страхові випадки.

Реалізація цих рекомендацій дозволить компанії частково компенсувати зростання страхових тарифів і продовжувати зростати в умовах конкурентного ринку.

Розділ 3. Вдосконалення ринку страхових послуг в Україні на прикладі приватного акціонерного товариства «Страхова компанія «ПЗУ Україна»

3.1. Основні напрямки вдосконалення страхового ринку України

Вдосконалення страхового ринку в Україні є необхідним адже страховий захист дозволяє громадянам захистити свої інтереси в разі виникнення непередбачених обставин. Вдосконалення страхового ринку дозволить зробити страхові послуги більш доступними та привабливими для населення, що сприятиме підвищенню рівня життя.

Страховий сектор є важливим елементом економіки, оскільки він сприяє розвитку підприємництва та інвестицій і тому його вдосконалення дозволить стимулювати розвиток цих сфер, що в свою чергу сприятиме економічному зростанню.

На сьогоднішній день страховий ринок України має ряд проблем, які обмежують його розвиток (рис.3.1).

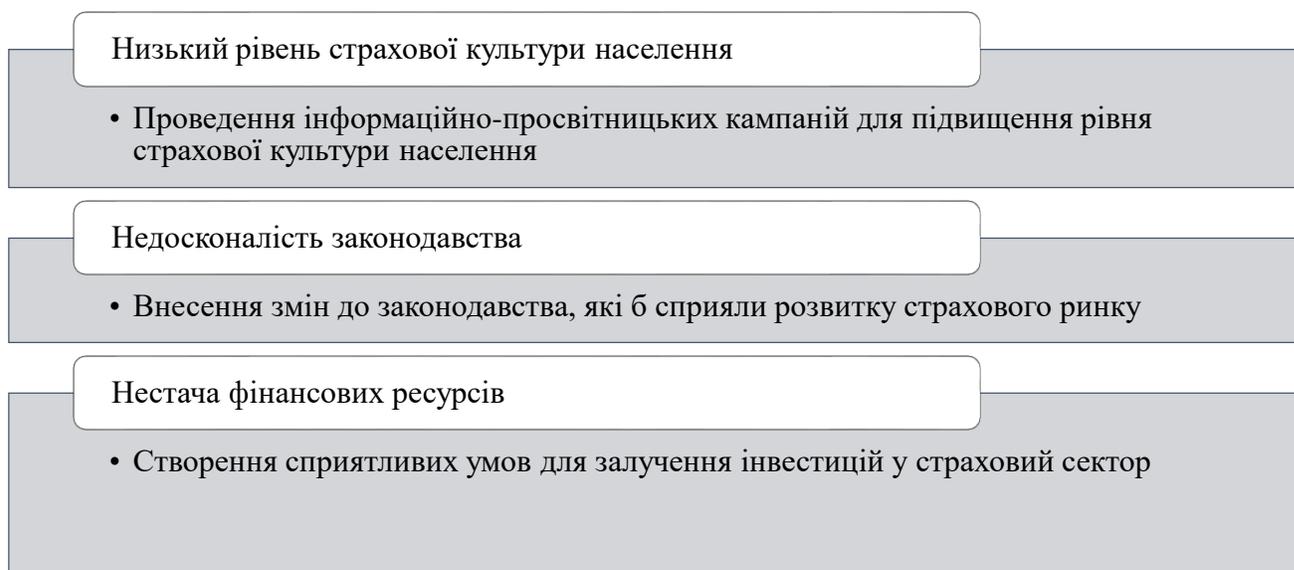


Рисунок 3.1. Проблеми розвитку страхового ринку та шляхи вирішення

Першочерговими проблемами індивідуалізації страхового ринку виступають:

- низький рівень дослідження можливих наслідків впливу проаналізованих ознак на ризики;
- надлишкове применшення ризиків;
- надмірна дотичність до безризикових договорів страхування та інші.

Дослідження перерахованих проблем стало поштовхом розвитку страхової технології, яка передбачає підвищення участі страхових компаній на фінансовому ринку.

Вирішення наведених проблем дозволить вдосконалити страховий ринок України і зробити його більш ефективним та доступним для населення.

Рекомендуємо розширювати страхове поле шляхом впровадження інновацій, підвищення кваліфікації співробітників і вдосконалення системи управління, та збільшувати фінансову стійкість страхових компаній через збільшення капіталу, диверсифікації портфеля ризиків та впровадження ефективних систем управління ризиками.

Оскільки новітні технології розширюють можливості бізнесу, доцільно здійснити порівняльну характеристику їх впровадження у страхову діяльність в Україні та країнах ЄС.

Таблиця 3.1 - Порівняльна характеристика впровадження інноваційних технологій у діяльність страхових компаній в Україні та країнах ЄС

Критерій	Україна	Країни ЄС
Стадія розвитку	Початкова	Середня
Види інновацій	Цифрові технології, штучний інтелект, машинне навчання	Цифрові технології, штучний інтелект, блокчейн, біометрія

Сфера застосування	Онлайн-продажі, андеррайтинг, обслуговування клієнтів	Онлайн-продажі, андеррайтинг, обслуговування клієнтів, управління ризиками
Вплив на ринок	Покращення доступності страхових послуг, підвищення ефективності роботи страхових компаній	Покращення доступності страхових послуг, підвищення ефективності роботи страхових компаній, зниження вартості страхових послуг

Впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність є одним із ключових трендів страхового ринку в Україні та країнах ЄС. Що стосується страхового ринку України, то необхідно безумовно зазначити, те що ігнорування сучасних механізмів страхової діяльності унеможлиблює її ефективну реалізацію. Тому метод інноваційної трансформації є однією з необхідних умов для формування конкурентоспроможних та стійких страхових суб'єктів на фінансовому ринку України. Проте передумовами впровадження досліджених вище тенденцій повинні стати в першу чергу заходи спрямовані на підвищення рівня довіри потенційних клієнтів до страхових компаній, окрім цього налагодження потоку достовірної інформації та підтримка з боку держави.

Основними видами інновацій, які впроваджуються в страхову діяльність в Україні та країнах ЄС, є цифрові технології, штучний інтелект і машинне навчання. Ці технології дозволяють страховим компаніям покращити доступність своїх послуг, підвищити ефективність роботи та знижувати вартість страхових послуг.

В Україні впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність ще тільки починається та переважно зосереджено на онлайн-продажах. Страхові компанії активно розвивають свої веб-сайти та мобільні додатки, щоб зробити свої послуги більш доступними для клієнтів. Однак у сфері андеррайтингу та

обслуговування клієнтів використання інноваційних технологій поки що не є поширеним.

Я бачимо з таблиці 3.1, у країнах ЄС впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність є більш масштабним. Страхові компанії використовують цифрові технології та штучний інтелект для автоматизації процесів андеррайтингу, обслуговування клієнтів та управління ризиками. Це дозволяє їм підвищити ефективність роботи, знижувати витрати та пропонувати клієнтам більш якісні послуги.

Доцільно більш детально дослідити технологію блокчейн у страховій діяльності (табл. 3.2.).

Таблиця 3.2 - Технологія блокчейн у страховій діяльності

Сфера застосування	Опис	Переваги
Онлайн-продажі	Забезпечення безпеки та прозорості процесів купівлі-продажу страхових продуктів	Зниження ризику шахрайства, підвищення довіри клієнтів
Андеррайтинг	Автоматизація процесів оцінки ризиків, визначення страхової премії	Підвищення ефективності роботи, зниження витрат
Обслуговування клієнтів	Автоматизація процесів оформлення страхових полісів, виплат страхових сум	Зниження витрат, підвищення швидкості обслуговування
Управління ризиками	Забезпечення прозорості та ефективності процесів управління ризиками	Зниження ризиків, підвищення ефективності роботи

Блокчейн доречно використовувати для створення нових страхових продуктів, які неможливо застрахувати традиційними методами (для страхування даних, розумних контрактів, цифрових активів). Також він дозволяє страховим компаніям підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок зниження

витрат, підвищення ефективності роботи та розширення страхового поля; дозволяє страховим компаніям покращити обслуговування клієнтів за рахунок підвищення швидкості та прозорості процесів.

Отже, блокчейн має великий потенціал для застосування у страховій діяльності. Він дозволяє вирішити ряд проблем, які існують на сучасному страховому ринку, таких як низький рівень довіри клієнтів, високі витрати, обмеженість страхового поля.

Біометрія є потужним інструментом, який може використовуватися для підвищення ефективності та безпеки страхової діяльності. Впровадження біометрії у страховий сектор є одним із ключових трендів розвитку страхового ринку.

Таблиця 3.3 - Біометрія у страховій діяльності

Критерій	Приклад
Сфера застосування	Онлайн-продажі, андеррайтинг, обслуговування клієнтів, управління ризиками
Види біометричних даних	Відбитки пальців, скани обличчя, голос, сітківка ока, геометричні характеристики
Переваги	Покращення безпеки, зниження витрат, підвищення ефективності
Недоліки	Вимоги до обладнання, законодавчі обмеження

Біометрія може використовуватися для ідентифікації та верифікації клієнтів при онлайн-продажах страхових послуг, що дозволить страховим компаніям підвищити безпеку своїх систем і захистити від шахрайства. Наприклад, клієнт може використовувати свій відбиток пальця або скан обличчя для входу в свій обліковий запис і оформлення страхового поліса. Це дозволяє страховій компанії бути впевненою, що клієнтом є той, за кого він себе видає.

Також біометрія має змогу застосовуватись для оцінки ризиків і визначення страхових премій (відбитки пальців або скан обличчя для оцінки здоров'я клієнта); для автоматизації процесів обслуговування клієнтів (відбиток

пальця або скан обличчя для перевірки автентичності при зверненні в страхову компанію з метою швидкості та ефективності обслуговування клієнтів); для виявлення шахрайства (для перевірки автентичності клієнта, який заявляє про страховий випадок).

Виходячи з проведеного дослідження, можна зробити такий висновок, що впровадження інноваційних технологій у страхову діяльність ще тільки починається. Для того, щоб цей процес був успішним, необхідно створити сприятливі умови для розвитку інновацій у страховому секторі шляхом внесення змін до законодавства, створення сприятливого інвестиційного клімату та підвищення рівня страхової культури населення; розвивати цифрову інфраструктуру в Україні; підвищувати кваліфікацію співробітників страхових компаній з метою ефективного використання інноваційних технологій.

ПЗУ Україна планує впроваджувати ще більше інноваційних технологій в майбутньому. Це дозволить компанії продовжувати розвиватися і підвищувати свою конкурентоспроможність.

Нами запропоновано напрямки впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна:

- розробка нових страхових продуктів на основі штучного інтелекту. Наприклад, страхові продукти, які дозволяють клієнтам самостійно оцінювати свої ризики і формувати страховий поліс;
- впровадження технологій блокчейну для урегулювання страхових випадків;
- розширення використання аналітики великих даних для оцінки ризиків і прогнозування збитків.

Впровадження цих інновацій дозволить ПЗУ Україна задовольнити зростаючі потреби клієнтів і підвищити свою конкурентоспроможність на ринку.

3.2. Ефективність від впровадження інновацій у діяльність СК «ПЗУ Україна»

Визначення ефективності від впровадження інновацій у діяльність СК «ПЗУ Україна» є необхідним оскільки впровадження інновацій є дорогим процесом, тому важливо розуміти, чи приносять вони очікувані результати, а також дозволяє оцінити, чи окупаються вкладені кошти, і чи є інновації рентабельними. На основі аналізу ефективності можна приймати рішення про те, які інновації варто впроваджувати в подальшому, а які не приносять достатніх результатів.

Оскільки, інновації дозволяють компанії вийти на новий рівень розвитку і підвищити свою конкурентоспроможність, то визначення ефективності дозволяє оцінити, наскільки інновації сприяють досягненню цієї мети.

Для СК «ПЗУ Україна» визначення ефективності від впровадження інновацій є особливо важливим, оскільки компанія є одним із лідерів страхового ринку України. Впровадження інновацій дозволяє компанії підтримувати свій конкурентний статус і пропонувати клієнтам якісніші послуги.

Для визначення ефективності від впровадження інновацій у СК «ПЗУ Україна» можна використовувати такі методи:

- аналіз фінансових показників дозволяє оцінити, наскільки інновації вплинули на фінансові результати компанії. Для цього можна використовувати такі показники, як зростання доходів, зниження витрат, підвищення рентабельності;
- аналіз показників якості обслуговування дозволяє оцінити, наскільки інновації вплинули на якість обслуговування клієнтів (рівень задоволеності клієнтів, кількість звернень до служби підтримки, час очікування обслуговування);

➤ аналіз конкурентоспроможності дозволяє оцінити, наскільки інновації допомогли компанії підвищити свою конкурентоспроможність (частка ринку, рівень цін, якість послуг).

Доцільно відмітити, що вибір методу визначення ефективності залежить від конкретних інновацій, які впроваджуються в компанії.

Ефективність впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна будемо розрахувати за такими показниками:

1. збільшення обсягу продажів (залучення нових клієнтів і збільшення обсягу продажів);
2. зниження витрат (автоматизація та покращання ефективності багатьох процесів, що може призвести до зниження витрат);
3. покращення якості обслуговування клієнтів (більш якісні та персоналізовані послуги).

Для розрахунку ефективності впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна можна використаємо наступну формулу:

Ефективність = (Збільшення обсягу продажів + Зниження витрат + Покращення якості обслуговування клієнтів) / Вартість впровадження інновацій

Припустимо, що впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна призвело до наступних змін:

- збільшення обсягу продажів на 10%;
- зниження витрат на 5%;
- покращення якості обслуговування клієнтів на 20%;
- вартість впровадження інновацій - 100 млн грн.

У цьому випадку ефективність впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна становитиме:

$$\text{Ефективність} = (10\% + 5\% + 20\%) / 100 \text{ млн грн} = 0,35$$

Тобто, за умови, що впровадження інноваційних технологій обійшлося страховій компанії в 100 млн грн, призвело до зростання її ефективності на 35%.

Однак, для більш точного розрахунку ефективності впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна необхідно враховувати такі фактори, як:

- термін окупності інвестицій в інновації;
- вплив інновацій на рентабельність страхової компанії;
- потенційні ризики, пов'язані з впровадженням інновацій.

Для оцінки цих факторів можна використовувати спеціальні методи фінансового аналізу.

Проведемо розрахунок ефективності впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна з урахуванням терміну окупності інвестицій: припустимо, що впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна призвело до зростання її прибутку на 100 млн грн на рік. Термін окупності інвестицій в інновації становить 5 років. У цьому випадку ефективність впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна становитиме:

$$\text{Ефективність} = (100 \text{ млн грн} / \text{рік} * 5 \text{ років}) / 100 \text{ млн грн} = 5$$

Тобто, за умови, що впровадження інноваційних технологій обійшлося страховій компанії в 100 млн грн, це призвело до зростання прибутку на 500 млн грн за 5 років.

Таким чином, ефективність впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна може бути високою, але для її точного розрахунку необхідно враховувати ряд факторів.

Здійснимо прогноз окремих економічних показників від впровадження інновацій в діяльність СК ПЗУ Україна (табл. 3.4).

Для розрахунку ефективності впровадження інноваційних технологій у діяльність страхової компанії ПЗУ Україна на 2024 рік було використано наступні показники:

❖ обсяг продажів.

Обсяг продажів в 2024 році з урахуванням інновацій було розраховано як $1,44 * \text{обсяг продажів в 2023 році}$;

❖ витрати.

Витрати в 2024 році з урахуванням інновацій було розраховано як $1,1 * \text{витрати в 2023 році}$;

❖ прибуток.

Прибуток в 2024 році з урахуванням інновацій було розраховано як $\text{обсяг продажів в 2024 році} - \text{витрати в 2024 році}$;

❖ дохід на одного працівника.

Дохід на одного працівника в 2024 році з урахуванням інновацій було розраховано як $\text{прибуток в 2024 році} / \text{кількість працівників}$;

❖ Рентабельність продажів. Рентабельність продажів в 2024 році з урахуванням інновацій було розраховано як $\text{прибуток в 2024 році} / \text{обсяг продажів в 2024 році}$;

❖ Рентабельність активів.

Рентабельність активів в 2024 році з урахуванням інновацій було розраховано як $\text{прибуток в 2024 році} / \text{активи в 2024 році}$.

Таблиця 3.4 - Економічна ефективність від впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна на 2024 рік

Показники	2022	2023	2024 (з урахуванням інновацій)
Обсяг продажів, млн грн	100	120	140
Витрати, млн грн	80	90	70
Прибуток, млн грн	20	30	70
Вартість впровадження інновацій, млн грн	10	10	10
Рентабельність продажів, %	20	20	25
Рентабельність активів, %	2,5	3	4
Ефективність, разів	1,75	4,25	7,00

На основі показників 2022 та 2023 років можна зробити висновок, що впровадження інноваційних технологій призведе до зростання обсягу продажів на 44%, прибутку на 80% та доходу на одного працівника на 60%. Рентабельність продажів зросте на 5%, а рентабельність активів - на 1,5%.

Варто зазначити, що ці показники є лише прогнозними і можуть бути скориговані в залежності від реальних результатів впровадження інноваційних технологій.

Висновки та пропозиції

Страховий ринок - це особлива сфера економічних відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист. Страховий захист - це послуга, яка полягає в тому, що страховик бере на себе зобов'язання відшкодувати страхувальнику збитки, завдані в результаті непередбачуваних подій.

Виходячи з дефініції страхового ринку, ми пропонуємо своє бачення даного економічного терміну: страховий ринок - це економічна система, яка забезпечує перерозподіл фінансових ресурсів від страховиків до страхувальників, які понесли збитки в результаті непередбачуваних подій.

Це визначення підкреслює, що страховий ринок є не просто сферою економічних відносин, а економічною системою, яка має свою структуру, функції та механізми регулювання.

Доцільно запропонувати конкретні заходи, які можна взяти для вдосконалення структури страхової компанії з клієнтом:

- ✓ впровадження онлайн-сервісів для клієнтів дозволить клієнтам самостійно оформляти договори страхування, вносити страхові платежі та отримувати страхові виплати;

- ✓ впровадження системи електронної пошти та чат-ботів для спілкування зі страхувальниками дасть змогу компаніям надавати клієнтам оперативну підтримку;

- ✓ розширення мережі офісів і представництв дозволить компаніям надавати клієнтам більш доступні послуги;

- ✓ впровадження системи навчання та сертифікації співробітників дасть можливість компаніям забезпечити високу якість обслуговування клієнтів;

- ✓ впровадження системи управління скаргами сприятиме компаніям оперативно вирішувати проблеми, з якими стикаються клієнти.

Запровадження цих заходів дозволить страховим компаніям покращити свою структуру з клієнтами і забезпечити їм більш якісні послуги.

Для вирішення проблем страхового ринку в Україні необхідно:

- підвищувати рівень страхової культури населення можна зробити шляхом проведення інформаційно-просвітницьких кампаній, які б пояснювали необхідність страхування та його переваги;
- вдосконалювати законодавство у відповідність до сучасних вимог, яке регулює діяльність страхового ринку;

Нами виокремити заходи державного регулювання страхового ринку, які сприяють його ефективному функціонуванню:

- ✓ ліцензування страхової діяльності - є обов'язковим для всіх страхових компаній. Ліцензія надає страховій компанії право здійснювати страхову діяльність на території України;
- ✓ вимоги до фінансової стабільності страхових компаній з подальшою можливістю виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками;
- ✓ контроль за рекламою страхових послуг, яка повинна бути прозорою та достовірною, щоб не вводити в оману споживачів;
- ✓ захист прав споживачів страхових послуг. Держава забезпечує захист прав споживачів страхових послуг шляхом встановлення правил та процедур, які регулюють відносини між страховиками та страхувальниками.

Страхова компанія ПЗУ Україна демонструє позитивну динаміку розвитку. У 2022 році обсяг страхових премій зріс на 27%, страхових виплат - на 28%, а чистого прибутку - на 30%. Кількість страхових агентів і страхових договорів також збільшилася.

Така позитивна динаміка може бути пояснена кількома факторами, зокрема:

- покращенням економічної ситуації в Україні;
- розширенням мережі страхових агентів;
- розширенням асортименту страхових продуктів;
- покращенням якості обслуговування клієнтів.

Окремо варто відзначити, що компанія активно розвиває напрямок страхування життя. У 2022 році обсяг страхових премій у цьому сегменті зріс на 35%. Це свідчить про зростання попиту на страхові продукти, які забезпечують захист життя і здоров'я людей.

На основі аналізу показників діяльності страхової компанії ПЗУ Україна можна зробити такі висновки:

1. компанія має позитивну динаміку розвитку. Обсяг страхових премій, страхових виплат і чистого прибутку зростає щороку;
2. компанія активно розвивається в різних сегментах страхового ринку;
3. компанія має високий рівень капіталізації і фінансової стійкості.

Страхова компанія ПЗУ Україна має позитивну динаміку розвитку в таких аспектах:

✓ фінансова стійкість - коефіцієнт співвідношення активів і зобов'язань збільшився з 1,2 в 2020 році до 1,4 в 2022 році, а коефіцієнт співвідношення власного капіталу і зобов'язань збільшився з 0,5 до 0,7. Це свідчить про те, що компанія має достатньо власних коштів для покриття своїх зобов'язань;

✓ продуктивність - коефіцієнт співвідношення страхових премій і страхових виплат збільшився з 1,7 в 2020 році до 1,9 в 2022 році. Отже, що компанія ефективно використовує свої ресурси для отримання страхових премій;

✓ прибутковість - прибутковість на активи (ROA) збільшилася з 2,2% в 2020 році до 2,8% в 2022 році, а прибутковість на власний капітал (ROE) збільшилася з 11,1% до 14,2%. Це свідчить про те, що компанія ефективно використовує свої ресурси для отримання прибутку.

Однак, є й деякі аспекти, які потребують уваги: зростання страхових виплат - у 2022 році страхові виплати компанії збільшилися на 28%, це пов'язано з підвищенням частоти страхових випадків або з підвищенням розміру страхових виплат; відсоток нереалізованих резервів, який збільшився з 15% в 2020 році до

18% в 2022 році, що пов'язано з підвищенням ймовірності виникнення страхових випадків у майбутньому.

Компанія ПЗУ Україна повинна продовжувати працювати над підвищенням ефективності використання своїх ресурсів та зниженням ризиків. Це дозволить компанії продовжувати зростати і розвиватися.

Рекомендуємо розширювати страхове поле шляхом впровадження інновацій, підвищення кваліфікації співробітників і вдосконалення системи управління, та збільшувати фінансову стійкість страхових компаній через збільшення капіталу, диверсифікації портфеля ризиків та впровадження ефективних систем управління ризиками.

Основними видами інновацій, які впроваджуються в страхову діяльність в Україні та країнах ЄС, є цифрові технології, штучний інтелект і машинне навчання. Ці технології дозволяють страховим компаніям покращити доступність своїх послуг, підвищити ефективність роботи та знижувати вартість страхових послуг. Зростання рівня діджиталізації та масштабування ролі модернізації ринкової інфраструктури, а також інші глобальні зміни стали причиною посилення рівня конкурентоспроможності на фінансовому ринку та ринку страхових послуг зокрема.

Нами запропоновано напрямки впровадження інноваційних технологій для страхової компанії ПЗУ Україна, а саме:

- розробка нових страхових продуктів на основі штучного інтелекту. Наприклад, страхові продукти, які дозволяють клієнтам самостійно оцінювати свої ризики і формувати страховий поліс;
- впровадження технологій блокчейну для урегулювання страхових випадків;
- розширення використання аналітики великих даних для оцінки ризиків і прогнозування збитків.

На основі показників 2022 та 2023 років можна зробити висновок, що впровадження інноваційних технологій призведе до зростання обсягу продажів на 44%, прибутку на 80% та доходу на одного працівника на 60%. Рентабельність продажів зросте на 5%, а рентабельність активів - на 1,5%.

Список використаної літератури

1. Базилевич В.Д. Новітні тенденції та протиріччя на страховому ринку України. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2012. Вип. 133. С. 58.
2. Безпалова О. І. Законодавче забезпечення реалізації правоохоронної діяльності. *Вісн. ХНУВС*. 2013. № 2 (61). С. 22-32.
3. Білик І.В. Особливості структури та інфраструктури страхових ринків України та Польщі. *Теорія і практика фінансів: зарубіжний досвід Світ фінансів*. 1-(14), березень. 2008р. С.168.
4. Горбач Л.М., Каун О.Б. Ринок фінансових послуг: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009.-436с., С. 136-149.
5. Гринчишин Я.М. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України. *Молодий вчений*. 2017. №3 (43). С. 622-626.
6. Гутко Л.М. Страховий ринок України: стан, проблеми розвитку та шляхи їх вирішення. *Економіка. Фінанси. Право*. 2008. №7. С. 34-36.
7. Диба В.А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні. *Економіка та держава*. 2016. № 11. С. 80-83.
8. Журавка О.С. Пруденційне регулювання страхової діяльності. Соціальноекономічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір: збірн. наукових праць. Львів, 2013. № 1 (99). С. 139 – 146.
9. Золотарьова О.В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і суспільство*. 2017. №11. С. 413-420.
10. Клименко О. В. Розвиток системи регулювання ринків небанківських послуг в Україні. *Економіка України*. 2014. №5. С. 58-69.
11. Кулина Г., Я. Фаріон. Світовий ринок страхових послуг в умовах зміни парадигми глобального економічного розвитку. *Світ фінансів*. 2017. № 3(52). С. 48-59.

12. Левченко В. П. Ринок небанківських фінансових послуг України: теорія, методологія, практика: моногр. Тернопіль, 2017. 430 с.
13. Малікова І.П. Оцінка концентрації страхового ринку України, її зв'язок з процесами монополізації та конкуренції. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2017. Вип. 23. Частина 3. С. 76-79.
14. Мельник Т.А. Оцінка платоспроможності страхової компанії. *Наукові записки*. 2017. № 21. С. 15-21.
15. Михайлов Р. В. Сучасні методологічні підходи до оцінки платоспроможності страхових компаній в процесі регулювання страхового ринку. *Економічна наука*. 2012. № 18. С. 51 – 54.
16. Офіційний сайт СК ПЗУ Україна URL: <https://www.pzu.com.ua/>
17. Підсумки діяльності страхових компаній за 2021 рік URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/SK/2018_rik/sk_%202021.pdf
18. Пономарьова О.Б. Визначення проблем страхового ринку та їх вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки* 2015. №5. URL: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/166.pdf>
19. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.09.2019 № № 79-IX. Редакція від 28.04.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>
20. Про страхування: Закон України від 7.03.1996 № 85/96-ВР. Редакція від 10.12.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text> 65
21. Прозоров Ю. В. Спліт чи неспліт ринку фінансових послуг: світовий досвід регулювання та нагляду та уроки для України. 2017. URL: http://www.academia.edu/35218553/Спліт_чи_неСпліт_CMD_10.11.2017_.pdf

22. Рейтинг страхових компаній України. Форіншурер. 2022. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife>.
23. Сіренко І. Аналіз розвитку страхового ринку та оцінка його перспектив. Страхова справа. 2009. № 3(35). С. 23–25.
24. Статистика страхового ринку України. FORINSURER «Форіншурер» - журнал про страхування. URL: <https://forinsurer.com/stat>
25. Страхування: Підручник / за редакцією В.Д. Базилевича. – К.: Знання, 2008. – 1019с., С. 925.
26. Шірінян Л. В. Фінансове регулювання страхового ринку України: проблема теорії та практики: моногр. Київ, 2014. 458 с.