

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЗАОЧНОЇ ТА
ПІСЛЯДИПЛОМНОЇ ОСВІТИ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ, БАНКІВСЬКОЇ СПРАВИ ТА СТРАХУВАННЯ

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

Освітнього ступеня «Магістр»

на тему

**«Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва
ПрАТ «СК ВУСО» та шляхи його покращення»**

Виконала: студентка 7 курсу, групи Фін 71з
Спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»

Окунець М.С.

Керівник: Грицина О.В.

Рецензент: _____

Дубляни 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І 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, страхування та
фондовий ринок»

ЗАТВЕРДЖУЮ

Завідувач кафедри
фінансів, банківської справи та страхування

к.е.н., доцент Грицина О. В.

“ ”

2024 року

ЗАВДАННЯ

НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ

Окунець Марті Сергійові

1. Тема роботи: Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО» та шляхи його покращення»

керівник роботи: Грицина О.В., к.е.н., доцент

1. Затверджена наказом ЛНУП

2. Термін здачі студентом закінченої кваліфікаційної роботи 1.12.2024 р.

3. Вихідні дані до роботи: фінансова, бухгалтерська та статистична звітність підприємства, інструктивні матеріали, наукові публікації

4. Зміст кваліфікаційної роботи:

ВСТУП

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ, ЙОГО СУТЬ ТА РОЗВИТОК

1.1. Поняття та сутність страхування

1.2. Становлення страхування в Україні та чинники впливу на формування та розвиток страхового ринку

1.3 Юридичні аспекти страхування

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОГО ПЕРЕДСТАВНИЦТВА ПРАТ «СК ВУСО»

2.1. Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО»

2.2. Порядок укладення договорів страхування та формування страхового портфеля

2.3. Аналіз продуктів ПрАТ «СК ВУСО»

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОГО ПЕРЕДСТАВНИЦТВА ПРАТ «СК ВУСО»

3.1. Досвід зарубіжних країн у сфері страхування та його адаптація до страхового ринку України

3.2. Шляхи вдосконалення діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО»

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

5. Перелік графічного матеріалу: рисунки, таблиці

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи
1	Отримання завдання. Опрацювання рекомендованої літератури по темі КР. Вивчення об'єкта, складання плану, опрацювання інструктивних матеріалів для кваліфікаційної роботи).	10.03.2024
2	Написання Розділу 1 на підставі опрацьованих інструктивних матеріалів та наукових публікацій	15.04. 2024
3	Написання Розділу 2 на підставі проведеного аналізу діяльності ПрАТ СК «ВУСО	15.06..2024
4	Виконання Розділу 3. Кінцеве оформлення кваліфікаційної роботи (здача роботи керівнику; виправлення його зауважень; перевірка роботи на добросовісність, проходження рецензування; кінцеве оформлення ілюстративних матеріалів, таблиць).	01.12.2024
5	Підготовка до захисту. Проходження попереднього захисту на випускній кафедрі	06.12.2024

Дата видачі завдання 01.02.2024 року

Здобувач освіти _____ Окунець М.С.

Керівник кваліфікаційної роботи _____ Грицина О. В.

Анотація

У роботі розглянуто теоретичні основи та сутність страхування, проілюстровано зародження та розвиток страхування в Україні, охарактеризовано фактори впливу на діяльність страхової компанії, проведено фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО» та розроблено шляхи підвищення її ефективності. Проаналізовано внутрішні та зовнішні чинники, що формують фінансові ресурси, визначають рівень платоспроможності, інвестиційну активність страхової компанії та сприяють адаптації до ринкових умов.

Здійснено комплексну оцінку фінансової діяльності страхової компанії ПрАТ «СК ВУСО» на основі аналізу її фінансових показників, структури активів і резервів, ефективності використання фінансових ресурсів та інвестиційного портфеля. Виявлено основні проблеми, які впливають на фінансову стійкість компанії, та визначено напрями їх вирішення.

Розроблено рекомендації щодо вдосконалення фінансового потенціалу компанії шляхом оптимізації структури резервів і активів, диверсифікації інвестиційного портфеля, впровадження сучасних цифрових технологій з метою підвищення операційної ефективності та адаптації міжнародного досвіду до реалій страхового ринку України.

Ключові слова: страхування, страхова діяльність, страхова компанія, страховий ринок, страховий ризик, ринок страхових послуг.

Abstract

The paper examines the theoretical foundations and essence of insurance, illustrates the origin and development of insurance in Ukraine, characterizes the factors influencing the activities of an insurance company, conducts a financial analysis of the activities of the Lviv representative office of PJSC "SK VUSO" and develops ways to improve its efficiency. Analyzes internal and external factors that

form financial resources, determine the level of solvency, investment activity of the insurance company and contribute to adaptation to market conditions.

A comprehensive assessment of the financial activities of the insurance company PJSC "SK VUSO" was carried out based on the analysis of its financial indicators, the structure of assets and reserves, the efficiency of using financial resources and the investment portfolio. The main problems that affect the financial stability of the company were identified, and directions for their solution were determined.

Recommendations were developed to improve the company's financial potential by optimizing the structure of reserves and assets, diversifying the investment portfolio, implementing modern digital technologies in order to increase operational efficiency and adapting international experience to the realities of the Ukrainian insurance market.

Keywords: insurance, insurance activity, insurance company, insurance market, insurance risk, insurance services market.

УДК: 330.46.012.2:330.471.6(477)

Кваліфікаційна робота: 74 сторінки текстової частини, 6 таблиць, 8 рисунків, 40 літературних джерел. Включає 3 розділи, 8 підрозділів.

Тема: «Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО» та шляхи його покращення».

Окунець Марта – Кваліфікаційна робота. Кафедра фінансів, банківської справи та страхування. Дубляни, Львівський НУЦ, 2024 р.

У роботі висвітлено теоретичні аспекти фінансової діяльності страхової компанії, проведено фінансовий аналіз діяльності ПрАТ «ВУСО», розкрито її складові елементи, проаналізовано структуру та чинники, що впливають на формування страхового портфеля. Проведено аналіз внутрішніх і зовнішніх умов, які визначають фінансові ресурси компанії, її платоспроможність, інвестиційну активність і здатність адаптуватися до змін у ринковому середовищі. Проаналізовано структуру активів і страхових резервів компанії, а також ефективність використання фінансових ресурсів та управління інвестиціями. Визначено ключові проблеми, що обмежують фінансовий розвиток.

На підставі отриманих результатів запропоновано шляхи підвищення ефективності діяльності страхової компанії, які передбачають оптимізацію управління резервами та активами, розширення інвестиційного портфеля, впровадження сучасних цифрових технологій у сферу страхування.

ЗМІСТ

ВСТУП	9
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ, ЙОГО СУТЬ ТА РОЗВИТОК	12
1.1. Поняття та сутність страхування.....	12
1.2. Становлення страхування в Україні та чинники впливу на формування та розвиток страхового ринку.....	17
1.3 Юридичні аспекти страхування.....	25
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА ПРАТ «СК ВУСО»	28
2.1. Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО»	28
2.2. Порядок укладення договорів страхування та формування страхового портфеля.....	38
2.3. Аналіз продуктів ПрАТ «СК ВУСО».....	40
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА ПРАТ «СК ВУСО»	54
3.1. Досвід зарубіжних країн у сфері страхування та його адаптація до страхового ринку України.....	54
3.2. Шляхи вдосконалення діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО».....	60
ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	71

ВСТУП

Страховання є однією з найважливіших передумов безпечної життєдіяльності кожної людини, сім'ї, підприємства, суспільства в цілому. Його роль безперервно зростає. Сфера страхування стає не тільки життєво необхідною для подальшого розвитку української економіки, але й перетворюється на привабливий бізнес, в якому багато молодих фахівців можуть досягти успішної кар'єри. Проте без вивчення страхової справи, його фінансових, економічних і технологічних особливостей, без отримання спеціальної підготовки цей бізнес не буде успішним.

Страховання – це стратегічний сегмент економіки, оскільки воно дає змогу суттєво знизити навантаження на видаткову частину бюджетів різних рівнів; сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві, тому що є важливим елементом соціального захисту населення; оптимізує діяльність суб'єктів економіки за рахунок централізованих фондів фінансових ресурсів; забезпечує компенсацію збитків, завданих фізичним та юридичним особам у результаті настання несприятливих подій; є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку країни. Водночас поряд із розвитком ринкових відносин, виникненням нових взаємозв'язків між усіма господарюючими суб'єктами зростає ймовірність появи непередбачуваних подій, підвищується ступінь ризику на всіх рівнях.

У країнах з розвиненою ринковою економікою страхування є одним із стратегічних секторів економіки. Воно забезпечує соціальну стабільність, гарантує власникам відшкодування збитків у разі знищення майна або втрати доходу, а також захищає людей у багатьох випадках життя. Страхування є невід'ємним атрибутом цивілізованого суспільства.

Український страховий ринок ще відносно молодий і перебуває в процесі становлення. Проте вже є ознаки того, що страхування стає важливим сектором ринкових економічних відносин. Саме страхування у змозі забезпечити не тільки безпеку, стабільність, соціальні гарантії в суспільстві через механізм страхового захисту, але й у перспективі може стати серйозним

інструментом перерозподілу інвестиційних ресурсів і механізмом вирішення питання зайнятості населення.

У нинішніх економічних умовах страхування є чи не єдиним сектором української економіки, де обсяги надання послуг залишаються стабільними протягом останніх кількох років і з кожним роком суттєво зростають. Водночас, незважаючи на номінальне зростання страхового ринку, частка перерозподілу галузі у валовому внутрішньому продукті наразі є незначною. Страхові компанії в Україні ще не накопичили значних інвестиційних ресурсів, тому їх частка у вітчизняній економіці все ще досить мала. Характер діяльності страхової організації відповідає середовищу, в якому страховик надає послуги, яких вимагає ринок, і в той же час результати його діяльності відповідають очікуванням керівництва. Цей стан забезпечується якісним і своєчасним виконанням усіх управлінських функцій: прогнозування, планування, організації, мотивації, координації і контролю, а також відповідним рівнем складових потенціалу: кваліфікації спеціалістів, матеріально-технічної бази, технології страхування тощо. У разі недотримання вимог очікуваних результатів не буде досягнуто, страхова організація зазнаватиме збитків як матеріальних, так і у вигляді зниження довіри до неї, що, в свою чергу, вплине на вхідний клієнтський потік з точки зору продажів. Враховуючи вищезазначене і було обрано тему для виконання кваліфікаційної роботи.

Мета кваліфікаційної роботи полягає у всебічному дослідженні фінансового стану та ефективності діяльності СК «ВУСО». Це передбачає глибокий аналіз фінансових показників, оцінку ризиків, виявлення тенденцій розвитку та формулювання рекомендацій щодо подальшого вдосконалення фінансової стратегії компанії.

Основними **завданнями**, які вирішуються в ході дослідження є систематизація теоретичних положень шляхом огляду сучасних теорій і концепцій фінансового аналізу страхових компаній, визначення ключових фінансових показників та методів їх обчислення; проведення аналізу фінансової звітності СК «ВУСО» за певний період; оцінка фінансової

стійкості, визначення платоспроможності компанії, аналіз її ліквідності та фінансової гнучкості, оцінка ефективності використання активів, рентабельності та прибутковості компанії та виявлення тенденцій розвитку діяльності СК «ВУСО», прогнозування можливих сценаріїв розвитку.

Новизна дослідження для СК «ВУСО» полягає у проведенні глибокого аналізу специфічних продуктів та ризиків СК «ВУСО» розробці сценаріїв розвитку та оцінці їх можливого впливу на фінансову стійкість СК «ВУСО». Це дозволить запропонувати конкретні рекомендації щодо розробки стратегії розвитку компанії з урахуванням виявлених тенденцій та ризиків.

Практична значимість дослідження полягає у можливості використання отриманих результатів керівництвом СК «ВУСО» для прийняття стратегічних рішень, розробки ефективної фінансової політики та підвищення конкурентоспроможності компанії на страховому ринку.

Апробація результатів дослідження:

Окунець М. СТРАХУВАННЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ В ЧАС ВІЙНИ. Студентська молодь і науковий прогрес: тези доп. Міжнар. студ. наук. форуму, 02-04 жовтня 2024 р. [Електронний ресурс]. Львів, 2024.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ СТРАХУВАННЯ, ЙОГО СУТЬ ТА РОЗВИТОК

1.1. Поняття та сутність страхування

Страховання – це фінансовий механізм, який допомагає захистити себе від непередбачуваних подій та їхніх фінансових наслідків. Це свого роду створення фінансової "подушки безпеки", яка спрацює тоді, коли вам найбільше це потрібно. Воно допомагає уникнути великих витрат, які можуть виникнути внаслідок несподіваних подій. Водночас це важливий фінансовий інструмент, який допомагає захистити ваше майно, здоров'я та майбутнє ваших близьких. Це інвестиція у вашу безпеку та спокій. З іншого боку страхування - це систематичне вивчення теоретичних і практичних аспектів страхового процесу, включаючи різні аспекти управління ризиками, прогнозування та оцінки збитків, а також механізмів фінансової безпеки в разі настання небажаних подій.

Страховання як наука охоплює кілька галузей, таких як економіка, математика, статистика, право, адміністрування бізнесу та фінанси. Теоретичні основи страхування як науки починаються з таких теоретичних принципів, як розподіл ризиків, їх оцінка та розрахунок страхових премій.

Поряд з цим страхування є складним фінансовим інструментом, який базується на певних економічних закономірностях та юридичних принципах. До економічних основ страхування в першу чергу відносимо принцип перерозподілу ризиків, оскільки страхування шляхом об'єднання великої кількості однорідних ризиків дозволяє перерозподілити фінансові втрати від окремих випадків на всіх учасників. Використання закону великих чисел дає можливість страховикам прогнозувати ймовірність настання страхових випадків та розраховувати необхідні страхові резерви. Страхування забезпечує економічну ефективність, дозволяючи суб'єктам господарювання зосередитися на основній діяльності, не відволікаючись на постійну загрозу непередбачуваних збитків.

В основі страхування лежать певні принципи, основним з яких є інтерес; оскільки страхуванню підлягає лише застрахований інтерес, тобто інтереси, які можуть бути пошкоджені або знищені внаслідок настання страхового випадку. Не менш важливим є принцип добровільності, згідно якого укладання договору страхування є добровільним рішенням страхувальника. Водночас принцип еквівалентності вимагає того, щоб страховий платіж був еквівалентним страховому ризику. А принцип індемніфікації регулює страхову виплату, яка не повинна перевищувати розмір збитків, завданих страховим випадком.

Серед функцій страхування найчастіше виокремлюють три групи (рис.1.1).

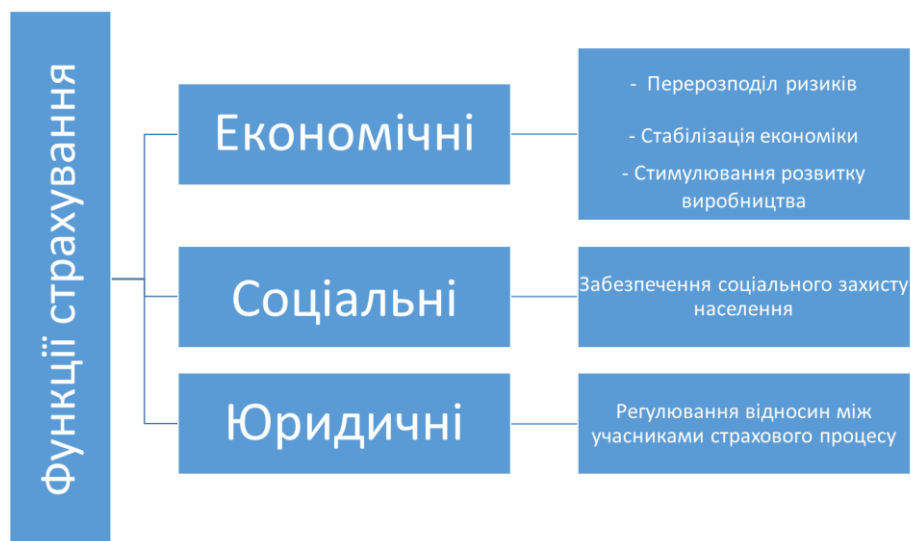


Рисунок 1.1 Функції страхування

Загалом розуміння теоретичних основ страхування є важливим як для страхувальників, так і для страховиків. Це дозволяє приймати обґрунтовані рішення щодо вибору страхових продуктів, оцінки ризиків та розвитку страхового бізнесу.

В економічній літературі зустрічається цілий ряд тлумачень категорії страхування.

Категорія "страхування" протягом багатьох років була предметом досліджень багатьох економістів. Кожен із них пропонував своє бачення цього явища, формуючи таким чином різноманітну палітру тлумачень.

Розуміння страхування значно еволюціонувало з переходом від класичної до неокласичної економіки. Обидві школи надавали цьому інституту важливого значення, але з різними акцентами та фокусами. Класичні економісти, такі як Адам Сміт і Давид Рікардо, розглядали страхування переважно як соціальний контракт, спрямований на взаємодопомогу та захист від непередбачуваних подій. Вони визнавали, що ризик є невід'ємною частиною людського життя, і страхування допомагає згладжувати його негативні наслідки. Класичні економісти відводили державі важливу роль у регулюванні страхового ринку та забезпеченні його стабільності. Неокласична економіка розглядала страхування як інструмент раціонального вибору. Неокласики підкреслювали роль ринку в забезпеченні ефективного розподілу ризиків. Вони вважали, що конкуренція між страховими компаніями сприяє зниженню цін на страхові послуги та підвищенню їхньої якості. Неокласичні економісти активно використовували математичні моделі для аналізу страхових ризиків та розробки оптимальних страхових контрактів. Один із засновників неокласичної економіки, Альфред Маршалл, розглядав страхування як важливий інструмент для стабілізації економіки. За його визначенням, страхування – це метод, за допомогою якого індивіди та підприємства можуть зменшити невизначеність, пов'язану з майбутніми подіями, шляхом розподілу ризику на більшу групу[19]. Ірвінг Фішер, відомий американський економіст, зосереджувався на фінансовому аспекті страхування. Він визначав страхування як угоду, за якою одна сторона (страхувальник) передає іншій (страховику) ризик настання певної події в обмін на періодичні платежі (страхові премії)[19]. Мілтон Фрідман, лауреат Нобелівської премії з економіки, розглядав страхування як ефективний ринковий механізм, який дозволяє індивідам і підприємствам самостійно вирішувати питання захисту від ризиків.

Сучасні економісти, як правило, поєднують елементи класичних і неокласичних теорій, додаючи до них нові аспекти, пов'язані з розвитком фінансових ринків, технологій та глобалізації. Сучасна економічна теорія страхування синтезує досягнення класичної та неокласичної шкіл, а сучасні економісти розглядають страхування як:

-соціально-економічний інститут, оскільки страхування виконує як соціальні, так і економічні функції, сприяючи стабільності суспільства та економічного розвитку;

-інструмент управління ризиками, так як страхування дозволяє індивідам і підприємствам ефективно управляти ризиками, зменшуючи їхній негативний вплив;

-фінансовий інструмент, мотивуючи, що страхування є складовою частиною фінансового ринку, яка впливає на інші сегменти фінансової системи.

Таким чином, розуміння страхування еволюціонувало від соціального контракту до інструменту раціонального вибору та ефективного управління ризиками. Сучасна економічна теорія надає комплексне бачення страхування, підкреслюючи його багатогранність та важливість для суспільства.

Як вже зазначалось, страхування – це складна економічна категорія, яка постійно розвивається та трансформується. Українські економісти, виходячи з особливостей національного ринку та світових тенденцій, пропонують різноманітні визначення цього поняття. Зокрема Яворська Т.В. трактує страхування як «систему економічних відносин, заснованих на принципах взаємодопомоги і солідарності, що передбачає перерозподіл фінансових ризиків між великою кількістю осіб» [40]. Згідно думки Іванова І.І. «страхування – це фінансовий інструмент, який дозволяє перекласти фінансові ризики з окремої особи або організації на велику групу осіб, об'єднаних у страховий пул»[5]. А Петренко О.М. трактує страхування як «соціальний інститут, який забезпечує захист інтересів фізичних і юридичних осіб у разі настання певних подій, передбачених договором страхування»[5]. Базилевич

В.Д.– один з провідних українських економістів, який зробив значний внесок у розвиток вітчизняної страхової науки пропонує комплексне трактування страхування, поєднуючи економічний, юридичний та соціальний аспекти. За його визначенням [3], страхування – це

-економічна категорія: система економічних відносин, що виникають між суб'єктами страхового ринку (страхувальниками, страховиками, перестраховиками) з метою перерозподілу майнових ризиків;

-юридична категорія: сукупність правових норм, що регулюють страхові відносини;

-соціальний інститут: механізм соціального захисту, який забезпечує фінансову стабільність індивідів та підприємств в умовах невизначеності.

Базилевич В.Д. також звертає увагу на такий важливий аспект страхування, як різноманітність видів страхування. Він детально розглядає різні види страхування (майнове, особисте, соціальне, відповідальності) та їх особливості. Науковець підкреслює важливу роль держави у регулюванні страхового ринку та забезпеченні його стабільності та аналізує проблеми, з якими стикається український страховий ринок, і пропонує шляхи їх вирішення[3].

Загалом, українські економісти розглядають страхування як економічну категорію, оскільки страхування є невід'ємною частиною економічної системи, яка регулює відносини між суб'єктами господарювання, пов'язані з перерозподілом фінансових ризиків З іншого боку – як соціальний інститут, так як страхування виконує важливу соціальну функцію, забезпечуючи захист населення від непередбачуваних подій та сприяючи соціальній стабільності. Водночас вчені-економісти вбачають у страхуванні і фінансовий інструмент, що дозволяє мобілізувати кошти та інвестувати їх в економіку.

Можна стверджувати, що сучасні тенденції в розумінні страхування українськими економістами наголошують на зростанні ролі страхування в економіці - страхування розглядається як один з ключових факторів сталого розвитку. Науковці акцентують на зростанні інтересу до нових страхових

продуктів та технологій, що дозволяють підвищити ефективність страхової діяльності. Велика увага приділяється ними соціальній відповідальності страхових компаній та їх ролі у вирішенні соціальних проблем. Українські економісти активно досліджують питання інтеграції українського страхового ринку в глобальні фінансові процеси.

В цілому можна стверджувати, що розуміння страхування українськими економістами є багатограним і відображає як загальносвітові тенденції, так і специфіку українського ринку. Страхування розглядається як важливий економічний і соціальний інститут, який відіграє ключову роль у забезпеченні сталого розвитку країни.

1.2. Становлення страхування в Україні та чинники впливу на розвиток страхового ринку

Зародження страхування в Україні має свою історію, яка пов'язана з розвитком економічних і соціальних відносин на території сучасної України в період до початку ХХ століття. Історія розвитку страхування в Україні тісно переплетена з історією розвитку страхових інститутів на землях Австрії та Польщі, а також з процесами індустріалізації, модернізації та соціального забезпечення.

Початки страхування на території України (XVII–XIX ст.) як організована система з'явилися в Україні в контексті загального розвитку європейських страхових інститутів. Однак, цей процес був поступовим і залежав в основному від економічної ситуації і політичної кон'юнктури на території, яка в той час належала різним державним інститутам.

На території Гетьманщини у XVIII столітті страхування як інститут ще не було розвинене. Однак на регіональному рівні існували окремі форми страхування, такі як допомога при нещасних випадках та надзвичайних ситуаціях. Це стосувалося, зокрема, різних профспілок та братств, які пропонувались членам у разі хвороби чи нещасного випадку.

Страховання почало поширюватися в 19 столітті під впливом економічних реформ і розвитку комерційної діяльності в російській імперії, до якої в той час відносилася велика частина території України. Одним з перших таких проявів стало створення страхових компаній для страхування від пожеж і морських ризиків[33]. У 1857 році в Одесі було створено товариство морської торгівлі зі страховим капіталом в 1 мільйон рублів. Кошти використовувалися для страхування суден. У містах діяли товариства взаємного страхування від вогню - одне з них було створено в Полтаві в 1863 році, а потім подібні товариства з'явилися в Києві, Одесі та Харкові. Ці товариства передусім відповідали за ризики великих домовласників, купців і промисловців. У другій половині XIX ст. спектр страхових послуг був досить широким, але найпопулярнішим і надалі залишалось страхування від вогню.

Цікавою є історія розвитку страхових відносин на землях Західної України, де почали свою діяльність перші національні страхові товариства «Дністер» та «Карпатія». Рішення про відкриття «Дністер» як кооперативного товариства взаємного страхування було прийняте 9 грудня 1891 р., проте перші страхові операції «Дністер» почали проводити аж після 15 вересня 1892 р. Безпосередніми ініціаторами організації «Дністер» виступили патріотично налаштовані кола галицької української інтелігенції, греко-католицького духовенства, представники міщан та селян. Головним організатором товариства став відомий громадський діяч Василь Нагорний, а серед засновників були відомі представники кооперативного руху на чолі з Костем Левицьким, Стефаном Федаком, Дем'яном Савчаком. Страхове товариство «Дністер» за статутом було господарським об'єднанням взаємного типу, особливістю яких, як відомо, є обов'язкове дотримання його учасниками принципу солідаризму, тобто рівності інтересів. Статутний фонд «Дністра» у розмірі 50 тис. золотих австрійських талерів було сформовано шляхом підписки — купівлі акцій вартістю 100 талерів кожна, їхні власники за статутом наділялися правами довірених осіб товариства, вирішальним голосом і правом бути обраними до наглядової ради. Крім того, засновники одержували

право на щорічне отримання грошової винагороди (дивідендів) у розмірі, не вищому за 6% від власного паю.

На початку 20 століття на території України з'явилися перші спеціалізовані страхові компанії, в основному за участю іноземного капіталу або іноземних акціонерів. Вони спеціалізувались на страхуванні, не пов'язаному зі страхуванням життя, страхуванні від пожежі та морському страхуванні. Наприклад, в містах Одеса, Харків, Київ і Львів з'являються перші страхові компанії, які активно працюють не тільки з місцевим населенням, а й із зарубіжними торговими партнерами [33].

Перша світова війна і період революцій стали потужним каталізатором розвитку нових видів страхування, а також змусили страховиків адаптуватися до нових екстремальних умов. Під час Першої світової війни страхування в Україні зазнало значних змін. Через війну та соціальні потрясіння більшість іноземних страхових компаній були змушені припинити свою діяльність. У цей період на території України з'явилися нові форми страхування, пов'язані з соціальними потребами, такі як страхування на випадок війни, смерті або каліцтва. Під час війни основні види страхування, такі як страхування життя, майна, транспорту. Після здобуття Україною незалежності в 1991 році почалася інтенсивна Реструктуризація економіки і системи страхування. У 1990-х роках в Україні почали з'являтися перші приватні страхові компанії, які почали конкурувати на ринку з державними структурами. Страховий ринок України починає розвиватися відповідно до загальноприйнятих європейських та міжнародних стандартів.

З 1991 року в Україні почали створюватися перші приватні страхові компанії- "АСКА", "Інго", "Оранта" та інші. Ці компанії були призначені для страхування найрізноманітніших ризиків, від майнового страхування до медичного страхування та автострахування. Вони успішно працюють і до сьогодні. У 2000-х роках, з розвитком ринкових відносин, в Україні почала активно розвиватися система страхування, зокрема в галузі медичного страхування, страхування життя та перестрахування. Страховий ринок України

став відкритим для міжнародних страховиків, що призвело до посилення конкуренції та розвитку галузі. 2000 рік для українського страхового ринку був періодом активного становлення та переходу від радянської системи державного монополізму до ринкової економіки. Цей перехід характеризувався низкою особливостей, особливо відчутним був вплив колишньої системи державного страхування Укрдержстраху, хоча вона вже не мала монопольного становища, її структура та підходи до страхування все ще впливали на розвиток ринку. В цей час активно розроблялось і вдосконалювалось законодавство у сфері страхування що сприяло створенню більш прозорих та стабільних умов для діяльності страхових компаній. На ринку з'являлося все більше нових страхових компаній, що свідчило про зростання конкуренції та розширення спектру страхових продуктів. Водночас довіра населення до страхових компаній була невисокою через недостатню обізнаність про страхування. Більшу частку страхового ринку займали види страхування нежиття, такі як автоцивільна відповідальність, майно та інші. Все це вимагало вирішення для подальшого розвитку страхового ринку в Україні.

Війна в Україні внесла суттєві корективи у всі сфери життя, в тому числі і в страховий сектор. Страхові компанії та їх клієнти зіткнулися з низкою нових викликів та можливостей. В умовах економічної нестабільності та невизначеності багато людей відмовились від додаткових витрат, таких як страхування. Війна призвела до зростання різних видів ризиків, таких як пошкодження майна, втрата доходу, здоров'я тощо. Клієнти все частіше почали звертаються за страхуванням життя та здоров'я, а попит на інші види страхування знизився. У деяких випадках страхові компанії стикнулись з труднощами при здійсненні виплат через пошкодження або втрату документів, відсутність доступу до об'єктів страхування тощо. Водночас війна простимулювала розвиток нових видів страхування, таких як кіберстрахування, страхування від військових ризиків тощо (рис. 1.2)



Рисунок 1.2—Нові види страхування в час війни

З початком війни багато компаній, особливо ті, що беруть участь у бойових діях, стали піддаватися величезним економічним ризикам. Все більш імовірним стало пошкодження або знищення майна в результаті бомбардувань, військових операцій, вимог або націоналізації. Тому попит на страхування майна значно зріс, особливо для компаній, які піддавалися ризику збитків через військові дії. Транспортне страхування, включаючи залізничний та морський транспорт, також активно розвивається під час війни. Збройні конфлікти часто призводять до потоплення суден і нападів на залізничні колії, що призводить до збільшення страхових внесків на морський транспорт.

Страхування життя у воєнний час стало особливо актуальним, оскільки величезна кількість чоловіків була мобілізована в армію і в разі загибелі їх сім'ї залишалися без засобів для існування. Але з початком війни страхові компанії почали вживати заходів щодо зниження ризиків. Також багато страхових компаній почали розробляти поліси спеціально для військовослужбовців, щоб покрити ризики, пов'язані з їх службою на фронті. Однак умови для таких полісів часто є несприятливими, оскільки війна збільшує ймовірність смерті

та інвалідності. Через високий військовий ризик, компанії значно обмежують або повністю відмовляються від страхування військовослужбовців під час війни та запроваджують спеціальні пільги і підвищені тарифи для людей, які беруть участь у бойових діях. Багато страхових компаній переглянули умови своїх страхових полісів і ввели обмеження на підвищення страхових внесків для клієнтів, що належать до групи високого ризику, або на покриття певних видів збитків, пов'язаних з війною. Наприклад, при страхуванні життя для військовослужбовців були введені спеціальні умови, які дозволяли компаніям відмовлятися від страхування або збільшувати страхові внески.

З початком війни всі види страхування стали більш небезпечними, і страхові компанії почали використовувати нові методи оцінки та управління цими ризиками. Водночас, із загальним зростанням ризиків у суспільстві, страхування стало дорожчим для клієнтів, які безпосередньо не брали участі у військових діях.

Станом на початок 2024 року на українському страховому ринку працює 101 компанія, з яких 89 - компанії, не пов'язані зі страхуванням життя. В 2022 році було 128 страхових компаній, у 2021 році їх було 155, а в 2020 році - 208. Значне скорочення числа страхових компаній пов'язано зі значними змінами в законодавстві, внесеними 1 липня 2024 року.

За 2023 рік кількість страхових компаній в Україні скоротилась на 21-го страховика. При цьому, номінальні обсяги страхового ринку зростали. Так, валові премії у 2022 році склали 39,66 млрд. грн, а у 2023 році – вже 47,015 млрд. грн. Номінальне зростання на 18% з урахуванням інфляції не можна було вважати позитивною характеристикою розвитку ринку. Частина попиту на страхування ризиків Уряд фактично вивів з ринку у бік державного ЕКА та гарантій від іноземних партнерів України. Агентство закликає український уряд більше спиратись в питаннях страхового захисту на учасників страхового ринку. Глибина проникнення страхового ринку в Україні на жаль залишається незначною, співвідношення між преміями та ВВП за підсумками 2023 року склало менше 1%, в той час як в ЄС цей показник знаходиться в діапазоні 5-

10%. Серед іноземних компаній, виплати яких за 2023 рік в Україні перевищили 0,5 млрд. грн, визначено ТОП-5 страховиків. До них увійшли СК «ПЗУ Україна», СК «Універсальна», СК «ІНГО», СК «АРСЕНАЛ». Агентство відзначає високу роль Vienna Insurance Group (VIG) в розвитку страхового ринку України. VIG присутня в Україні відразу через кілька компаній. VIG завершила 2023 рік з прибутком в обсязі 0,559 млрд. євро та з валовими заробленими преміями 13,8 млрд. євро. Розмір інвестиційного портфелю VIG на початок 2024 року оцінювався у сумі 42,6 млрд. євро.

Для наочності наведемо рейтинг страховиків України за нерозподіленим прибутком (табл. 1.1)

Таблиця 1.1–Рейтинг страхових компаній із нерозподіленого прибутку за 1 півріччя 2024 року

Страхова компанія	Нерозподілений прибуток
ARX	2 087 978
УНІКА	1 720 916
ІНГО	791 601
ТАС СГ	670 142
UNIVERSALNA	666 050
КОЛОННЕЙД УКРАЇНА	525 403
КНЯЖА	235 447
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	231 594
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	197 377
ЄВРОПЕЙСЬКЕ ТУРИСТИЧНЕ СТРАХУВАННЯ	174 277
ОРАНТА	161 515
ВУСО	144 828
PZU УКРАЇНА	129 662
ПЕРША	109 151
UPSK	98 278
УСГ	94 281
Віді - СТРАХУВАННЯ	64 450
ББС ІНШУРАНС	57 000
ALLIANZ УКРАЇНА	50 246
ГАРДІАН	46 389
КВОРУМ	24 642
КРАЇНА	14 998
ОБЕРІГ	4 822
АЛЬФА-ГАРАНТ	2 593
ГРАВЕ УКРАЇНА	-59 268

*сформовано автором на основі Форіншурер // Insurance Top

Війна в Україні внесла суттєві корективи у всі сфери життя, в тому числі і в страховий сектор. Страхові компанії та їх клієнти зіткнулися з низкою нових викликів та можливостей. Основним викликом для страхового ринку на сьогодні є зниження попиту, оскільки в умовах економічної нестабільності та невизначеності багато людей відмовляються від додаткових витрат, таких як страхування. Війна призвела до зростання різних видів ризиків, таких як пошкодження майна, втрата доходу, здоров'я тощо. Клієнти все частіше звертаються за страхуванням життя та здоров'я, в той час, коли попит на інші види страхування знижується. У деяких випадках страхові компанії стикаються з труднощами при здійсненні виплат через пошкодження або втрату документів, відсутність доступу до об'єктів. Водночас війна створює нові можливості для розвитку страхового ринку. В першу чергу війна стимулює розвиток нових видів страхування, таких як кіберстрахування, страхування від військових ризиків тощо. Пандемія та війна прискорили процес цифрової трансформації страхового ринку, тому все більше клієнтів віддають перевагу оформленню полісів онлайн. Незважаючи на війну, спостерігається зростання інтересу до страхування життя, що пов'язано зі зростанням невизначеності та бажанням забезпечити фінансову стабільність для своїх родин. Слід відзначити, що страхові компанії мають можливість продемонструвати свою соціальну відповідальність, надаючи підтримку постраждалим від війни.

Отже, український страховий ринок переживає складний період, пов'язаний з війною та економічною кризою. Обсяги страхування скоротилися, змінилася структура попиту на страхові продукти, а багато компаній зіткнулися з фінансовими труднощами. Водночас, спостерігається розвиток онлайн-страхування та зростання попиту на страхування життя, що свідчить про адаптацію ринку до нових умов.

1.3. Юридичні аспекти страхування

Страхування - це складний інститут цивільного права, який регулює відносини між страховиком та страхувальником. Його основна мета - захистити майнові інтереси фізичних і юридичних осіб від настання певних подій, передбачених договором страхування.

В Україні страхові відносини регулюються Цивільним кодексом України та Законом України «Про страхування». Ці нормативно-правові акти визначають права та обов'язки сторін договору страхування, порядок укладення, зміни та розірвання договору, а також відповідальність за його порушення. Закон України «Про страхування» регулює відносини у сфері страхування, визначає загальні правові засади здійснення страхової діяльності, спрямований на посилення надання посередницьких послуг та захист прав і законних інтересів клієнтів, у тому числі споживачів, шляхом встановлення вимог до системи управління, платоспроможності страховиків, філій страховиків-нерезидентів на території України та розкриття ними інформації, встановлює вимоги до порядку укладання, обслуговування та виконання договорів страхування та перестраховання, врегульовує питання інформаційного забезпечення договорів страхування та перестраховання і дій, що передують їх укладанню, а також державне регулювання та нагляд у сфері страхування. Сфера застосування закону передбачає функціонування страхового ринку і загальні принципи діяльності його учасників, особливості державного регулювання і нагляду за діяльністю на страховому ринку, а також захист прав і законних інтересів клієнтів [23].

Юридичні аспекти діяльності страхової компанії важливі для функціонування відповідно до Закону та ефективного захисту прав клієнтів. Основними юридичними аспектами виступає: ліцензія, страховий поліс, регулювання фінансової стабільності, врегулювання страхових випадків, дотримання прав споживачів, антимонопольне законодавство, податкове

врегулювання. Тобто страхова компанія повинна мати відповідну ліцензію на здійснення страхової діяльності. Ліцензія регулюється державними органами (Національним банком України) і забезпечує контроль за її діяльністю. Страховий поліс також відіграє велику роль, він є юридичним документом, який визначає права та обов'язки сторін - страхових компаній та страхувальників. Компанії повинні дотримуватися вимог і розуміти вимоги законодавства, чітко формулювати умови, права та обов'язки сторін, визначати порядок і розмір страхових виплат. Регулювання фінансової стабільності страхової компанії дотримується вимог до фінансової стійкості, таких як резервування, дотримання платоспроможності та вимоги до мінімального капіталу. Це дозволяє гарантувати здатність виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. Врегулювання страхових випадків дуже важливе і являє собою процес розгляду страхових претензій, який повинен здійснюватися прозоро, в рамках правових норм. Існують процедури врегулювання претензій, оцінки збитків та здійснення страхових виплат. Страхові компанії повинні поважати своїх клієнтів, надавати інформацію про умови страхування, забезпечувати належний рівень обслуговування та розглядати скарги клієнтів відповідно до законодавства. Антимонопольне законодавство та законодавство про конкуренцію регулюється правилами добросовісної конкуренції, спрямованими на запобігання монополізації ринку і створення справедливих умов для інших учасників ринку. Страхові компанії оподатковуються відповідно до національного законодавства. Сюди входять податок на прибуток, акцизний податок та інші збори [39].

В Україні переважна більшість видів страхової діяльності не підпадає акцизам. Це означає, що більшість видів страхування, особливо страхування життя, медичне страхування та страхування майна, не включають акцизи у свої витрати. Акцизи застосовуються тільки до певних видів товарів або послуг, які можуть бути частиною конкретного страхового продукту, і тільки в тому випадку, якщо надані послуги безпосередньо пов'язані з цим товаром. Акциз на страхування в Україні застосовується в обмежених випадках і в першу чергу

стосується страхування транспортних засобів і товарів, пов'язаних з автомобільною діяльністю. Основне оподаткування страхових послуг в Україні здійснюється не акцизами, а ПДВ. Державні органи здійснюють нагляд за діяльністю страхових компаній з метою запобігання шахрайству, захисту інтересів клієнтів і дотримання законодавства. Загалом забезпечення відповідності законодавчим вимогам є ключем до надійності страхової компанії та її здатності виконувати свої зобов'язання перед клієнтами [23, 24].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА ПрАТ «СК ВУСО»

2.1. Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО»

Страхова компанія ВУСО (VUSO) (далі СК ВУСО) - це українська страхова компанія, створена в 2001 році. Незалежне видання Forinshure внесло СК «ВУСО» в ТОП-10 вітчизняних страхових компаній. За минулий календарний рік вона зайняла 3-є місце в сфері туристичного страхування і третій рік поспіль отримує всеукраїнську нагороду в сфері фінансів і страхування «Фінансовий Оскар». За версією міжнародного клубу «Банкір» була відзначена в 2021 році як компанія «З високою якістю обслуговування клієнтів». Компанія позиціонує себе як компанія ефективного впровадження Інтернет-обслуговування клієнтів. Тут можна замовити будь-який вид страхування, не виходячи з офісу або будинку. 50% полісів компанія продає своїм клієнтам (фізичним і юридичним особам) через Інтернет. Головний офіс компанії VUSO розташований в місті Київ. Крім цього, по країні функціонує понад 30 регіональних представництв, адреси яких можна дізнатися на офіційному сайті компанії <https://vuso.ua>. Тут же можна купити в онлайн-режимі страховий поліс ОСАГО, туристичний і Зелену карту, активувати його або отримати відповіді на питання. Метою діяльності Товариства є одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства та наступний його розподіл між акціонерами у вигляді дивідендів шляхом здійснення підприємницької діяльності у галузі надання страхових послуг. Предметом діяльності Товариства є добровільне та обов'язкове страхування (особисте, майнове та страхування відповідальності), перестраховання, фінансова діяльність, пов'язана з розміщенням та управлінням вільними коштами та активами товариства, надання фінансових послуг, які не суперечать чинному законодавству, надання послуг для інших страховиків на підставі укладених цивільно-правових угод, надання послуг (виконання робіт), безпосередньо

пов'язаних із вищезазначеними видами діяльності, інші види діяльності для забезпечення власних господарських потреб, отримання прибутку, якщо вони мають економічну доцільність та не суперечать чинному законодавству України і відповідають цілям і завданням Товариства. Допускається виконання зазначених видів діяльності у вигляді надання послуг для інших страховиків на підставі укладених угод про сумісну діяльність. Товариство має право займатися тільки тими видами страхування, які зазначені в отриманих нею ліцензіях [29].

Компанія має самостійний баланс, який складається з активів та пасивів, має відокремлене майно, рахунки в банках, печатку та кутовий штамп зі своїм найменуванням, знак для товарів та послуг та інші притаманні юридичній особі засоби ідентифікації, що реєструються в установленому законодавством порядку [29].

Товариство може здійснювати страхову діяльність через страхових посередників – страхових агентів та брокерів. Може здійснювати виконання зазначених видів діяльності у вигляді надання послуг для інших страховиків на підставі укладених цивільно-правових угод, надання, якщо це безпосередньо пов'язано із зазначеними видами діяльності, а також будь-які операції для забезпечення власних господарських потреб страховика, має право самостійно здійснювати зовнішньо-економічну діяльність у будь-якій сфері, пов'язаній з предметом його діяльності. При здійсненні зовнішньо-економічної діяльності товариство користується повним обсягом прав суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності відповідно до чинного законодавства України. Воно має право здійснювати будь-які види господарської діяльності, що не заборонені законодавством для страховиків, якщо вони мають економічну доцільність, не суперечать законодавству України, укладеним міжнародним договорам і конвенціям, міждержавним, міжурядовим угодам і відповідають меті Товариства, визначеній Статутом. Щодо статутного капіталу, то він складає 60 мільйонів гривень. Він поділений на шість мільйонів простих іменних акцій номінальною вартістю гривень кожна.

Товариство має право збільшувати статутний капітал у порядку, встановленому Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, шляхом підвищення номінальної вартості акцій, а також розміщення додаткових акцій існуючої номінальної вартості.

Виконавчим органом Товариства, що здійснює керівництво і управління поточною діяльністю є колегіальний орган – Правління. Роботою правління керує Голова Правління. Усі дії і процедури, не урегульовані Статутом та пов'язані зі створенням та функціонуванням правління, визначаються Положенням « Про Правління ПрАТ «СК ВУСО». Голова і члени Правління обираються і відкликаються Наглядовою радою Товариства. Голова Правління діє на підставі укладеного з Товариством контракту, в якому визначаються права, обов'язки, відповідальність сторін, умови та порядок оплати його діяльності, підстави припинення та наслідки дострокового розірвання угоди тощо. Контракт підписується головою Наглядової ради. Особи, чії кандидатури висуваються для обрання до складу Правління, повинні мати бездоганну ділову репутацію, освіту, знання, виробничий досвід й особисті якості, необхідні для виконання обов'язків, що відповідають посаді, на яку вони призначаються. Та ж сама особа може обиратися Головою або членом Правління необмежену кількість разів. Чисельний склад Правління складає не менше трьох осіб. Остаточні рішення щодо чисельного складу Правління приймається Наглядовою радою, а також термін повноважень голови і членів правління. До складу правління входять Голова Правління, Перший Заступник Голови Правління, Заступники Голови Правління.

Голова Правління здійснює свою діяльність на підставі Статуту Товариства, призначає Першого Заступника з числа членів Правління, у випадку короткочасної відсутності Голови Правління (відпустки, відрядження тощо) він передає свої повноваження Першому заступнику та/або іншим членам Правління ПрАТ «СК ВУСО». Для цього голова Правління видає наказ із вказівкою причин передачі повноважень і терміну, на який вони передані. Особа, яка тимчасово виконує обов'язки Голови Правління ПрАТ «СК ВУСО»,

у відносинах із третіми особами може діяти на підставі наказу Голови Правління про призначення виконуючим обов'язки Голови Правління та Статуту ПрАТ «СК ВУСО» без довіреності. Товариство є юридичною особою та вважається таким, що утворене з дня його Державної реєстрації та створене без обмеження терміну. Воно має цивільні права та обов'язки, здійснює свою діяльність відповідно до Статуту та законодавства України, може бути відповідачем та позивачем у суді, третейському суді [29, 39].

Таблиця 2.1- Аналіз фінансових показників діяльності ПрАТ «СК ВУСО»

Фінансові показники, грн.	2021 рік	2022 рік	2023 рік	Відхилення 2023р. до 2021 р.(+,-)
Чисті зароблені страхові премії	1 452 357	1 330 633	2 336 521	884 164
Премії підписані, валова сума	1719053	1646488	2677387	958334
Премії, передані у перестраховання	242536	170561	204246	-38290
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	59138	104317	173760	114622
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	34978	40977	37140	2162
Собівартість реалізованої продукції	29469	26353	34195	4726
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	607057	463931	972700	365643

Валовий прибуток	815831	840349	1329626	513795
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	23236	46522	107075	83839
Зміна інших страхових резервів, валова сума	13259	70484	129531	116272
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	9977	23 62	22456	12479
Інші операційні доходи	228165	166877	268269	40104
Адміністративні витрати	110080	104162	262675	152595
Витрати на збут	763991	773079	1082312	318321
Інші операційні витрати	40951	41648	95929	54978

Отже, як ми можемо побачити станом на 2023 рік чисті зароблені страхові премії зросли на 884164 грн., аніж були у 2021 році. Сума підписаних премій, де враховувалась валова сума, теж збільшилось на 958334 грн, а премії, передані у перестраховання, навпаки впали на 38290, що свідчить про ріст резервів, які дають змогу страхувати без допомоги перестраховика. Резерв незароблених премій також зріс у розмірі 173760, тобто збільшився на 114622 грн. порівняно з 2021 р. Собівартість реалізованої продукції зросло на 4726 грн. і становила на 2023 рік 34195 грн. Чисті понесені збитки за страховими виплатами значно зросли, це пов'язано зі збільшенням страхових ризиків. Станом на 2021 рік вони склали 607057 грн., а на 2023 рік 972700 грн., що свідчить, що вони зросли на 365643 грн. Щодо інших операційних доходів, то вони зросли на 40104 грн., так само як і інші операційні витрати. Що

стосується витрат на збут, вони теж збільшили свій обсяг на 95929 станом на 2023 рік.

Для повнішого аналізу доцільно провести аналіз балансу ПрАТ СК «ВУСО». Найперше, що входить у пасив це власний капітал, який показує частку майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. Власний капітал – це підсумок першого розділу пасиву балансу, тобто перевищення балансової вартості активів підприємства над його зобов'язаннями. Він становив станом на кінець 2021 р. 481429,00 грн., на 2022 р.- 38164,00 грн., на 2023 р. у - 634114,00 грн., тобто приріст власного капіталу за період 2022-2023р. становить 59,95 %.(рис.2.1).

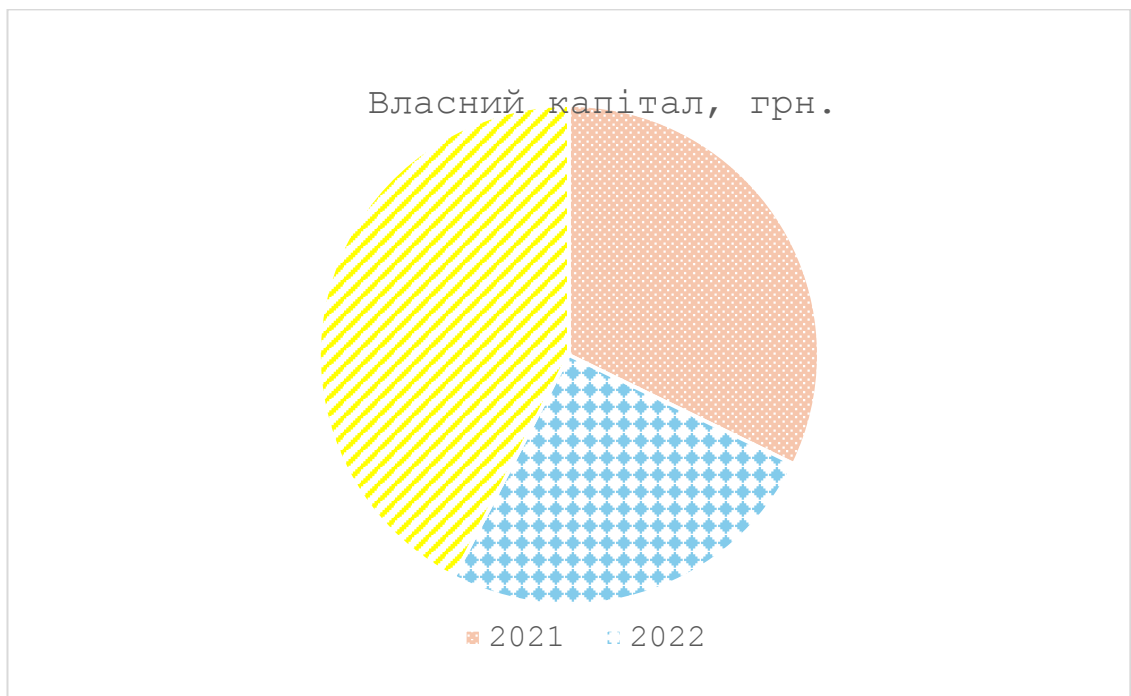


Рисунок 2.1–Аналіз власного капіталу СК «ВУСО»

*Сформовано автором на основі фінансової звітності СК «ВУСО».

Довгострокові зобов'язання і забезпечення – це пасиви підприємства або кредиторська заборгованість, яка має бути сплачена впродовж терміну, що перевищує один рік. Станом на кінець звітного періоду їх розмір становив 1013440 грн., на кінець 2022р. - 556213 грн., на кінець 2021 р. - 391019 грн.(рис 2.2).

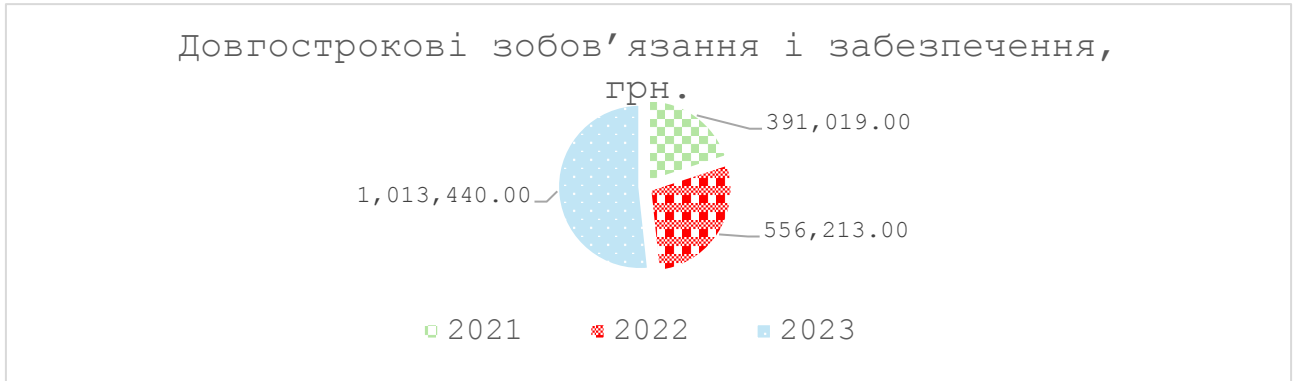


Рисунок 2.2 - Аналіз довгострокових зобов'язань і забезпечення

*Сформовано автором на основі фінансової звітності СК «ВУСО».

Поточні зобов'язання і забезпечення – це зобов'язання, які будуть погашені впродовж операційного циклу підприємства або повинні бути погашені впродовж дванадцяти місяців, починаючи з дати балансу. Станом на кінець звітного періоду - 2023 р. вони становили 100575 грн., на 2022 р.- 83538 грн., на 2021 р. - 68096грн.(рис. 2.3).

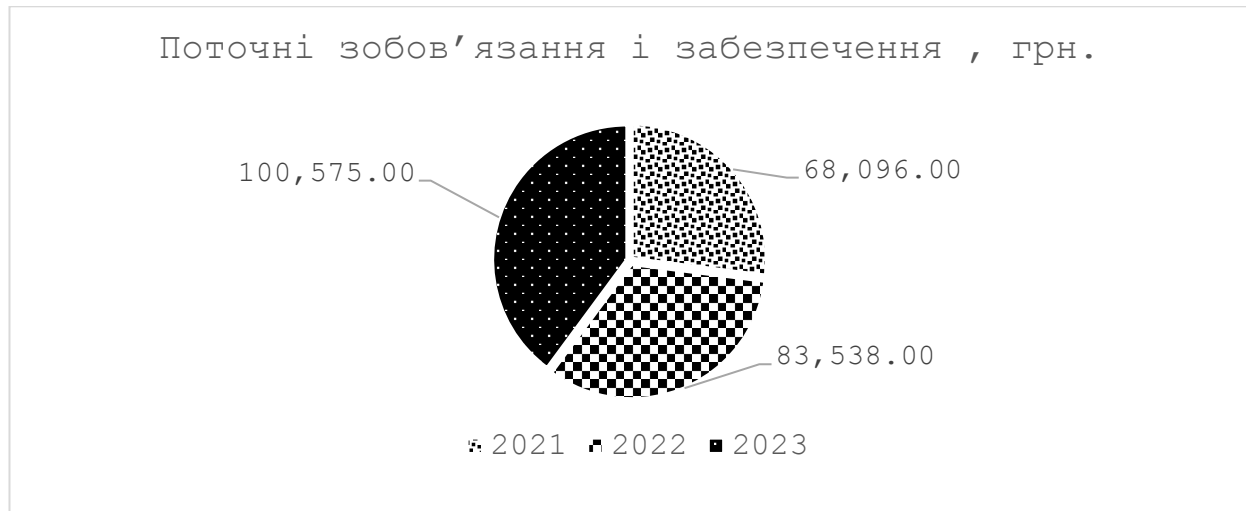


Рисунок 2.3– Порівняльний аналіз поточних зобов'язань і забезпечення.
*Сформовано автором на основі фінансової звітності СК «ВУСО»

Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття є теж важливим показником, що аналізує фінансовий стан страхової компанії. До активів належить оборотні та необоротні активи. Оборотні активи являють собою грошові кошти, що не є обмеженим у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу. Необоротні активи виступають сукупністю матеріальних цінностей, які багаторазово приймають участь у процесі діяльності підприємства (рис. 2.4). Як бачимо, ми маємо змогу порівняти кількість коштів на кінець звітного періоду кожного року. Зокрема можна стверджувати, що досить сильної фінансової підтримки для реалізації чи споживання вимагав 2023 рік. Що стосується 2024 року, наявним є досить великий запас.

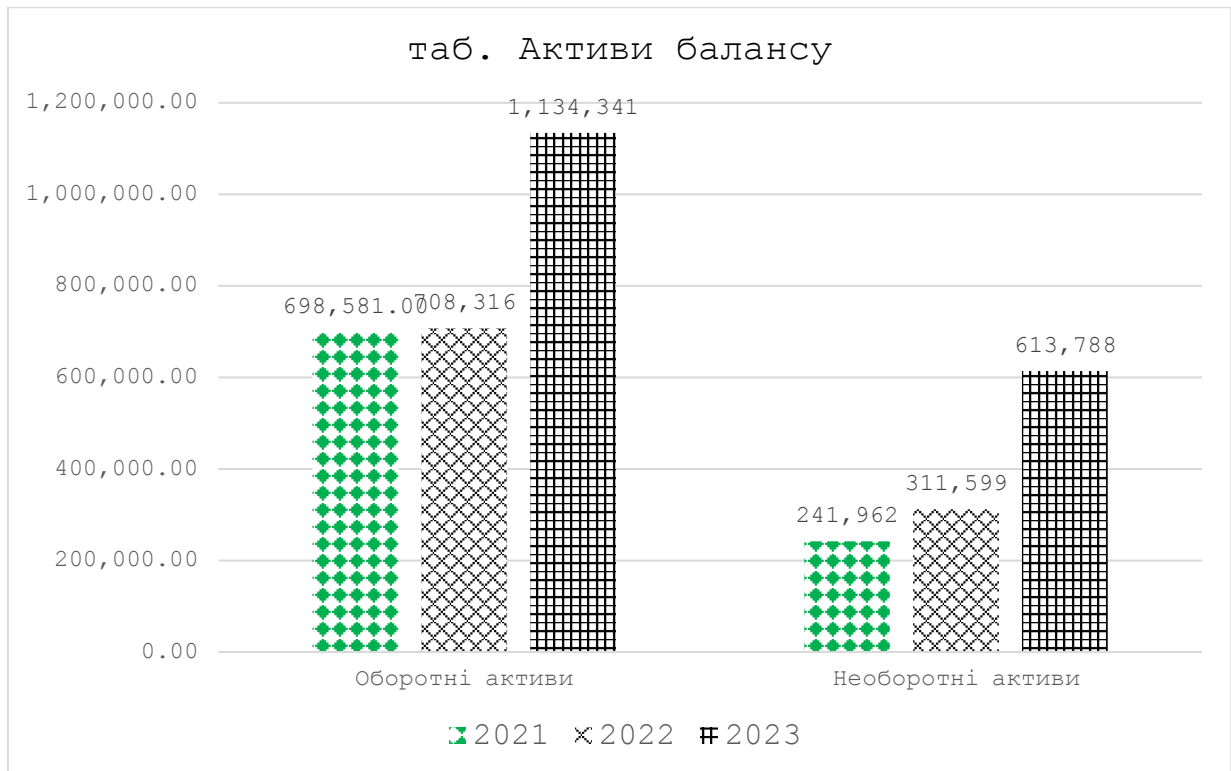


Рисунок 2.4– Порівняльний аналіз оборотних та необоротних активів.
*Сформовано автором на основі фінансової звітності СК «ВУСО»

Фінансовий аналіз діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО» є важливим етапом для оцінки ефективності його роботи, виявлення слабких місць та визначення напрямів подальшого розвитку. Для проведення фінансового аналізу необхідно зібрати інформацію про основні фінансові показники компанії: обсяг продажів, рентабельність, ліквідність, рентабельність прибутковості, рівень заборгованості. Нижче наведено основні етапи аналізу та можливі шляхи покращення роботи Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО».

Таблиця 2.3–Порівняння власного капіталу страхових компаній

Порівняння власного капіталу страхових компаній			
Назва компанії	ARX	Уніка	ВУСО
	Власний капітал, тис. грн.		
2023 рік	2080247	1689098	634114

2022 рік	1692150	1212252	380164
Приріст власного капіталу, %	23	39	67

*Сформовано автором на основі журналу «Insurance Top».

Як бачимо з таблиці 2.3, кожна зі страхових компаній за рік наростила достатньо велику частку коштів до власного капіталу, що свідчить про фінансову стійкість компаній та попит на продукцію.

Таблиця 2.4–Гарантійний фонд страховиків України

Гарантійний фонд страховиків України станом на кінець 2023 року, тис. грн.				
Назва компанії	Додатковий капітал	Резервний капітал	Нерозподілений прибуток	Всього:
ARX	0	118000	1637378	1805378
Уніка	88910	0	144708	1533618
ВУСО	168624	64369	61445	294438

*Сформовано автором на основі журналу «Insurance Top».

Отже, як бачимо найбільше додаткового капіталу наростила СК «ВУСО», у порівнянні з Унікою – більше на 78714 грн., ARX згідно показників немає додаткового капіталу, але резервного капіталу має найбільше - 118000 грн, як і нерозподіленого прибутку. Щодо ВУСО, то страхова компанія зосередилась більше на додатковому капіталі, на страховий резерв вона виділила меншу частину коштів.

Щоб покращити фінансові результати діяльності Львівського представництва СК «ВУСО» доцільним є розширення онлайн-каналів продажів договорів страхування. Інвестування в маркетинг теж можна розглядати як один із шляхів покращення фінансового стану. Покращення обслуговування клієнтів передбачає забезпечення високої якості

обслуговування, швидке реагування на вимоги клієнтів та вирішення спорів, що допоможе підвищити задоволеність та лояльність клієнтів. Скорочення операційних витрат відіграє важливу роль в оптимізації управлінських витрат, вдосконалює процеси управління та автоматизує певні внутрішні операції. Оцінка поточних резервів і підвищення ефективності управління ними забезпечать більш стабільні фінансові результати. Впровадження нових продуктів (наприклад, для малого бізнесу, медичного страхування та страхування від кіберризиків) допоможе компанії вийти на нові сегменти ринку. Індивідуальні поліси сприятимуть задоволенню різноманітних потреб своїх клієнтів і підвищать їх інтерес. Загалом вдосконалений фінансовий менеджмент шляхом впровадження сучасних фінансових інструментів для управління витратами, зобов'язаннями та ліквідністю допоможе зберегти фінансову стабільність

2.2. Порядок укладення договорів страхування та формування страхового портфеля

Основними законодавчими актами, що регулюють процес страхування, є Цивільний кодекс України, Закон України "Про страхування", Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг", Закон України "Про захист прав споживачів", Податковий кодекс України, інструкції Національного банку України. Цивільний кодекс України, зокрема статті 979-999 регулюють загальні положення про страхування, основні поняття, принципи укладення договорів страхування, права та обов'язки сторін, процедури укладення, зміни та розірвання договорів. Закон України "Про страхування" є основним спеціальним законом, який визначає правові, економічні та організаційні основи страхування, порядок ліцензування страхових компаній, вимоги до резервів, класифікацію страхових послуг, нагляд за страховою діяльністю. Закон України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг" регулює надання страхових

послуг як виду фінансових послуг і визначає повноваження державних органів у сфері нагляду за страховою діяльністю. Закон України "Про захист прав споживачів" регулює права клієнтів страхових компаній як споживачів фінансових послуг, зокрема право на отримання повної інформації про умови страхування. Податковий кодекс України регулює оподаткування доходів і витрат страхових компаній, а також оподаткування виплат за страховими випадками. Оскільки Національний банк є регулятором страхового ринку, він видає ліцензії, нормативні акти, що регулюють діяльність страхових компаній, вимоги до звітності, резервів і платоспроможності [22].

Основним етапом укладення договору є вибір страхового продукту, тобто клієнт ознайомлюється з пропозицією продукту страхування, більш детально розглядає інформацію про всі доступні страхові продукти, звернувшись на офіційний сайт ВУСО або до страхового агента. Менеджер має встановити ідентифікацію потреб клієнта, вибрати продукт, який найкраще відповідає його потребам та бюджету та запропонувати його. Розрахувати вартість послуги агент може через калькулятор страхової компанії «ВУСО», або ж через програму ЕВА, де оформляється велика кількість страхових продуктів і автоматично встановлена ціна при заповненні договору. Також є інтернет-калькулятор на веб-сайті ВУСО, він є дуже зручний, оскільки дозволяє швидко розрахувати вартість страхування залежно від обраного товару та особистих даних. Якщо клієнту важко зорієнтуватися на сайті, він завжди може звернутися за допомогою до агенства. Якщо оформлення онлайн або офлайн, то клієнт може заповнити заявку онлайн на веб-сайті ВУСО або безпосередньо у філії компанії або при страховому агенті. Після вибору продукту страхування, менеджер продажей повинен встановити ідентифікацію особи, для подальшого оформлення договору страхування. Зазвичай для укладення договору потрібні паспорт, ідентифікаційний код, витяг про місце проживання та інші документи, в залежності від обраного виду страхування (наприклад, технічний паспорт на автомобіль). Тоді менеджер вносить дані клієнта у договір. Після цього надсилає на номер телефону клієнта

одноразовий код ідентифікатор для підписання договору. Після укладення клієнт підписує договори. Оплатити страхові поліси можна різними способами: банківською картою онлайн, готівкою, через термінали самообслуговування і Ірау. Електронний або паперовий примірник договору клієнт отримує після оплати. Договір вступає в силу після підписання і сплати початкового страхового внеску, а юридично вступає в дію з наступного дня після укладення. Письмовий договір є обов'язковим. Затверджені страховою компанією правила страхування повинні бути доведені до відома страхувальника до укладення договору. Захист прав споживачів передбачає надання доступної інформації та можливість розірвання договору в установленому порядку. Дотримання правових норм при укладенні договору страхування направлено на забезпечення юридичної сили і дотримання прав обох сторін [29].

2.3. Аналіз продуктів ПрАТ «СК ВУСО»

ПрАТ «СК ВУСО» володіє широким спектром страхових продуктів. Одним з продуктів страхування СК «ВУСО» є договір страхування «Нещасний випадок». Страховим ризиком за Договором є настання із Застрахованою особою протягом строку дії Договору нещасного випадку. Страховим випадком за договором є: смерть застрахованої особи внаслідок нещасного випадку, встановлення застрахованій особі первинної інвалідності I, II, III групи внаслідок нещасного випадку, нещасний випадок (раптова, випадкова, обмежена в часі, непередбачувана та незалежна від волі застрахованої особи подія, що відбулася внаслідок зовнішнього впливу та призвела до заподіяння шкоди життю, здоров'ю та/або працездатності Застрахованої особи, визначеної договором страхування). Територія дії договору – Україна. В будь-якому іншому випадку договір не діє на територіях, де органи державної влади України тимчасово не здійснюють свої повноваження, що розташовані на лінії розмежування, територіях активних бойових дій та тимчасово окуповані територіях. Підставою для припинення договору може бути припинення за

згодою сторін, при цьому сторони укладають відповідну додаткову угоду, що визначає умови такого дострокового припинення. Порядок повернення та розрахунку суми страхової премії або її частини до повернення визначається відповідно до законодавства України за домовленістю Сторін Договору та вказується в такій додатковій угоді. Про намір достроково припинити дію договору ініціююча сторона зобов'язана повідомити іншу сторону не пізніше, як за 30 календарних днів до дати припинення дії Договору. У разі дострокового припинення дії договору за вимогою страхувальника страховик повертає йому сплачену страхову премію за період, що залишився до закінчення строку дії договору, з вирахуванням за цей період витрат, пов'язаних безпосередньо з укладенням і виконанням цього договору та фактичних страхових виплат, що були здійснені за цим договором. Якщо вимога страхувальника обумовлена порушенням страховиком умов договору, то страховик повертає страхувальнику сплачену ним страхову премію повністю. У разі, якщо вимога про припинення дії договору ініційована страховиком, страхувальнику повертається повністю сплачена ним страхова премія. Якщо вимога страховика обумовлена невиконанням страхувальником умов договору, то страховик повертає йому сплачену страхову премію за період, що залишився до закінчення строку дії договору, з вирахуванням за цей період витрат, пов'язаних безпосередньо з укладенням і виконанням цього договору, та фактичних страхових виплат, що були здійснені за цим договором. У разі, якщо вимога про припинення дії договору ініційована страховиком, то договір достроково припиняється. У разі дострокового припинення дії Договору не допускається повернення коштів готівкою, якщо страхові премії сплачувалися в безготівковій формі. Повернення сплаченої страхової премії або її частини у зв'язку з достроковим припиненням дії Договору, здійснюється Страховиком протягом 10 робочих днів від дати дострокового припинення дії Договору, якщо інший строк не обумовлений додатковою угодою сторін. При достроковому припиненні дії договору, за яким залишились неврегульовані страхові випадки, остаточний розрахунок між

страхувальником і страховиком здійснюється після прийняття страховиком рішення про визнання випадку страховим та здійснення страхової виплати, або прийняття страховиком рішення про невизнання випадку страховим, та/або прийняття страховиком рішення про відмову у здійсненні страхової виплати. Зміни до договору можуть бути внесені за згодою сторін договору шляхом укладення додаткової угоди до договору [29]. Зміни до договору вносяться та надаються страхувальнику у тій самій формі та порядку, що і договір, до якого вносяться зміни. Страхувальник має право відмовитися від укладеного договору протягом 30 календарних днів з дня укладення договору (крім випадків, передбачених законодавством, зокрема якщо строк дії договору становить менше 30 календарних днів; якщо повідомлено про настання події, що має ознаки страхового випадку, за договором) та отримати сплачену страхову премію у повному розмірі шляхом подання страховику відповідної заяви у письмовій (електронній) формі [29]. У разі відмови страхувальника від укладеного договору страховик повинен повернути страхувальнику страхову премію повністю протягом 10 (десяти) банківських днів з дня подання заяви страхувальником про відмову від договору, за умови що протягом цього періоду не відбулася подія, що має ознаки страхового випадку. У разі відмови страхувальника від укладеного договору страхування договір вважається не укладеним, а сторони договору страхування повинні повернути одна одній все отримане за договором і у сторін не виникають обов'язки, передбачені договором (табл.2.5).

Таблиця 2.5–Калькулятор розрахунку страхового продукту «Нещасний випадок

Показники, що впливають на тариф	
Кількість застрахованих	1
Страхова сума на 1 застраховану особу, грн	100,00
Категорія застрахованих	1 категорія

Перелік страхових ризиків	Смерть + III група
Виплата по непрацездатності	Повна таблиця травм
Франшиза за непрацездатністю	14 днів
Заняття спортом	1 категорія
Часові умови	Цілодобово
Територія	Україна
Акт про нещасний випадок	Так
Строк дії договору	1 рік
Розбивка платежу	Ні
Бонус-малус	1 рік страхування

*Сформовано на основі калькулятора СК «ВУСО»

Згідно з калькулятором, бачимо, що застрахувати можемо одну особу. Страхову суму обирає сам клієнт, при цьому максимальною сумою страхування є 1000000 грн. При бажанні укладення угоди на більшу суму необхідним є погодження Правління СК з умовою перестраховування.

Серед категорій застрахованих є:

I - офісні працівники; фахівці; клерки і інші працівники, не зайняті фізичною працею і водінням, побутове обслуговування населення; вихователі і педагоги; учні і викладацький склад вищих навчальних закладів, бібліотекарі; прибиральниці; працівники громадського харчування; домогосподарки та інші, які можуть бути прирівняні до цього класу;

II - керівники комерційних підприємств, організацій і установ, підприємці; річкове і озерне судноплавство - вся команда судів; працівники на вагоноремонтних, вагонобудівних заводах; працівники легкої промисловості; працівники харчової промисловості; робочі - вантажники; кінні заводи (весь персонал); кустарний промисел; настроювачі, слюсарі; рибальство професійне (на річках і озерах); роботи земляні, асфальтобітумні, кам'яні, бетонні,

залізобетонні, столярні, штукатурні, ліпні, малярні, скляні і ін.; фермери і інші сільгосп. робітники; кондуктори і контролери автобусів і тролейбусів; токарі, фрезерувальники, електрики; лікарі і лаборанти; працівники торгівлі; морське і океанське судноплавство (команда судів); водії легкових і вантажних автомашин, автобусів, тролейбусів, таксі, мотоциклів, моторолерів; стивідори, сюрвейєри, тальман, докери в порту; машиністи тепловозів і електровозів, а також електропоїздів в метро, зчіплювачі вагонів, башмаки та їхні помічники, кочегари, укладачі потягів, оглядачі вагонів; робочі на холодному і гарячому штампуванні металу, роботи на пресах; робочі на збірному конвеєрі; бурильники; паперово - целюлозне виробництво; бульдозеристи; газосховище, газоексплуатація (обслуговуючий персонал); обслуговування водолазних робіт на річках і озерах; газо-, електрозварники; роботи із видобутку на поверхні, окрім торфу; випалювання руди, збагачення вугілля і руд; водії грейдера, екскаваторники; дробильне виробництво; ковалі; лісозаготівля, лісопилка, транспортування лісу, лісосплав; деревообробка, механічна обробка, робота з лаками і фарбами; ливарне виробництво; робочі залізобетонних і цегляних виробництв; будівельно-монтажні роботи; склоробне виробництво; механізатори широкого профілю; учні і інструктори автошкіл; трактористи; хімічне виробництво; обслуговування електростанцій і електромереж; експедиції; військовослужбовці; професійне полювання; журналісти, кореспонденти, фотокореспонденти; дресирувальник і ін. особи, які працюють з дикими тваринами; інфекціоністи лікарів і ветеринари; всі працівники санітарно-епідеміологічних станцій; і інші, які можуть бути прирівняні до цього класу. [29];

III - охорона і безпека громадського порядку; охорона і безпека матеріальних цінностей; особи, які здійснюють інкасацію; охоронці і детективи; податкові інспектори, прокурори, судді, міліція та ін., льотно-піднімальний склад цивільної авіації (пілоти літаків, вертольотів, бортрадисти, штурмани, бортінженери, бортмеханіки, бортпровідники і ін.); особовий склад аеродромного обслуговування; екзаменатори водіїв, інженерно-технічні

працівники, зайняті на іспиті автомашин; бурильники нафтових і газових розщелин, інші працівники нафтових промислів; водолази, особи, які обслуговують водолазні роботи на морях, океанах; особи, які виконують роботи в підземних умовах (шахтарі і ін.); гірничо - і газорятувальна служба (особовий склад воєнізованих гірничо - і газорятувальна частин), а також воєнізованих частин по попередженню виникнення і ліквідації відкритих газових і нафтових фонтанів) [29];

IV - діти від 3-х до 16 років (в тому випадку, якщо людина у вказаному віці працевлаштована, тоді вона належить до Категорій 1,2,3 відповідно до обраної професійної діяльності).

Договір діє цілодобово по території України, окрім територій, де ведуться бойові дії та окупованих територій. Мінімальний термін дії договору до 3-х днів, максимальний - рік.

Найбільшим в СК ВУСО є попит на страховий продукт Автоцивілка (ОСЦПВ). Автоцивілка—поширена в Україні назва обов'язкового виду страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Придбавши поліс автоцивілки, водії транспортного засобу, в межах страхової суми, знімають з себе відповідальність за матеріальний збиток, якого можуть завдати життю і здоров'ю, а також майну потерпілих. Страховим випадком визнається факт спричинення збитку життю, здоров'ю або майну третіх осіб в результаті дорожньо-транспортної пригоди, що трапилася з вини або з необережності водія застрахованого транспортного засобу. Вартість поліса автоцивілки визначається Законом України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів». При розрахунку вартості поліса беруться до уваги наступні чинники: тип транспортного засобу (згідно з технічним паспортом) і об'єм двигуна; місце реєстрації транспортного засобу (адреса власника, що зазначена в технічному паспорті); стаж водія (в більшості компаній не враховується); наявність чи відсутність страхових випадків; сфера використання; термін дії договору; франшиза. Вартість поліса автоцивілки

постійно змінюється, оскільки страхові компанії регулярно переглядають їх ціни та наповненість страхових програм. Водій має змогу заощадити шляхом придбання поліса онлайн за допомогою оформлення електронного поліса на сайтах компаній або агрегаторів цін і пропозицій (маркетплейсів). Таким чином можна: оцінити увесь ринок страхових пропозицій, охопивши усіх його представників; порівняти складові різних страхових програм; заощадити сукупно до 40%. Це стає можливим завдяки тому, що на законодавчому рівні страховикам дозволено знижувати ставки на онлайн-страхування в межах 10%. У такий спосіб держава заохочує до диджиталізації. Також, купуючи послугу онлайн, водій не сплачує комісію агента, яка зазвичай вже є складовою ціни при купівлі паперового бланка.

Розмір страхової суми, у межах якої проводитимуться виплати, встановлюється згідно з чинним законодавством, та складає з 01.07.2022 року ліміт складає 320000 грн.— за шкоду, заподіяну життю і здоров'ю на одного потерпілого, незалежно від кількості потерпілих. З 01.07.2022 року ліміт складає 160000 грн.— за шкоду, заподіяну майну на одного потерпілого, але не більше 800 тисяч гривень на одну страхову подію (до цього страхова сума складала 130 тис. гривень). Також до кожної автоцивілки, клієнт може збільшити ліміт відповідальності. До прикладу, у страхувальника стається ДТП і стандартного ліміту йому не вистачає, відповідно різниця, яка залишається між лімітом та виплатою падає на руки по оплаті клієнту, він самостійно її сплачує. Проте, якщо клієнт все ж собі добрав додаткову відповідальність до ОСЦПВ, то цей ліміт перекриває нестачу і компанія покриває збиток у межах ліміту. Тобто якщо збиток на 200 тисяч гривень, а стандартний ліміт 160 тисяч гривень, то 40000 грн. буде покривати сам клієнт, але якщо до стандартного ліміту є ще додатковий на 100000 гривень, то це перекриває 40000 грн. і покривається страховою компанією.

Ліміт виплат (максимальний розмір) виплати за шкоду, заподіяну майну потерпілих, у разі оформлення ДТП з використанням європротоколу, з 1 липня 2022 року складає 80 тис. грн. Зазвичай такий протокол укладається, коли

ризик ДТП є незначним, тобто пошкодження авто по вартості ремонту в межах 80000 гривень.

Договір страхування «КАСКО» є основним договором, який дає великі прибутки компанії. Автострахування в нашій країні представлене двома основними видами: ОСЦПВ і КАСКО. Про першу страховку українські водії знають майже все, тому що вона є обов'язковою, і такий поліс повинен бути у кожного водія. А ось із КАСКО ситуація дещо інша — далеко не всі автовласники вирішують його купувати, проте згодом розуміють, що це варто було зробити. Це один із найпоширеніших видів страхування авто в Україні. КАСКО - вид страхування транспортного засобу від будь-яких пошкоджень, які можуть виникнути при експлуатації. Автострахування КАСКО є добровільним видом захисту транспортного засобу. Такий договір дозволяє власнику авто отримати грошову компенсацію від страхової компанії у разі втрати або пошкодження машини. Щоб максимально захистити себе і свою родину від фінансових потрясінь, спеціалісти рекомендують оформлювати повне КАСКО. Застрахувати можна легковий транспорт, що має вік не більше 14 років, вантажні та пасажирські машини до 20 років та мотоцикли віком до 6 років. КАСКО добровільний вид автострахування і його придбання водій здійснює виключно за власним бажанням. Частіше КАСКО страхують кредитні авто, бо це обов'язкова вимога банків при видачі кредиту. Вартість страховки КАСКО залежить від типу транспортного засобу, його віку, ринкової вартості, характеру використання, стану зберігання. Страхова сума (сума, в межах якої Страховик зобов'язаний провести виплату при настанні страхового випадку) встановлюється в межах дійсної ринкової вартості транспортного засобу на момент укладання договору страхування. До такої страхової угоди входить максимальна кількість страхових ризиків, перелік яких можна уточнити у менеджера перед оформленням. Договір страхування КАСКО покриває наступні ризики: ДТП з вини та без вини водія; протиправна дія третьої особи (факт виявлення на застрахованому транспортному засобі пошкодження без участі другого учасника події); випадкове пошкодження

(можливість настання події за участі водія, до прикладу невдалий виїзд із подвір'я власного будинку, коли водій зачепив крило автомобіля об браму паркану); стихійне лихо (надзвичайне природне явище, що діє з великою руйнівною силою, завдає значної шкоди майну); напад тварин (коли перед автомобілем вискакує тварина, не покриватиметься пошкодження завдане твариною у салоні авто); викрадення автомобіля; повне знищення машини (коли авто пошкоджене більше 75%, тобто не підлягає ремонту). На вартість такої опції діє безліч факторів, а саме умови, які обирає клієнт, марка авто, його вартість, рік випуску авто, чи це американське авто чи європейське, кількість осіб, яка допускається до керування [29].

Окрім КАСКО, клієнт при нестачі коштів також може обрати каско 50%, тобто частину договору повного каско. Цей договір покриває ризик викрадення та повного знищення автомобіля (під повним знищенням розуміють пошкодження авто більше 75%, тобто авто не підлягає ремонту). Тобто якщо згідно договору стався ризик викрадення чи знищення, то страхова компанія відшкодовує кошти в межах страхової суми. Така страховка дозволяє клієнту першочергово зекономити, але якщо стається така подія як стихійне лихо, напад тварин, ДТП з вини чи без вини водія, випадкове пошкодження, протиправна дія 3-ої особи, то клієнт може активувати другу частину договору, де задіюється покриття вищеперелічених ризиків. Активувати договір можна у офісі, написавши заяву про активацію повного КАСКО та сплачуючи ще раз одноразово такий же платіж як при КАСКО 50 %. У клієнта активується весь договір після оплати і по закінченню дії договору покриває увесь набір ризиків згідно договору.

Також клієнт може обрати міні каско. Об'єктом страхування за цим договором є наземний транспортний засіб, який належить страхувальнику на праві володіння або яким страхувальник розпоряджається або користується на законних підставах, з яким пов'язані страхові інтереси страхувальника (вигодонабувача) та страхові ризики, що підлягають страхуванню за цим договором. За даним страховим продуктом йде покриття таких ризиків, як:

ДТП з вини чи без вини водія, де буде відшкодовуватись ремонт автомобіля власника та ризик повної загибелі у розмірі 5% від страхової суми. Сума відшкодування становить 160000 гривень, сума йде агрегатною, тобто при виплаті страхова сума буде зменшуватись на суму виплати відшкодування на ремонт авто. Франшиза йде безумовна, тобто розмір виплати зменшується на суму франшизи незалежно від збитку. Користуватись автомобілем може будь-яка особа, страхове покриття буде поширюватись на водія застрахованого транспортного засобу, який на законних підставах керує застрахованою машиною. Особливість цієї опції в тому, що вона покриває ремонт власника машини без урахування зносу, тобто нові запчастини, окрім випадків коли вік транспортного засобу на дату настання випадку перевищує 10 років. СТО обирає страхова компанія, але для застрахованого авто до 3-х років – рахунок СТО офіційного дилера, тобто авто віком від 2021 року до 2024 р. ремонтується на офіційному СТО, що виконує гарантійне обслуговування застрахованого транспортного засобу та обране Страховиком. Якщо машина американського походження, то ремонт буде із користованими запчастинами або ж замінники, СТО на транспортний засіб до 3-х років буде на вибір компанії. Ця опція хороша тим, що клієнт має можливість відремонтувати своє авто у найбільш поширеному випадку – ДТП, тобто може зекономити не купуючи КАСКО, досить бюджетний варіант, коли клієнт не має великої кількості коштів. Адже автоцивілка відшкодовує ремонт авто потерпілої особи, а ця опція ремонт авто винуватця. Так як на даний час багато клієнтів їздять без страховок і отримати відшкодування по автоцивілці не завжди можливо, то цей продукт - хороша можливість зекономити і відремонтувати авто.

Зважаючи на сьогоднішні умови повномасштабної війни страхові компанії запроваджують нові продукти страхування, які будуть актуальними у воєнний час. Власне СК «ВУСО» внесла у свій страховий портфель також покриття воєнних ризиків. Страховими випадками за договором є пошкодження, знищення транспортного засобу внаслідок воєнних дій, військових заходів будь-якого роду, використання зброї, військової техніки та

зрядь війни (крім ядерної, біологічної, хімічної зброї, в тому числі тактичного призначення, КАБ). Договір діє по територія України, крім: Донецької, Луганської, Херсонської, Миколаївської, Запорізької, Харківської областей та АР Крим. Тимчасово окупованих територій, територій активних бойових дій (в тому числі тих на яких функціонують державні електронні інформаційні ресурси) - якщо для таких територій станом на дату настання події, що має ознаки страхового випадку, не визначена дата завершення тимчасової окупації або дата завершення бойових дій, також територій, які знаходяться на відстані ближче ніж 100 км до перерахованих вище територій, крім території міста Одеса. Тимчасово окуповані території, території активних бойових дій (в тому числі ті, на яких функціонують державні електронні інформаційні ресурси), дата початку, завершення, тимчасової окупації, бойових дій визначаються відповідно до Переліку, затвердженого Міністерством з питань реінтеграції тимчасово окупованих територій України (далі – Перелік) станом на дату настання події, що має ознаки страхового випадку. Відстань вимірюється умовною прямою лінією від точки координат місця настання події, що має ознаки страхового випадку, до точки координат найближчого відділення АТ «Укрпошта» (в тому числі того, яке тимчасово не функціонує) найближчого населеного пункту, включеного до Переліку на дату настання події, що має ознаки страхового випадку. Для вимірювання відстані Страховик має право використовувати сервіс вимірювання відстані між точками Карти Google. Для визначення місцезнаходження найближчого відділення АТ «Укрпошта» Страховик має право використовувати дані, розміщені на офіційному сайті АТ «Укрпошта»

Окрім вище перерахованих основних продуктів страхування «ВУСО» має договір страхування майна. Предметом страхування є передача Страхувальником за плату ризику, пов'язаного з об'єктом страхування, Страховику на умовах, визначених Договором. Об'єктом страхування, з яким пов'язані страхові ризики за Договором, є майно на праві володіння, користування і розпорядження Майном. При укладенні Договору

Страховальник зобов'язаний повідомити Страховику про наявність страхового інтересу, пов'язаного з об'єктом страхування. Договір укладається з особою, яка може бути Страховальником відповідно до законодавства України, за умови наявності в потенційного Страховальника (іншої особи, визначеної в Договорі, включаючи Вигодонабувача) страхового інтересу, пов'язаного з об'єктом страхування. Страховий інтерес – матеріальна заінтересованість та/або потреба потенційного Страховальника (іншої особи, визначеної у Договорі, включаючи Вигодонабувача) у страхуванні ризиків, передбачених Договором. Страховими випадками є пошкодження, знищення, псування майна протягом строку дії договору внаслідок наступних страхових ризиків такі як : вогонь (пожежа); пошкодження димом, вибух, дія природних явищ (стихійних лих), а це землетрусу, зсуву, обвалу, осипу, осідання земної поверхні, карстового провалля, ерозії ґрунту, каменепаду, зливи, сильного снігопаду, тиски снігу, що виник внаслідок сильного снігопаду, сильної спеки, сильного вітру, включаючи шквали і смерчі, сильної пилової бурі, сильного налипання снігу, високого рівня води (водопілля, повені), підтоплення (підвищення рівня ґрунтових вод), сходження снігової лавини, селі, сильного туману, вітрогону, вітролому, удару блискавки, падіння дерев, град, мороз, проведення робіт, пов'язаних з будівництвом/реконструкцією об'єктів нерухомості, розміщених поряд із майном, або сусідніх приміщень, які не належать страховальнику, падіння пілотованих літальних об'єктів, їх частин, вантажу та багажу, що ними перевозяться, а також розливання палива, зіткнення із майном або наїзд технічних засобів, що рухаються під керуванням чи без керування людини та використовують для пересування будь-який вид енергії, аварії в системах тепло-, водо-, газопостачання, в електричних мережах, виробничої аварії (зокрема, викид перегрітих мас, розповсюдження хвилі токсичних газів і парів, витікання агресивних речовин), падіння стовпів, щогл освітлення, інших конструкцій, за винятком тих випадків, що виникли внаслідок їх неправильної установки або монтажу, протиправні дії третіх осіб [хуліганство, крадіжка, грабіж, розбій, умисне знищення або пошкодження

майна (включаючи вандалізм, підпал, підрив)], за винятком зазначених дій, що сталися під час громадянської війни, народного хвилювання, страйку або внаслідок терористичного акту, вплив води та/або інших рідин у разі виникнення аварії (включаючи пошкодження, розрив, замерзання) систем водопостачання, каналізації, опалювальних систем і систем пожежогасіння та/або проникнення води та/або інших рідин із сусідніх приміщень, що сталися внаслідок: розриву або замерзання систем водопостачання, каналізації, водяного та парового опалення, включаючи водопостачальні крани, гідрометри, опалювальні батареї, парові котли, бойлерні, обладнання водяного та парового опалення, системи пожежогасіння, раптове пошкодження, розриву або замерзання безпосередньо з'єднаних із системами водопостачання, каналізації, водяного та парового опалення кранів, вентилів, баків, ванн, радіаторів, опалювальних котлів, бойлерів, події, що мають між собою прямий причинно-наслідковий зв'язок і сталися протягом 72 годин з початку впливу на Майно першої події, що призвели до знищення, пошкодження або псування Майна, вважаються одним страховим випадком. У разі, якщо знищення, пошкодження або псування Майна спричинені подіями, що сталися протягом 72 годин незалежно одна від одної, кожна з таких подій розглядається як окремий страховий випадок [29] (табл. 2.6).

Таблиця 2.6 – Калькулятор майна

Страхова сума, гривень	10 000 000,00
Страховий платіж, гривень	23 000,0
Тарифна сітка	МАЙНО_Залог
Вид страхування	<i>ДС Майна</i>
Канал продажу	<i>Банки-нов</i>
Представництво	<i>Львівське</i>
Категорія майна	<i>Нерухомість</i>
Цільове призначення	<i>Житлова квартира</i>

Матеріал конструктивних елементів	<i>Бетон, цегла, блоки</i>
Набір страхових ризиків	<i>Пожежа. Вибух. Стихійні явища. Аварія. ПДТО. Падіння</i>
Пожежна безпека	<i>Відсутня</i>
Засоби охорони	<i>Відсутні</i>
Природні та кліматичні фактори	<i>Відсутні</i>
Франшиза, %	<i>0</i>
Тип франшизи	<i>Від загальної СС</i>
Без врахування зносу	<i>Так</i>
Строк дії договору	<i>1 рік</i>
Спосіб визначення страхової суми	<i>Дійсна</i>
Оренда; лізинг	<i>Ні</i>

Також серед договорів страхування компанія має добровільне медичне страхування, яке покриває ризики гострих захворювань, загострення хронічного захворювання, нещасний випадок. Цей продукт надає такі види допомоги як: швидка допомога, в плані реанімаційних заходів, супроводжуються розладами дихання, ознаками кровотечі, порушення свідомості, ознаками гострого коронарного синдрому, ознаками інсульту; невідкладний стаціонар, тобто цілодобове спостереження медичного персоналу при станах, що загрожують життю; плановий стаціонар, необхідність надання медичної допомоги в умовах цілодобового стаціонару протягом 72-х годин; амбулаторна допомога, тобто стан людини не потребує постійного контролю мед. персоналу та перебування в медичному закладі. Вік застрахованих осіб: від 0 та 65 років. Страхові суми покриття 75 т. грн., 100 т. грн., 200 т. грн., 250 т. грн.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ЛЬВІВСЬКОГО ПРЕДСТАВНИЦТВА ПрАТ «СК ВУСО»

3.1. Досвід зарубіжних країн у сфері страхування

Досвід зарубіжних країн у сфері страхування є надзвичайно різноманітним та залежить від багатьох факторів, таких як історичний розвиток, економічна система, культурні особливості та рівень життя населення. Однак, можна виділити кілька спільних тенденцій та особливостей, які характерні для розвинених країн. Закордонний страховий ринок виділяє три моделі страхових систем (рис. 3.1).

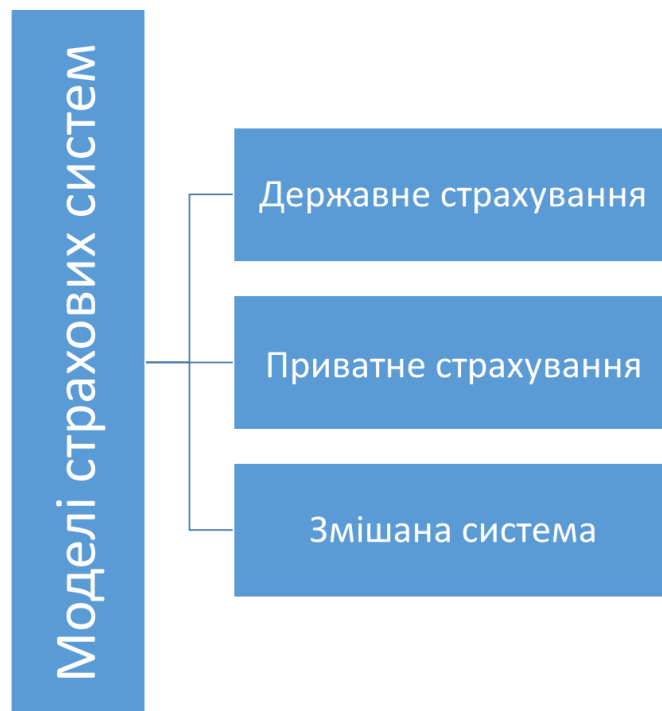


Рисунок 3.1 Основні моделі страхових систем

За першою моделлю - державне страхування - держава бере на себе основну відповідальність за надання страхових послуг, часто роблячи їх обов'язковими для певних категорій населення (наприклад, медичне страхування). Ця модель характерна для країн Скандинавії та деяких європейських держав.

Друга модель - приватне страхування – передбачає, що страхові послуги надаються приватними компаніями на основі добровільного вибору споживачів. Ця модель переважає в США та Великобританії.

Третя - змішана система поєднує елементи державного та приватного страхування. Держава забезпечує базовий рівень захисту, а приватні компанії пропонують додаткові послуги та покриття. Така система поширена в Австралії, Німеччині та Швейцарії.

Найбільш популярними видами страхування закордоном на сьогодні є медичне страхування, яке забезпечує оплату медичних послуг; страхування життя, яке захищає фінансове благополуччя сім'ї у разі смерті застрахованої особи. Страхування майна покриває збитки від пошкодження або втрати майна внаслідок різних ризиків (пожежа, крадіжка тощо). Також досить поширеними є страхування відповідальності, яке захищає від фінансових наслідків завданих шкоди третім особам, а також страхування від нещасних випадків, яке забезпечує виплати у разі отримання травм або інвалідності

. Особливу увагу вітчизняних дослідників привернули так звані скандинавські моделі соціального захисту населення (Швеція, Норвегія, Фінляндія). Соціальне забезпечення як інститут соціального захисту в цих країнах використовується ширше, ніж в інших європейських країнах. У Скандинавських країнах широко поширена Національна модель організації соціального захисту населення. Як правило, поняття "соціальний захист" в цих країнах перекладається в поняття "соціальне забезпечення". Ця модель включає обов'язкову соціальну політику, рівень доходів, регульований державою, вирівнювання соціальних виплат і допомог загального характеру. Незважаючи на схожість, скандинавські країни дещо відрізняються за характером і організаційною формою реалізації соціальної політики.

Соціальне страхування є важливим компонентом шведської системи соціального захисту. Державне Страхове бюро управляється Міністерством охорони здоров'я та соціальних справ і відповідає за загальну систему страхування. В даний час Шведська система соціального забезпечення в

цілому регулюється Законом Про страхування, не пов'язаним зі страхуванням життя (1962), який передбачає три види страхування: систему страхування по хворобі, батьківське страхування, національну пенсійну систему і систему додаткового пенсійного забезпечення.

Країни Скандинавії відомі своїми розвинутими системами соціального забезпечення, які включають всеосяжне медичне страхування. Хоча деталі можуть відрізнятися в кожній країні, загальна тенденція полягає в наданні якісної медичної допомоги за доступною ціною для всіх громадян. Характерними ознаками систем страхування за першою моделлю, зокрема у країнах Скандинавії, є державне фінансування, так як більша частина фінансування систем охорони здоров'я походить з державного бюджету за рахунок податків. Медичне страхування зазвичай є обов'язковим для всіх резидентів. У багатьох випадках існує єдиний платник за медичні послуги, що дозволяє централізовано управляти системою. Окрім цього базові медичні послуги, такі як візити до сімейного лікаря та невідкладна допомога, зазвичай надаються безкоштовно або за невелику плату. Крім обов'язкового страхування, існують варіанти додаткового страхування, які дозволяють отримати більш широкий спектр послуг або скоротити час очікування на процедури. Серед скандинавських країн Швеція має одну з найстаріших і найрозвиненіших систем соціального страхування в світі. Медичне страхування є обов'язковим для всіх громадян, а фінансування здійснюється за рахунок загальнообов'язкових соціальних страхових внесків. Система охорони здоров'я в Норвегії також базується на принципі всезагального доступу. Однак фінансування здійснюється за рахунок податків та страхових внесків. У Данії медичне страхування є обов'язковим для всіх громадян, а фінансування здійснюється за рахунок податків. Система відома своєю високою ефективністю та доступністю медичних послуг. Фінська система охорони здоров'я характеризується високим рівнем якості та доступності медичних послуг. Фінансування здійснюється за рахунок податків та страхових внесків.

Страховання у США та Великобританії здійснюється за другою моделлю. Водночас системи страхування у США та Великобританії, незважаючи на деякі спільні риси, мають значні відмінності. Обидві країни мають розвинені страхові ринки, але підходи до організації медичного страхування, зокрема, суттєво різняться. До прикладу, основним видом медичного страхування у США є приватне страхування. Більшість американців отримують медичні поліси від своїх роботодавців, хоча є також варіант індивідуального страхування. Водночас для незахищених верств населення діють державні програми Medicare (для осіб старше 65 років та інвалідів) та Medicaid (для малозабезпечених). Слід відзначити, що медичне обслуговування у США є одним з найдорожчих у світі, що пов'язано з високими витратами на ліки, медичні послуги та адміністративні витрати. Загалом американський ринок медичного страхування характеризується великою кількістю різних планів з різними умовами покриття.

Великобританія має універсальну систему охорони здоров'я, фінансовану з державного бюджету. Всі резиденти мають право на безкоштовне отримання більшості медичних послуг. Попри наявність NHS, багато британців додатково купують приватне страхування для отримання більш швидкого доступу до певних процедур або для покриття послуг, не включених до програми NHS. Загалом, медичні послуги у Великобританії коштують значно дешевше, ніж у США, завдяки централізованій системі управління та контролю витрат.

Слід відзначити, що обидві системи мають свої переваги та недоліки. Американська система забезпечує більшу свободу вибору, але при цьому є більш дорогою та складною для розуміння. Британська система гарантує рівний доступ до медичної допомоги для всіх, але може бути менш гнучкою.

Австрія, Німеччина та Швейцарія - європейські країни з розвиненими системами соціального забезпечення, включаючи охорону здоров'я. Країни мають подібні підходи до організації медичного страхування, однак є й певні відмінності. Більшість працездатного населення тут підлягає обов'язковому

соціальному страхуванню, яке включає медичне страхування. Держава активно регулює страховий ринок, встановлюючи стандарти та контролюючи тарифи. Крім обов'язкового соціального страхування, існує можливість придбати додаткове приватне страхування для розширення переліку медичних послуг. Водночас в Австрії існує декілька великих страхових кас, до яких громадяни можуть добровільно приєднатися. У Німеччині також є кілька страхових кас, але приналежність до каси часто визначається місцем роботи. Хоча в обох країнах основним джерелом фінансування системи охорони здоров'я є страхові внески, є певні відмінності в розподілі фінансування між державою, роботодавцями та застрахованими особами. Швейцарія відома своєю високорозвиненою системою соціального забезпечення, а ключову роль у ній відіграє обов'язкове медичне страхування. Кожен мешканець Швейцарії зобов'язаний мати базове медичне страхування. Цей вид страхування покриває необхідні медичні послуги, такі як амбулаторне лікування, стаціонарне лікування в лікарні, лікарські засоби, стоматологічні послуги (обмежено). Базове страхування надається приватними страховими компаніями (Krankenkassen). Ці компанії конкурують між собою, пропонуючи різні пакети послуг та тарифи. Вибір страхової компанії є вільним. Однак, умови базового страхування скрізь приблизно однакові, щоб забезпечити рівний доступ до медичної допомоги для всіх. Більшість базових страхових полісів мають франшизу (суму, яку ви сплачуєте самостійно на початку року) та співплатежі (відсоток від витрат, який ви також оплачуєте самостійно). Додаткове страхування (Zusatzversicherung) є добровільним. Воно пропонує ширший спектр послуг, ніж базове страхування, зокрема покриття альтернативної медицини, лікування за кордоном, однокімнатну палату в лікарні, більш широкий вибір лікарів. При цьому вартість додаткового страхування значно варіюється залежно від обраного пакету послуг. Окремо від медичного страхування існує страхування від нещасних випадків (Unfallversicherung). Для працюючих осіб страхування від нещасних випадків зазвичай оплачує роботодавець. Для незайнятих осіб та дітей страхування від нещасних

випадків можна оформити додатково. Важливими особливостями швейцарської системи страхування є в першу чергу конкуренція між страховими компаніями, що стимулює їх пропонувати більш конкурентоспроможні тарифи та послуги. Громадянам надається можливість змінити страхову компанію один раз на рік. При цьому держава встановлює мінімальні стандарти для базового страхування та контролює діяльність страхових компаній.

Польща, як і багато європейських країн, має розвинену систему соціального страхування, включаючи охорону здоров'я. Основним принципом польської системи є обов'язкове медичне страхування для всіх резидентів країни. Національний Фонд Здоров'я (NFZ) є державною установою, яка відповідає за організацію і фінансування системи охорони здоров'я. NFZ укладає контракти з медичними закладами та лікарями, які надають послуги застрахованим особам. Всі працюючі особи, студенти та інші категорії населення, визначені законом, зобов'язані мати медичну страховку. Внески на медичне страхування сплачуються роботодавцями або самостійно застрахованими особами. Крім обов'язкового страхування, в Польщі існує можливість придбати додаткове приватне страхування, яке надає ширший спектр послуг або скорочує час очікування на процедури. Базовий пакет медичних послуг, який покривається обов'язковим страхуванням, включає безкоштовний доступ до первинної медичної допомоги, госпіталізацію, ліки за рецептом та деякі інші послуги.

Що стосується італійського ринку страхування ризиків, то основним дистриб'ютором страхування майна в Італії є страхове агентство, якому належить понад 78% від загального обсягу премій. Відсоток премій, зібраних страховими брокерами, дещо знизився через зниження продажів автострахування. Перший страховий договір, відомий у світовій італійській практиці, був укладений в Генуї в 1347 році, предметом якого були ризики, пов'язані з морськими перевезеннями. Сьогодні страхові компанії не відіграють важливої ролі в економіці Італії. Тому що основними

особливостями сучасного страхування в конкретній державі є консерватизм страхової системи, повільне впровадження нововведень і раціоналізаторських пропозицій у страховий бізнес, відсутність диверсифікації страхових компаній за відповідними напрямками фінансово-кредитної системи, а також жорстке державне регулювання всіх аспектів діяльності страхових компаній. страхові компанії. В Італії налічується 211 страхових компаній, з яких 6 займаються перестраховальним бізнесом, 25 займаються страхуванням життя громадян, 27 займаються тільки страхуванням життя і майна, а решта 135 спеціалізуються тільки на майновому страхуванні. З 211 страхових компаній 163 були вітчизняними, а 48 - іноземними. Сьогодні більшість страхових компаній є приватними акціонерними товариствами. Найбільшою страховою компанією в Італії є Assicurazioni Generali, заснована в 1931 році (вона контролює понад 28% італійського ринку страхування життя та 24% ринку страхування майна та має широку мережу закордонних філій). Це одна з 10 найпотужніших страхових компаній у світі. Ця універсальна компанія займається всіма видами страхування, включаючи майнове, особисте страхування та страхування відповідальності громади.

Загалом досвід зарубіжних країн свідчить, що ефективне регулювання страхового ринку, розвиток конкуренції та інновацій, а також соціальна орієнтація страхових продуктів є ключовими факторами успішного розвитку страхового сектору. Вивчення досвіду інших країн може бути корисним для України при розробці та вдосконаленні власної страхової системи.

3.2. Шляхи вдосконалення діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО»

Система страхування в Україні має значний потенціал для розвитку та вдосконалення. Перш за все, український страховий ринок характеризується низьким рівнем проникнення страхових послуг у порівнянні з розвинутими країнами. Це створює значний простір для зростання та розширення спектру страхових продуктів, особливо в сегментах страхування життя, здоров'я та

майна. По-друге, впровадження сучасних технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект та аналітика великих даних, може суттєво підвищити ефективність страхових процесів, знизити витрати та поліпшити якість обслуговування клієнтів. Посилення ролі держави у регулюванні страхового ринку та створення сприятливого інвестиційного клімату є важливим кроком для залучення іноземних інвесторів та розвитку конкуренції серед страхових компаній. Підвищення фінансової грамотності населення та розуміння переваг страхування також є ключовим фактором для збільшення попиту на страхові продукти. Це можна досягти шляхом проведення масштабних інформаційних кампаній та співпраці зі школами та університетами. А розвиток партнерства між страховими компаніями, банками та іншими фінансовими інституціями дозволить створювати інноваційні фінансові продукти та розширювати канали збуту страхових послуг. Таким чином, шляхом комплексного підходу до розвитку страхового ринку, Україна може створити сучасну та ефективну систему страхування, яка забезпечить захист інтересів громадян та бізнесу.

Технології та нові джерела даних докорінно змінюють нашу економіку та суспільство, а також обіцяють трансформувати страхову галузь. Цифровізація змінює роль страхування: від захисту ризиків до прогнозування та запобігання ризикам. Ризики, які покривають страховики, а також способи гарантування, розподілу та управління вимогами також змінюються. У все більш оцифрованому світі деякі ризики стануть менш частими, тоді як інші, як от кіберзахист, набудуть ваги, а інші можуть припинити своє існування. Стрімкий розвиток технологій, триваючий дефіцит кадрів і зростання очікування клієнтів щодо досвіду всіх типів змінювали страхову галузь протягом останніх кількох років, змішуючи страховиків розвивати свої стратегії обслуговування та бізнес-процеси відповідно. Страховий бізнес є однією з найбільш конкурентоспроможних галузей і стикається з багатьма проблемами. Ми впевнені, що ці виклики викликані не лише зміною очікувань і поведінки клієнтів або появою іншуртехів, хоча це також викликає дедалі більше занепокоєння.

Традиційним страховикам прийшов час прийняти інновації, використовувати технологій, щоб налаштувати свої на майбутній успіх. Використання штучного інтелекту зростає штучний інтелект в страхування все частіше використовується для покращення досвіду клієнтів, одночасно підвищуючи ефективність страховиків та команди. Чат-боти, які можуть інтелектуально направляти клієнтів до доступного агента, є популярним використанням, але штучний інтелект може зробити набагато більше. Сфера штучного інтелекту розвивається настільки швидко, що навіть експертам важко встигати за розвитком.

Цифровізація страхового обслуговування клієнтів знайома з новою соціальною реальністю. Клієнти, власники полісів і співробітники організацій стають все більш цифровими і, перш за все, вони все більше і краще поінформовані. Майбутнє цифрової трансформації в страхуванні, попиту на нові послуги та продукти, а також покращеного досвіду є, ймовірно, найбільшими викликами галузі. Цифрова трансформація має ґрунтуватися на визначенні стратегії та дорожньої карти, а потім на забезпеченні ефективної реалізації цифрових ініціатив, які покращують та адаптують ключові аспекти ланцюжків створення вартості суб'єктів господарювання. Ці ініціативи повинні враховувати оточення, повинні адаптуватися до рівня цифрової зрілості організації та бізнес-моделі, яка визначається типами клієнтів, каналами розподілу, проданими продуктами/послугами, внутрішніми процесами, організаційною структурою, культурою, історією та індивідуальними особливостями бренду. Понад 50% клієнтів перед тим, як придбати страховий поліс, звертаються до онлайн-каналів, веб-сайтів страхових компаній, платформ порівняння та соціальних мереж. З початком цифровізації суб'єкти з традиційними відносинами з клієнтами через агентів і брокерів, або прямих каналів, таких як кол-центри, зосереджуються на цифрових каналах, особливо тих, які використовують мобільні пристрої, соціальні мережі або розширення нових онлайн-функцій, щоб надавати комплексні рішення для багатоканальних клієнтів.

Також провідну роль грає досвід страхового агента, він став стратегічним пріоритетом, поточний рівень досвіду агентів залишає бажати кращого, підвищуючи відтік страхових агентів до 30-50% - один із найвищих показників серед типів вакансій. Так само, як існує нагальна потреба переосмислити клієнтський досвід, є також чудова можливість розвивати агентську мережу. Страхові агенти є важливим засобом продажу для страховиків і потребують доступу до широкого діапазону інформації, пов'язаної з власниками страхових полісів, заявками на поліси, оновленнями андеррайтингу, а також інформацією про виставлення рахунків і платежі. Цифрові технології, які допомагають страховим агентам стати більш успішними, можуть підвищити лояльність агентів, прискорити продажі та розширити загальний бізнес як для страховиків, так і для агентів.

ПрАТ «СК ВУСО», як один з лідерів страхового ринку України, має значний потенціал для розвитку свого Львівського представництва. Львів, як велике місто з розвиненою економікою та високим рівнем життя, пропонує ряд можливостей для розширення страхових послуг. В першу чергу стабільне зростання економіки Львівської області сприяє збільшенню попиту на страхові продукти, особливо на страхування майна, відповідальності та здоров'я. Водночас розвиток та підтримка підприємництва в регіоні вимагає розширення спектру страхових продуктів для бізнесу, таких як страхування відповідальності, майна та переривання діяльності. Зростання конкуренції, обумовлене наявністю інших страхових компаній на львівському ринку, стимулює СК ВУСО до постійного вдосконалення своїх продуктів та сервісу. Постійні зміни в споживчих звичках та зростання попиту на нові технології вимагають від компанії адаптації своєї пропозиції. І, звичайно, зміни в законодавстві та державній політиці у сфері страхування впливають на діяльність компанії.

Для страхової компанії «ВУСО» найкращим способом покращення продаж буде вирівнювання цінової політики між сайтом і агенством, так як на даний час сайт пропонує покупцям значно нижчі ціни це впливає на загальні

продажі у офісі. Також важливу роль відіграє розвиток інновацій у плані мобільного застосунку, де клієнт зможе не тільки бачити свої страхові продукти, а й купувати їх, як альтернатива, постійним незбитковим клієнтам на окремо виділені продукти страхування компанія могла б робити повернення кешбеку і незначному % еквіваленті, таким чином клієнт міг би застосувати його на наступні покупки, що в свою чергу дає клієнту трохи зекономити та заохотити до наступних покупок.

Також, вважаю, що доцільним було б покращення і більший розвиток продукту добровільного медичного страхування, де можна було б суто окремо придбати пакет по певному ризику страхування, звісно, окрім загального, таким чином компанія надала б більший спектр пропозиції споживачу за меншу вартість. І клієнт міг би вільно вибрати найбільш потрібний ризик покриття. Також включити до покриття ризиків різні види опіків та подразнень, що на даний час не являється страховим випадком.

Щодо найкращого методу для реклами страхової компанії виступали б різні сучасні соцмережі такі як: веб-сайти, інстаграм, фейсбук, різні чат боти для належної технічної підтримки, мобільні застосунки і все це у доступному користуванні, таким чином компанія дала б змогу користувачу більше дізнатися про себе як про страхову і зацікавити більший сектор споживачів. Загалом основними шляхами вдосконалення діяльності СК ВУСО можна вважати наступні (рис. 3.2).



Рисунок 3.2 Шляхи вдосконалення діяльності Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО»

На перспективу важливе значення для успішного розвитку на страховому ринку Львівського представництва «СК ВУСО» матиме розширення спектру страхових продуктів з врахуванням військових ризиків; розробка нових програм страхування життя, здоров'я, нещасних випадків, подорожей; розвиток програм страхування для юридичних осіб, включаючи страхування відповідальності, майна, транспорту та медичного страхування співробітників. З огляду на розвиток аграрного сектору у Львівській області, перспективним є розвиток агрострахування.

Загалом для успішного розвитку Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО» доцільно проводити регулярний аналіз ринку, відстежувати зміни в потребах клієнтів та конкуренції, інвестувати в розвиток персоналу активно використовувати маркетингові інструменти, будувати довгострокові відносини з клієнтами, надаючи якісний сервіс та враховуючи індивідуальний підхід до кожного клієнта. За умови системного підходу та врахування всіх факторів, Львівське представництво ПрАТ «СК ВУСО» має всі шанси стати лідером страхового ринку регіону. Реалізація цих заходів дозволить створити більш

ефективну та стабільну страхову систему в Україні, яка буде відповідати потребам сучасного суспільства.

ВИСНОВКИ ТА ПРОПОЗИЦІЇ

Страховання - одна з найважливіших передумов безпечної життєдіяльності людини та суспільства в цілому. Його роль безперервно зростає. Сфера страховання є не лише життєво необхідною для подальшого розвитку української економіки, але й перетворюється на привабливий бізнес. Страховання – це стратегічний сегмент економіки, оскільки воно дає змогу суттєво знизити навантаження на видаткову частину бюджетів різних рівнів; сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві; оптимізує діяльність суб'єктів економіки за рахунок централізованих фондів фінансових ресурсів; забезпечує компенсацію збитків, завданих фізичним та юридичним особам у результаті настання несприятливих подій; є джерелом внутрішніх довгострокових інвестицій в економіку країни.

Результати проведених досліджень дозволяють зробити наступні висновки:

1. Страховання, як економічна категорія, це система економічних відносин, що виникають між суб'єктами страхового ринку (страхувальниками, страховиками, перестраховиками) з метою перерозподілу майнових ризиків;

-як юридична категорія – це сукупність правових норм, що регулюють страхові відносини;

-як соціальний інститут - це механізм соціального захисту, який забезпечує фінансову стабільність індивідів та підприємств в умовах невизначеності.

2. Страхова компанія ВУСО - це українська страхова компанія, створена в 2001 році. Незалежне видання Forinshure внесло СК «ВУСО» в ТОП-10 вітчизняних страхових компаній. За минулий календарний рік вона зайняла 3 місце в сфері туристичного страховання і третій рік поспіль отримує всеукраїнську нагороду в сфері фінансів і страховання «Фінансовий Оскар». За версією міжнародного клубу «Банкір» була відзначена в 2021 році як компанія «З високою якістю обслуговування клієнтів». Компанія позиціонує себе як компанія ефективного впровадження Інтернет-обслуговування клієнтів.

Метою діяльності Товариства є одержання прибутку в інтересах акціонерів Товариства та наступний його розподіл між акціонерами у вигляді дивідендів шляхом здійснення підприємницької діяльності у галузі надання страхових послуг. Предметом діяльності Товариства є добровільне та обов'язкове страхування (особисте, майнове та страхування відповідальності), перестраховування, фінансова діяльність, пов'язана з розміщенням та управлінням вільними коштами та активами товариства, надання фінансових послуг, які не суперечать чинному законодавству, надання послуг для інших страховиків на підставі укладених цивільно-правових угод, надання послуг (виконання робіт), безпосередньо пов'язаних із вищезазначеними видами діяльності, інші види діяльності для забезпечення власних господарських потреб, отримання прибутку, якщо вони мають економічну доцільність та не суперечать чинному законодавству України і відповідають цілям і завданням Товариства.

3. Проведений аналіз діяльності СК «ВУСО» дозволяє зробити висновок про те, що станом на 2023 р. чисті зароблені страхові премії зросли порівняно з 2021р. на 884164 грн. Сума підписаних премій, де враховувалась валова сума, теж збільшилось на 958334 грн, а премії, передані у перестраховування, навпаки впали на 38290, що свідчить про ріст резервів, які дають змогу страхувати без допомоги перестраховика. Резерв незароблених премій також зріс до 173760, тобто збільшився на 114622 грн. порівняно з 2021 р. Собівартість реалізованої продукції зросло на 4726 грн. і становила на 2023 рік 34195 грн. Чисті понесені збитки за страховими виплатами значно зросли, це пов'язано зі збільшенням страхових ризиків. Станом на 2021 рік вони склали 607057 грн., а на 2023 рік 972700 грн., що свідчить про те, що вони зросли на 365643 грн. Щодо інших операційних доходів, то вони зросли на 40104 грн., так само як і інші операційні витрати. Що стосується витрат на збут, вони теж збільшили свій обсяг на 95929 станом на 2023 рік.

4. ПрАТ «СК ВУСО» володіє широким спектром страхових продуктів. Одним з продуктів страхування СК «ВУСО» є договір страхування «Нещасний

випадок». Страховим ризиком за Договором є настання із Застрахованою особою протягом строку дії Договору нещасного випадку. Значним у страховій компанії є попит на страховий продукт Автоцивілка - поширений в Україні обов'язковий вид страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. В період військової агресії СК «ВУСО» внесла у свій страховий портфель також покриття воєнних ризиків. Страховими випадками за договором є пошкодження, знищення транспортного засобу внаслідок воєнних дій, військових заходів будь-якого роду, використання зброї, військової техніки та знарядь війни (крім ядерної, біологічної, хімічної зброї, в тому числі тактичного призначення, КАБ).

5. Окрім вище перерахованих основних продуктів страхування СК «ВУСО» укладає договори страхування майна. Предметом страхування є передача Страхувальником за плату ризику, пов'язаного з об'єктом страхування. Також серед договорів страхування компанія має добровільне медичне страхування, яке покриває ризики гострих захворювань, загострення хронічного захворювання, нещасний випадок.

Система страхування в Україні має значний потенціал для розвитку та вдосконалення. Перш за все, український страховий ринок характеризується низьким рівнем проникнення страхових послуг у порівнянні з розвинутими країнами. По-друге, впровадження сучасних технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект та аналітика великих даних, може суттєво підвищити ефективність страхових процесів, знизити витрати та поліпшити якість обслуговування клієнтів. Посилення ролі держави у регулюванні страхового ринку та створення сприятливого інвестиційного клімату є важливим кроком для залучення іноземних інвесторів та розвитку конкуренції серед страхових компаній. Підвищення фінансової грамотності населення та розуміння переваг страхування також є ключовим фактором для збільшення попиту на страхові продукти. А розвиток партнерства між страховими компаніями, банками та іншими фінансовими інституціями дозволить створювати інноваційні фінансові продукти та розширювати канали збуту страхових послуг. Таким

чином, шляхом комплексного підходу до розвитку страхового ринку, Україна може створити сучасну та ефективну систему страхування, яка забезпечить захист інтересів громадян та бізнесу.

ПрАТ «СК ВУСО», як один з лідерів страхового ринку України, має значний потенціал для розвитку. Основними шляхами вдосконалення діяльності СК «ВУСО» можна вважати підвищення довіри до страхових компаній; розширення переліку страхових продуктів; цифрову трансформацію страхового ринку; співпрацю з державними органами; підвищення фінансової стійкості страхових компаній; розвиток страхового посередництва; інформування населення про важливість страхування; удосконалення законодавчої бази

На перспективу важливе значення для успішного розвитку на страховому ринку Львівського представництва «СК ВУСО» матиме розширення спектру страхових продуктів з врахуванням військових ризиків; розробка нових програм страхування життя, здоров'я, нещасних випадків, подорожей; розвиток програм страхування для юридичних осіб, включаючи страхування відповідальності, майна, транспорту та медичного страхування співробітників. З огляду на розвиток аграрного сектору у Львівській області, перспективним є розвиток агрострахування. Загалом для успішного розвитку Львівського представництва ПрАТ «СК ВУСО» доцільно проводити регулярний аналіз ринку, відстежувати зміни в потребах клієнтів та конкуренції, інвестувати в розвиток персоналу активно використовувати маркетингові інструменти, будувати довгострокові відносини з клієнтами, надаючи якісний сервіс та враховуючи індивідуальний підхід до кожного клієнта. За умови системного підходу та врахування всіх факторів, Львівське представництво ПрАТ «СК ВУСО» має всі шанси стати лідером страхового ринку регіону.

Список використаної літератури

1. Александрова М.М. Страхування: Навчально-методичний посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 208 с.
2. Антипов К.М. Страхування в Україні: Збірник норм. актів, методичних та інформаційних матеріалів. – К.: Б. в., 1996.
3. Базилевич В.Д., Базилевич К.С. Страхова справа. – К.: Знання, 2008. – 351с.
4. Безугла Б.О. Постіл І.І. Страхування. Навч.посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 562 с.
5. Василюшин Р.Д., Кащенко О.Л., Борисова В.А. Економічні основи страхування / за ред. д.е.н., проф. А.В. Чупіса. – Суми: Вид-во “Довкілля”, 2001 . – 412 с.
6. Вовчак О.Д., Завійська О.І. Страхові послуги: Навчальний посібник. – Львів: Видавництво “Компакт – ЛВ”, 2005.– 656 с.
7. Говорушко Т.А. Страхові послуги. Підручник. – К.: Центр учбової літератури. - 2011. – 376 с.
8. Горбач Л.М. Страхова справа: Навч. посібник. – 2 — ге вид., виправлене. – К.: Кондор, 2003. – 252 с.
9. Грицина О.В., Синявська Л.В., Шолудько О.В., Колодій А.В., Агрес О.Г. Страхування аграрного сектора України в час війни: реалії та можливості. Аграрна економіка. Т. 16, N 1-2. Львів. 2023. С. (Copernicus)
10. Долгошея Н.О. Страхування в запитаннях та відповідях: Навч. Посібник.- К.: ЦНЛ, 2010.- 318с.
11. Зайченко К.С., Дзюбенко В.М. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. Приазовський економічний вісник. 2017. Випуск 5(16). С.272-275.
12. Закон України “Про страхування” // Урядовий кур’єр. – 1996. – 18.04 із змінами, внесеними згідно із Законами: №306/97 – ВР від 4.06.97., №589/97 – ВР від 21.10.97., №684/97 – ВР від 3.12.97.

13. Закон України “Про страхування”. Введено в дію Постановою ВР № 86/96-ВР від 07.03.96, із змінами та доповненнями. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>
14. Залетов А.М. Страхування в Україні / За ред. О.А.Слюсаренко.- К.: Міжнародна агенція "BeeZone", 2002.- 452с
15. Заруба О.Д. Страхова справа: Підручник.– К.: Знання, КОО, 2008. – 321 с.
16. Маценко В. К. Страхова термінологія. – Київ: Академія, 2023.–160 с.
17. Маценко В. К., Наливайко В. Г. Страхування в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. – Київ: Академія, 2022. – 160 с.
18. Маценко В. К., Наливайко В. Г. Страхування: теорія та практика. – Київ: Академія, 2023. – 528 с.
19. Мельник О. В., Шинкаренко В. М. Страхування: основи теорії та практики. – Київ: Вид-во КНУ ім. Тараса Шевченка, 2022. – 408 с.
20. Нагайчук Н. Г. Управління капіталом страхової компанії / Н. Г. Нагайчук // Фінанси України. - 2008. - № 11. - С. 106-116.
21. Носенко М. С. Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку інвестиційної діяльності страхових компаній в Україні / М. С. Носенко, С. І. Півторак // Актуальні проблеми економіки = Actual Problems of Economics. – 2012. – № 1. – С. 222-227.
22. Правління НБУ постанова 20.12.2023 № 175, Про затвердження Положення про особливості укладення договорів страхування зі споживачами. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0175500-23#Text>
23. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-вр [Електронний ресурс]. – Режим доступу; <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.
24. Про Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг :Указ Президента України від 23 листопада 2011 року № 1070/2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1070/2011>.

25. Радецька О.О. Ринок страхування життя в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О.О. Радецька. –Х.: ХНУ. – 2009. – № 6. – С. 222–224.
26. Страхування: Підручник / Керівник авт.. кол. Осадець С.С. – КНЕУ 1998. – 528 С.
27. Стан страхового ринку // Національна безпека і оборона – 2000 – №4 – с. 4 – 11
28. Статистика страхового ринку в Україні / Сайт інформаційного агентства «Форіншурер» [Електроннийресурс]. – Режим доступу : <https://forinsurer.com/stat>.
29. Статут «ПрАТ СК ВУСО»
30. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи // Національна безпека і оборона – 2003 — №6 (42) – С. 27
31. Страхові послуги: Зб. навч. завдань / Укоопспілка ; Львівська комерційна академія / О.Д. Вовчак (уклад.), О.І. Завійська (уклад.). — Л. : Видавництво Львівської комерційної академії, 2005. — 47 с.
32. Супрун Н. В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній / Н. В. Супрун // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. - 2011. - Вип. 7(1). - С. 138-144.
33. Сучасник В. С., Бондарчук О. О. Страхова справа: практикум. – Київ: Знання, 2022. – 240 с.
- 34 Сучасник В. С. Страхова справа. – Київ: Знання, 2022. – 368 с.
35. Сучасник В. С. Історія страхування. – Київ: Знання, 2022. – 128 с.
36. Ткаченко Є.Ю. Сучасний стан та перспективи розвитку страхування життя в Україні / Є.Ю. Ткаченко, О.В. Яришко. – Вісник ЗДІА. – 2012. – № 2. – С. 144–148.
37. Фисун І.В., Ярова Г.М. Страхування: навч. посіб.: рекомєнд. М-вом освіти і науки України для студ. вищ. навч. закл.; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Полтав. ун-т споживчої кооперації України. К.: Центр учбової літератури, 2011. 232 с

38. Чиж Л. М. Сутність, структура та функції страхового капіталу [Електронний ресурс] / Л. М. Чиж // Економіка. Управління. Інновації
39. ЦКУ – Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV
40. Яворська Т. В. Страхіві послуги: навчальний посібник / Львівський НУ ім. Івана Франка. Економічний факультет. — К.: Знання, 2008. — 350с.
- Електронні інформаційні ресурси: мережі інтернет з переліком сайтів:
- www.bank.gov.ua - сайт Національного банку України*
- www.uainsur.com – сайт Ліги страхових організацій України*
- www.agroinsurance.com – інформаційно-аналітичний ресурс з питань страхування і управління ризиками у сільському господарстві.*
- www.forinsurer.com - журнал про страхування в Україні*
- https://vuso.ua/product/kaskopatriot?utm_source=google&utm_medium=cpc&utm_campaign=21793505952&utm_content=&gad_source=1&gclid=CjwKCAiA9IC6BhA3EiwAsbltOHJ1MXsqk5KBBcJ7SuHRMhOyFbSuxFWYjKJvrqBCLJgcCrz9C CjLKxoCdB8QAvD_BwE*