

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова
Економіко-правовий факультет
Кафедра обліку і фінансів

К в а л і ф і к а ц і й н а р о б о т а м а г і с т р а

**«Конкурентоспроможність страхових компаній України
в умовах євроінтеграції»**
«Competitiveness of insurance companies of Ukraine
in the conditions of European integration»

на здобуття другого (магістерського) рівня вищої освіти

Виконала: студентка денної форми навчання
спеціальності 072 Фінанси, банківська справа та
страхування

Андрушой Крістіна Миколаївна

Науковий керівник:

доктор економічних наук, доцент

Дем'янчук Марина Афанасіївна

Рецензент:

доктор економічних наук, професор Князева О.А.

Рекомендовано до захисту:
протокол засідання кафедри
№ ____ від _____ 20__ року

Захищено на засіданні ЕК № 4
протокол № ____ від _____ 20__ р.,
Оцінка _____ / _____ / _____

Завідувач кафедри
_____ Оксана САВАСТЄЄВА

Голова ЕК
_____ Ірина Чуркіна

Одеса – 2023

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ

АТ – акціонерне товариство

ВВП – валовий внутрішній продукт

ВРУ – Верховна Рада України

ЄС – Європейський Союз

ЗСУ – Збройні сили України

ЗУ – Закон України

КВЕД – класифікатор видів економічної діяльності

ККП – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства

МСГ – міжнародна страхова група

НБУ – Національний банк України

ОЕСР – Організація економічного співробітництва та розвитку

ПАТ – публічне акціонерне товариство

ПрАТ – приватне акціонерне товариство

СК – страхова компанія

ТНК – транснаціональна корпорація

ТОВ – товариство з обмеженою відповідальністю

ФПГ – фінансово-промислова група

ШІ – штучний інтелект

CR – Concentration Ratio (коефіцієнт концентрації)

FSA – Financial Services Authority (управління фінансових послуг)

IoT – інтернет речей

ЗМІСТ

ПЕРЕЛІК УМОВНИХ ПОЗНАЧЕНЬ.....	2
ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ.....	10
1.1. Конкурентоспроможність страхових компаній: сутність, види, напрями.....	10
1.2. Порівняльна характеристика державного регулювання і нормативно-законодавчої бази у сфері страхування України та країн Європейського Союзу.....	15
1.3. Теоретичні засади оцінки конкурентоспроможності страхових компаній.....	23
Висновки до розділу 1.....	26
РОЗДІЛ 2. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖ- НОСТІ СТРАХОВОГО РИНКУ І КОМПАНІЙ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС.....	28
2.1. Діагностування конкурентоспроможності страхового ринку України.....	28
2.2. Аналіз конкурентоспроможності страхового ринку країн ЄС.....	31
2.3. Оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних страхових компаній.....	37
Висновки до розділу 2.....	45
РОЗДІЛ 3. МОДЕЛЮВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖ- НОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	48
3.1. Проблемні питання формування конкурентоспроможності зовнішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції.....	48

3.2. Інструменти вирішення проблемних питань формування конкурентоспроможності внутрішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції.....	55
3.3. Особливості мотивації персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності страхової компанії в умовах турбулентності.....	62
Висновки до розділу 3.....	67
ВИСНОВКИ.....	69
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	72
ДОДАТКИ.....	85

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі розвитку страховий ринок є джерелом інвестицій, гарантом соціального захисту населення та виступає одним з основних секторів фінансової системи і економіки в цілому. В свою чергу, процеси євроінтеграції та глобалізації, що активно відбуваються у всьому світі та характерні і для України, здійснюють значний вплив на страховий сектор країни та основних його учасників – страхові компанії. Ці процеси зумовлюють необхідність порівнювати вітчизняний страховий ринок з ринками інших країн та визначити місце національного ринку в світовому розподілі страхових послуг. Необхідність пристосовуватися до всіх цих змін є рушійною силою для підвищення конкурентних переваг українських страховиків.

Процес євроінтеграції України до ЄС має багато можливостей як для економіки в цілому, так і для ринку страхування. Інтеграція в ЄС для страхового ринку України – це насамперед європейський досвід, високі стандарти діяльності та якості страхових послуг, інвестиційні потоки та сильний і конкурентоспроможний страховий ринок з високим ступенем довіри з боку страхувальників. Проте для ефективної діяльності страховиків в євроінтеграційних умовах необхідно здійснити законодавчі та економічні перетворення задля відповідності європейським стандартам.

Дослідження проблематики функціонування страхового ринку України, конкурентоспроможності страхових компаній та впливу євроінтеграційних процесів на страхову галузь відображені у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Так, теоретичні засади визначення сутності економічних категорій «конкуренція», «конкурентоспроможність», «конкурентоспроможність підприємства» розглядаються в працях Акімової Л. М., Бечко П. К., Брітченко І. Г., Вінніченко І. І., Голобородько Я. О., Гуменюк В. С., Гуцуляка В. Р., Єпіфанової І. Ю., Джеджули В. В., Злиденя М. І., Корж М. В., Кривенко Л. В., Крючкової Ж. В., Минко Л. М., Смоліна І. В., Цибульської Е. І., Чікова І. А., Чуб І. В.,

Янкового О. Г. та інших. Питання конкурентоспроможності, розвитку та функціонування страхового ринку України висвітлюється у працях Арича М. І., Базилевича В. Д., Барановського О. І., Бовсуновської Г. С., Бондаренка В. М., Бочкарьової Т. О., Внукової Н. М., Гаманкової О. О., Єрмошенко А. М., Журавки О. С., Іоніна М. Є. Козьменко О. В., Кравчук В. Г., Осадця С. С., Сиви О. Ю., Фурмана В. М., Шелудько В. М., Шірінян Л. В., Шовкопляс Г. М. Badunenko O., Thorburn C. та інших працях.

Конкурентоспроможність, ефективність діяльності та фінансовий потенціал страхових компаній у своїх працях досліджують Акімова І. М., Антонюк Л. Л., Баглюк Ю. Б., Беленький П. Ю., Внукова Н. М., Воронкова А. Е., Долішій М. І., Іванов Ю. Б., Кривицька О. Р., Кузьмін О. Є., Опешко Н. С., Піддубна К. І., Піддубний І. О., Пономаренко В. С., Приступа Л. А., Тищенко О. М., Чернега О. Б., Шинкаренко В. Г., Aaker D., Ansoff I., Fathutdinov R. A., Khmel G., Lamben G., Prahalad K.K. та інші. Дослідження зарубіжного досвіду регулювання страхового ринку та діяльності страхових компаній у своїх працях висвітлили Андрєєва Є. В., Виговська В. В., Внукова Н. М., Войтович Л. М., Герус Ю. В., Дегтяр А. О., Жук О. О., Коломієць О. О., Мінкович В. Т., Приказюк Н. В., Слободянюк О. В., Соболев Р. Г., Тимчак М. В., Федорова Н. О. та інші.

Питанням впливу європейської інтеграції на страховий ринок України приділено уваги у працях Васечко Л. І., Дем'янчук М.А., Журавки О. С., Корсун К. О., Попової Ю. М., Філонюк О. Ф. та інших працях. Враховуючи вже існуючі напрацювання вітчизняних та закордонних вчених, додаткових досліджень потребують питання щодо можливостей конкурентної боротьби вітчизняних страхових компаній на європейському ринку і виявлення проблемних питань конкурентоспроможності страхових компаній в умовах турбулентності.

Мета і задачі дослідження. Метою даної роботи є обґрунтування теоретичних і методологічних основ конкурентоспроможності страхових компаній України в умовах євроінтеграції.

Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:
– охарактеризувати сутність, види та напрями конкурентоспроможності

страхових компаній;

- провести порівняльну характеристику державного регулювання і нормативно-законодавчої бази у сфері страхування України та країн Європейського Союзу;

- визначити теоретичні засади оцінки конкурентоспроможності страхових компаній;

- провести діагностування конкурентоспроможності страхового ринку України;

- здійснити аналіз конкурентоспроможності страхового ринку країн ЄС;

- виконати оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних страхових компаній;

- обґрунтувати проблемні питання формування конкурентоспроможності зовнішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції;

- запропонувати інструменти вирішення проблемних питань формування конкурентоспроможності внутрішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції;

- розкрити особливості мотивації персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності страхової компанії в умовах турбулентності.

Об’єкт і предмет дослідження. *Об’єктом дослідження є процес забезпечення конкурентоспроможності страхових компаній. Предметом дослідження виступають теоретико-методичні положення і практичні рекомендації щодо розвитку конкурентоспроможності українських страхових компаній в євроінтеграційних умовах.*

Методи дослідження. Методологічну основу роботи складає сукупність загальнонаукових принципів, методів та прийомів, які були використані в процесі проведення дослідження. Теоретичним підґрунтям роботи стали наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених.

Концептуально-методологічну основу дипломної роботи становлять фундаментальні положення зарубіжних та вітчизняних вчених з теорії і практики розвитку страхових компаній. Дослідження ґрунтується на сукупності

загальнонаукових та спеціальних методів пізнання теоретико-методологічних і концептуальних основ розвитку страхового ринку: *методи діалектичного пізнання, узагальнення, групування та систематизування* – при охарактеризуванні сутності, видів та напрямів конкурентоспроможності страхових компаній, визначенні теоретичних засад оцінки конкурентоспроможності страхових компаній; *методи факторного та порівняльного аналізу, діагностики, оцінювання* – при проведенні порівняльної характеристики державного регулювання і нормативно-законодавчої бази у сфері страхування України та країн Європейського Союзу; проведенні діагностування та аналізу конкурентоспроможності страхового ринку України і країн ЄС; *методи економіко-статистичного, фінансового аналізу та економіко-математичного моделювання* – при виконанні оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних страхових компаній; *методи системно-ситуаційного, стратегічного та процесного підходів* – при обґрунтуванні інструментів вирішення проблемних питань формування конкурентоспроможності зовнішнього (макро- і мікро-) та внутрішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції; *методи імітаційного моделювання* – при розкритті особливостей мотивації персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності страхової компанії в умовах турбулентності; *методи табличного та графічного аналізу* – для наочного представлення отриманих аналітичних результатів дипломної роботи.

Інформаційна база дослідження. Інформаційну базу дипломної роботи сформували нормативно-правові акти України та країн ЄС щодо регулювання та нагляду за діяльністю страхових компаній на ринку, аналітичні та статистичні дані вітчизняних та міжнародних організацій, зокрема Державної служби статистики України, Європейського комітету зі страхування, Національного банку України, Міністерства фінансів України, Forinsurer, Eurostat, Insurance Europe, SweesRe Institut та інших, фінансова звітність українських, зокрема ПАТ «СК «УСГ»», АТ «СК «АРКС»», ПрАТ «СК «Уніка»», ПрАТ «СГ «ТАС»» та АТ «СК «Інго»», та закордонних страхових

компаній, у тому числі Asigurarea Romaneasca ASIROM, Allied World Assurance Company Holdings та UNIQA Österreich, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених з питань конкурентоспроможності страхового ринку та страхових компаній, а також результати власних досліджень.

Практична цінність одержаних результатів. Практична цінність дипломної роботи полягає у тому, що одержані результати можуть бути використані під час формування проєктів стратегій, пов'язаних з розвитком страхового ринку, та направлених на вирішення виявлених проблемних питань, а також окремих вітчизняних страхових компаній в процесі забезпечення фінансової стабілізації, удосконаленні інструментів просування і збуту страхових послуг та поліпшенні моделі мотивації персоналу як факторів підвищення конкурентоспроможності страхових компаній в умовах турбулентності.

Апробація результатів. Основні положення, ідеї, висновки дипломної роботи доповідались на: VII міжнародній науково-практичній інтернет-конференції «Інноваційна модернізація економіки України в умовах євроінтеграційних процесів» (назва доповіді: Features of the development of the insurance market of EU countries, м. Кременчук, 15-16 листопада 2022 р.); II міжнародній науково-практичній конференції молодих учених «Стратегічні орієнтири сталого розвитку в Україні та світі» (назва доповіді: Конкурентоспроможність страхової компанії як ключовий критерій вибору страховика, м. Чернігів, 21 квітня 2023 р.); 79-ї звітній конференції студентів, аспірантів та здобувачів Одеського національного університету імені І. І. Мечникова (назва доповіді: Сучасний стан страхового ринку України: зміни в умовах війни, м. Одеса 27-28 квітня 2023 р.); VII міжнародній науково-практичній конференції «Дослідження фінансових інституцій та інструментів розвитку держави, територій та суб'єктів господарювання» (назва доповіді: Конкурентоспроможність страхового ринку України на тлі країн ЄС.: теоретичні, методологічні та практичні аспекти, м. Одеса, 03 листопада 2023 р.).

Структура дипломної роботи. Дипломна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

1.1. Конкурентоспроможність страхових компаній: сутність, види, напрями

Питання конкурентоспроможності є визначальними для дослідження розвитку будь-якого суб'єкту (ринку або окремого суб'єкту господарювання) та визначення тактики і стратегії його діяльності. В широкому розумінні конкуренція є механізмом регулювання ринку, попиту та пропозиції на ньому, що проявляється у суперництві економічних суб'єктів з метою досягнення найкращих результатів господарської діяльності. Створенню конкурентного ринку сприяють суб'єкти господарювання, які функціонують на ньому, шляхом найбільш ефективного використання потенціалу останніх. [1].

Конкурентоспроможність – це багатоаспектне та універсальне поняття, що характеризує підприємство будь-якої сфери діяльності з різних боків, дає уявлення про ефективність використання наявних ресурсів, продуктивність праці, конкурентні переваги та місце підприємства на певному ринку [2]. Поняття «конкурентоспроможність підприємства» трактується та розуміється різними авторами по-різному, саме тому доцільно розглянути основні підходи до визначення цього поняття (додаток А, табл. А.2).

Наведено чотири основні підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність підприємства»: забезпечення ефективності виробництва, функціонування підприємства та отримання прибутку, вироблення найбільш привабливої для споживачів продукції, та ефективне використання потенціалу підприємства. Більшість вчених притримується думки, що конкурентоспроможність підприємства – це, перш за все, певна здатність, можливість або нова якісна характеристика підприємства, що проявляється в ефективному розвитку виробництва та задоволенні потреб споживачів в більшій мірі та краще, ніж підприємства-конкуренти, в даних конкретних умовах.

Узагальнюючи наведені визначення та трактування, конкурентоспроможність підприємства можна визначити як здатність підприємства в середньо- та довгостроковій перспективі підтримувати належний рівень розвитку виробничих потужностей та збутової діяльності з метою якнайкращого задоволення потреб споживачів, зайняття вагомого місця на ринку серед інших підприємств та отримання прибутку, достатнього на вдосконалення виробництва та розвитку конкурентних переваг.

Конкуренція, як і конкурентоспроможність, є загальним поняттям для кожного ринку, страховий ринок не є виключенням. Оскільки основними учасниками страхового ринку та надавачами на ньому послуг є страхові компанії (страховики), то доцільним буде розглянути основні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність страхової компанії» (додаток А, табл. А.4).

Наведено три основні підходи до трактування поняття «конкурентоспроможність страхової компанії»: забезпечення привабливості страхових послуг, створення конкуренції, та виконання поставлених завдань. Відзначимо, що поняття «конкурентоспроможність страхової компанії» розширює та деталізує поняття «конкурентоспроможність підприємства», розкриваючи його зміст в сфері страхових відносин та надання страхових послуг кінцевим споживачам.

Підсумовуючи вище викладене можна зазначити, що конкурентоспроможність страхової компанії слід розглядати як здатність страхової компанії провадити свою діяльність, виробляючи та реалізуючи страхові послуги належної якості, які будуть задовольняти потреби страхувальників, і при цьому приносити прибуток страховій компанії, який буде достатнім для подальшого розвитку конкурентних переваг даної компанії порівняно з іншими суб'єктами ринку страхових послуг [3].

Розглядаючи та аналізуючи основні складові конкуренції на страховому ринку (рис. 1.1), що становлять основу для конкурентної боротьби страховиків, слід зауважити, що сферою конкуренції виступає фінансовий ринок та його основний сегмент у галузі страхування – страховий ринок, на

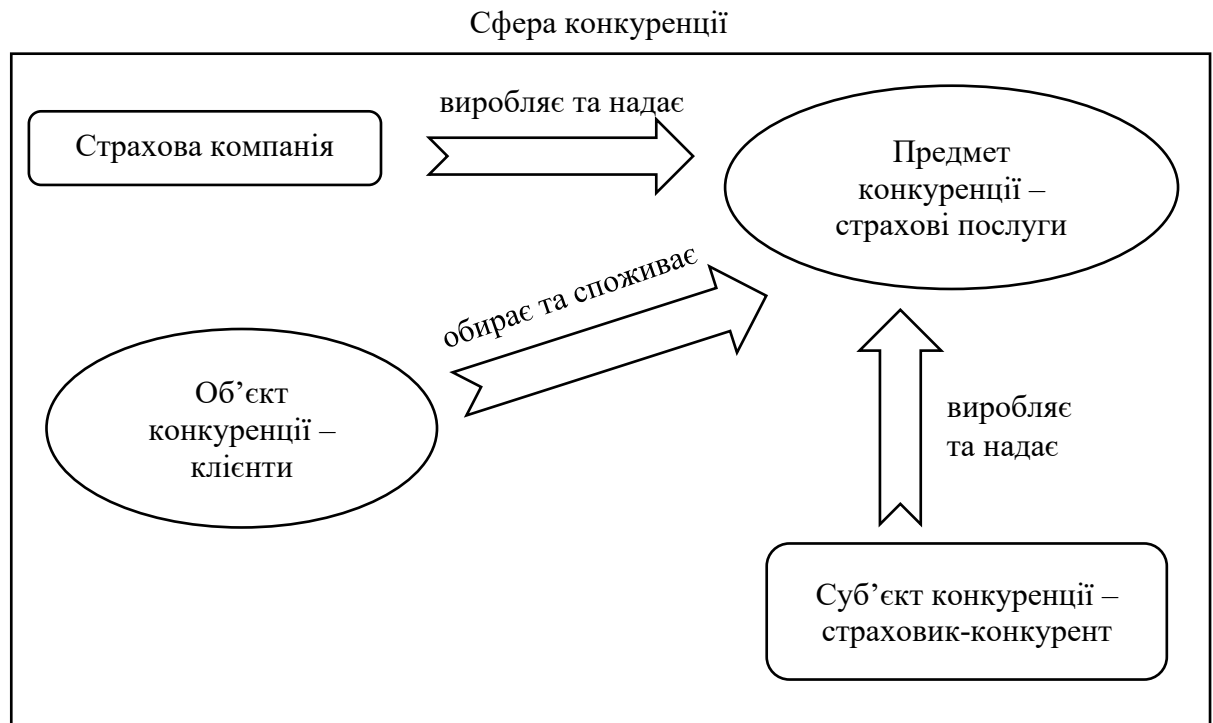


Рис. 1.1. Основні елементи конкуренції на страховому ринку
Джерело: сформовано автором на основі даних [4].

якому страховики (страхові компанії) реалізують страхові послуги, вступаючи один з одним у відносини конкуренції. Відповідно до ЗУ «Про страхування» страхова послуга – це вид фінансової послуги, що надається страховиком для забезпечення потреби потенційного страхувальника у страховому захисті на підставі договору страхування [5]. В свою чергу, страхові послуги та продукти виступають предметом конкуренції, за допомогою якого страховики бажають розширити базу клієнтів та сформувати позитивний імідж, порівняно з іншими страховими компаніями. Споживачі страхових послуг є об'єктом конкуренції на страховому ринку, вони можуть порівнювати страхові послуги та вибирати ті, які повністю задовольняють їх вимоги. Законодавчо визначено що, споживач – фізична особа, яка звернулася за отриманням або отримує страхову послугу для задоволення особистих потреб, не пов'язаних з підприємницькою або незалежною професійною діяльністю, а також інші особи, визначені договором страхування як застраховані особи та/або вигодонабувачі, які є фізичними особами, або інші фізичні особи, які мають право на отримання страхової виплати [5]. Суб'єктом конкуренції виступають інші страхові компанії, тобто

страховики-конкуренти чи фінансові посередники, які також надають страхові послуги. Об'єкт конкуренції може використовувати послуги суб'єкта конкуренції як замінник послуг, що пропонуються страховиком, якщо вони є більш привабливими з огляду на ті чи інші характеристики.

Тому конкурентне середовище страхової компанії можна поділити на дві складові (рис. 1.2): внутрішнє і зовнішнє, які безпосередньо впливають на вибір векторів його розвитку.



Рис. 1.2. Модель впливу конкурентного середовища страхової компанії на формування векторів її розвитку

Джерело: сформовано автором на основі даних [4, 6].

Конкурентне середовище страхової компанії поділяється на внутрішнє (це ті фактори впливу, які можуть контролюватися з боку страхової компанії)

та зовнішнє (фактори, які є незалежними від страховика і він не може прямо на них впливати), яке в свою чергу поділяється на мікро- та макросередовище. Зовнішнє мікросередовище формують ринки, посередники, споживачі страхових послуг, конкуренти, а також різноманітні канали реалізації страхових продуктів. Зовнішнє макросередовище виступає як сукупність різних факторів, серед яких виділяють:

- соціально-демографічні (кількісні та якісні зміни у структурі населення, старіння нації);
- економічні (рівень інфляції, зміна рівня доходів та зайнятості населення, коливання рівня заощаджень);
- політико-правові (зміна законодавчої бази, набуття чинності новими законами та нормативно-правовими актами);
- культурні (стиль життя, цінності окремого індивіда, ступінь довіри до окремої страхової компанії);
- науково-технічні (розвиток інноваційних та комунікаційних технологій).

Формування належного рівня конкурентоспроможності страхової компанії повинно ґрунтуватися на таких основних векторах розвитку [6]:

- інноваційний (необхідно враховувати рівень інноваційності страхових продуктів, враховуючи при цьому рівень потреб споживачів, який постійно зростає, використовувати сучасні інформаційні технології, зокрема системи CRM);
- фінансовий (підтримка на достатньо високому рівні таких фінансових показників діяльності як фінансова стійкість, платоспроможність, дохідність, активність, структура інвестиційного та страхового портфелю; залучення фінансових ресурсів від зовнішніх інвесторів та інвестування наявних у страхової компанії коштів у ліквідні активи);
- організаційно-кадровий (комунікації між працівниками страхової компанії різних рівнів управління, якісний та кількісний склад персоналу, організаційні цінності, яких притримується страхова компанія);
- маркетинговий (створення ефективної системи просування страхових

послуг, періодичне дослідження та прогнозування ситуації на страховому ринку, дієва рекламна діяльність, висока якість обслуговування клієнтів, скоординована система ціноутворення);

- продуктовий (гнучкість продуктової політики, асортимент страхових продуктів та послуг, висока їх якість);

- управлінський (методи та важелі управління страховою компанією, можливості адаптації до різних ситуацій та умов, гнучкість системи управління).

Тобто, переваги страхової компанії у продуктивій, фінансовій, інноваційній, управлінській, організаційно-кадровій та маркетинговій сферах є передумовою високого рівня конкурентоспроможності серед компаній-конкурентів. Окремо слід виділити нормативно-правову базу, яка є основою діяльності страхових компаній на ринку страхових послуг. Детальніше цей аспект розглянемо у наступному пункті.

1.2. Порівняльна характеристика державного регулювання

і нормативно-законодавчої бази у сфері страхування

України та країн Європейського Союзу

Регулятором України у сфері страхування з 01.07.2020 р. є Національний банк України, який діє відповідно до Конституції України [7], Закону України «Про Національний банк України» [8] та інших законів України.

Нормативно-правова база виступає основою регулювання страхового ринку та всіх дій і операцій, що здійснюються на ньому. В загальному, можна виділити два рівні регулювання страхової діяльності (табл. 1.1): національний та внутрішньо-організаційний, кожний із яких містить певні нормативно-правові акти, що регулюють страховий ринок та взаємовідносини на ньому. Основним нормативно-правовим актом, який регулює страховий ринок та страхування в Україні є Закон України «Про страхування» [5].

Таблиця 1.1

Нормативно-правове регулювання страхової діяльності в Україні

Рівні	Група документів	Назва документів
Національний рівень	Кодифіковані акти	Цивільний Кодекс України
		Господарський Кодекс України
		Податковий Кодекс України
		Повітряний Кодекс України
		Кодекс торговельного мореплавства України
	Закони	ЗУ «Про страхування»
		ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг»
		ЗУ «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» та інші
		Постанова Правління Національного банку України "Про затвердження Положення про вимоги до структури власності надавачів фінансових послуг"
	Підзаконні акти	Вимоги щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів, затверджені розпорядженням Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків
		Порядок подання фінансової звітності, затверджений постановою Кабінету Міністрів України
		Порядок провадження діяльності страховими посередниками, затверджений постановою Кабінету Міністрів України та інші
Внутрішньо-організаційний рівень	Розпорядчі документи страхової компанії	Оперативні та поточні фінансові плани
		Внутрішні документи, що засвідчують проведення контролю; звітність.

Джерело: сформовано автором на основі даних [9, 10].

Слід зазначити, що 18 листопада 2021 р. ВРУ ухвалила нову редакцію цього Закону, який набуде чинності з 2024 р. Розглянемо основні зміни та доповнення, які передбачає нова редакція Закону:

1. Вимоги для виходу на ринок нових страховиків. Страховики, які мають намір вийти на ринок страхування повинні мати прозору структуру власності, а також надавати інформацію про власників істотної участі. Засновники страхової компанії повинні мати гарну ділову репутацію та задовільний майновий і фінансовий стан. При реєстрації страховики мають надати план розвитку на наступні три роки. Вимоги до корпоративного

управління страховою компанією стануть пропорційними, тобто чим вищий рівень значимості, тим більше вимог. Підвищується значення осіб, що здійснюють комплаєнс, управління ризиками, актуарні функції та внутрішній аудит. Ці особи, а також керівники страхової компанії, повинні відповідати певним кваліфікаційним вимогам щодо професійної придатності. Також встановлюється диференційований підхід до мінімального розміру капіталу: 48 млн. грн. для компаній, що здійснюють страхування життя та страховиків, що мають ліцензію на страхування кредитів та певних видів відповідальності; та 32 млн. грн. – для інших страховиків.

2. Вимоги до платоспроможності. Встановлюється два підходи платоспроможності: базовий (Solvency II), що буде застосовуватися для страховиків, що здійснюють страхування життя, мають ліцензію на страхування кредитів та певних видів відповідальності; та спрощений (Solvency I). Протягом трьох років з моменту введення в дію нового Закону «Про страхування» всі страховики зобов'язані привести свій рівень платоспроможності до вимог спрощеного підходу. Передбачено також розрахунок показників мінімального капіталу та капіталу платоспроможності. Мінімальний капітал повинен забезпечувати покриття непередбачуваних збитків в процесі діяльності страховика протягом одного року. Капітал платоспроможності передбачає вищу ймовірність настання ризиків, порівняно з попереднім показником, і впроваджуватися буде поступово.

3. Ліцензування діяльності. Закон передбачає отримання лише однієї ліцензії замість кількох на кожний вид діяльності. НБУ буде ліцензувати страхові компанії за класами страхування. У страховиків буде можливість змінювати обсяг ліцензії –додавати нові класи або ж скорочувати їх перелік. Закон виділяє 18 класів для видів страхування, інших ніж страхування життя та 5 класів страхування життя. Проте, незмінною залишається заборона поєднувати страхування життя та інші види страхування.

4. Вимоги до страхових посередників. Страхові посередники зобов'язані проходити процедуру реєстрації в єдиному реєстрі. Законом встановлено вимоги

до їх рівня компетентності та напрямків навчання, а також необхідність розкривати певну інформацію споживачам страхових послуг. Для страхових посередників з метою убезпечення коштів передбачене відкриття спеціальних рахунків для отримання страхових премій, сплачених страхувальниками.

5. Припинення діяльності. Вихід страховиків з ринку може бути як примусовим, так і добровільним (наприклад через ліквідацію, реорганізацію чи передання страхового портфелю). Законом встановлено підстави для визнання страховика неплатоспроможним та відкликання ліцензії на ведення страхової діяльності, у цьому випадку буде відбуватися примусовий вихід з ринку. Для захисту інтересів споживачів може вводитися тимчасова адміністрація. Також страховики можуть передати договори страхування іншій страховій компанії, а передача активів та зобов'язань відбуватиметься за згоди та під наглядом НБУ.

6. Нагляд та регулювання в рамках ризик-орієнтованого підходу. Основною метою такого нагляду є оцінка майбутньої та поточної платоспроможності страховика, а також виявлення на початкових етапах ризиків і загроз для останньої в процесі діяльності. Для цього НБУ буде здійснювати різноманітні наглядові дії: заходи впливу та раннього втручання, а також коригувальні заходи. Всі вони можуть застосовуватися з метою відновлення та покращення фінансового стану страхової компанії.

7. Вимоги до реалізації страхових послуг та договорів страхування. Страховики повинні повідомляти страхувальникам всі умови договорів страхування, в тому числі розмір страхового внеску, строк його сплати та відповідальність за порушення цього терміну; а також інформацію щодо вартості страхової послуги та частини комісії, що сплачується клієнтом [11, 12].

Ефективність діяльності страхових компаній залежить від умов та вимог, що діють на страховому ринку. Першочергово значний вплив здійснює ступінь регулювання страховиків та вимоги щодо їх платоспроможності. Тож доцільно розглянути моделі регулювання страхового ринку в цілому, та страховиків зокрема, що впроваджені в країнах ЄС.

Так, для країн, що входять до Європейського Союзу, характерний поділ

державного регулювання страхової діяльності на два рівні:

- I рівень характеризується використанням власних методів, принципів та механізмів регулювання страхового ринку певної країни;
- II рівень передбачає використання правил регулювання страхової галузі відповідно до вимог та нормативів, що встановлені ЄС (це законодавство Європейського Союзу та його Директиви у сфері страхування).

Основним органом, що розробляє засади функціонування страхової сфери в європейському просторі є EIOPA (European Insurance and Occupational Pensions Authority) (Європейське управління страхування та професійного пенсійного забезпечення). Регулювання європейського страхового ринку здійснюється на основі базових директив ЄС (табл. 1.2, табл. А.5, додаток А).

Таблиця 1.2

Нормативно-правове регулювання страхового ринку країн ЄС

Сфера регулювання	Об'єкти регулювання	Нормативні акти
Керуюче регулювання	Платоспроможність II (Solvency II)	[13]
	Фінансові конгломерати	[14]
Директиви про розповсюдження страхування	Розповсюдження страхування	[15]
	Нормативно-технічні стандарти	[16]
	Впровадження технічних стандартів	[17]
	Настанови	[18, 19]
	Делеговані положення	[20, 21]
	Правила реалізації	[22]
Інші	Установи професійного пенсійного забезпечення	[23]
	Боротьба з відмиванням грошей	[24]
	Дистанційний маркетинг споживчих фінансових послуг	[25]
	Комплексні роздрібні інвестиційні та страхові продукти	[26, 27, 28]
	Закон про цифрову операційну стійкість	[29]

Джерело: сформовано автором на основі даних [22].

Ще одним важливим напрямком є директиви, які спрямовані на підтримання достатнього рівня платоспроможності страхових компаній та контроль за ним. Ці функції в ЄС реалізуються через проєкт «Solvency», основна ціль якого – це впровадження вимог до власних засобів страховика на основі оцінки інвестиційного ризику в цілому по системі. Ключові відмінності Solvency I

та Solvency II представлено в табл. А.6 (додаток А). Solvency II складається з трьох структурних компонентів (табл. А.7, Додаток А), що включають кількісні та якісні вимоги до платоспроможності страховиків, а також ринкову дисципліну.

Відповідно до Директив ЄС кожна страхова компанія повинна мати технічні резерви, розмір яких встановлюється відповідно до обсягу зобов'язань за страховими договорами; додатковою фінансовою гарантією повинен виступати резерв платоспроможності, що має відповідати загальному обсягу операцій та визначатися індексами на основі страхових виплат та страхових премій; а також мінімальний гарантійний фонд (повинен складатися з майна, що є вільним від зобов'язань) в обсязі $1/3$ від резерву платоспроможності, що створюється з метою недопущення зниження резерву платоспроможності в процесі діяльності нижче рівня, що є небезпечним або критичним для фінансової стійкості страховика.

Відповідно до законодавства Італії, страховики повинні мати первинний мінімальний фонд або акціонерний капітал, розмір яких розраховується в залежності від видів страхування, що здійснюються страховою компанією. Якщо страховик надає послуги з декількох видів страхування (окрім страхування життя), то його фонд повинен дорівнювати найбільшій мінімальній сумі з переліку видів страхування, які він провадить.

У Німеччині для страховиків, що вперше отримують ліцензію та починають функціонувати, є вимога наявності плану діяльності, в якому повинно бути зазначено та підтверджено свідоцтвом обсяг власних коштів, що дорівнює розміру мінімального гарантійного фонду, а також їх структура.

Також слід зазначити, що стан платоспроможності в європейських країнах підлягає контролю з трьох боків: аудиторському (здійснюється в процесі аудиту балансу), бухгалтерському (проводиться повсякчас протягом фінансового року) та контролю страхового нагляду (який щорічно принаймні один раз здійснює перевірку кожної страхової компанії) [30].

Як відомо, на сучасному етапі більшість країн розробляє модель регулювання фінансової системи, що передбачає концентрацію усіх функцій

нагляду, контролю та моніторингу в одному державному органі. В європейських країнах цю роль найчастіше виконує центральний банк (Чехія, Словаччина, Ісландія, Ірландія) або ж наглядова установа, що є відокремленою від центрального банку країни (Німеччина, Австрія, Швеція, Польща) [35].

Якщо більш детально досліджувати державне регулювання страхової діяльності в окремих країнах Європи, то можна виокремити, що в більшості країн воно побудовано на ризик-орієнтованому підході.

Особливостями даного підходу в Австрії є: пруденційний нагляд, що враховує всі причинно-наслідкові зв'язки; послідовність при аналізі потенційних ризиків; а також координація при формуванні міжнародного та європейського наглядового права. Основним органом у сфері регулювання страхової діяльності в Австрії є Austrian Financial Market Authority (FMA), який має повноваження щодо встановлення обов'язкових стандартів (видає постанови та рішення), а також може вживати певні заходи примусового характеру (накладати адміністративні стягнення, ініціювати процедуру відкликання ліценції або ж звільнення директорів) [31].

У Данії регуляторним органом виступає FSA (Департамент фінансового нагляду Данії), основою якого є дотримання принципу суттєвості. Так, бувають ситуації, коли причиною підвищеного ризику є складність технічного регулювання або впровадження нових правил, що потребує певного часу, щоб вони почали діяти у страхових компаніях. У своїй діяльності FSA деколи використовує вибіркові перевірки, цей метод має меншу ефективність, проте є ресурсомістким. Його використовують в тих сферах, де ризики є відносно низькими та малоймовірними.

Управління фінансового нагляду Норвегії (FSA) (The Financial Supervisory Authority of Norway), що є основним регулюючим органом цієї країни, виконує важливе завдання управління та моніторингу ризиків, що можуть загрожувати стабільній роботі фінансової системи Європейської економічної зони; а також допомагає полегшити роботу наглядовим колегіям, завданням яких є регулювання великих ТНК. Також слід зазначити, що після загострення уваги

наглядових органів ЄС на кліматичному ризику під час перевірки страховиків, FSA додало у свою діяльність з нагляду статистику моніторингу кліматичних ризиків та віднесло до категорії «фізичний ризик» очікування щодо поведінки страхових компаній з ризиками кліматичного характеру [32].

Центральним у сфері нагляду за страховою діяльністю в Естонії є питання підтримання надійності, прозорості та ефективності страхових послуг, а також аналіз ризиків суб'єктів страхування. Наглядом у страховій сфері займається Estonian Financial Supervision Authority (EFSA) (Управління фінансового нагляду Естонії), завданням якого є забезпечення якості та стабільності обслуговування страховиків, а також підвищення ефективності страхового сектору країни, що здійснюється шляхом зменшення системних ризиків та запобігання використанню страхування у злочинних цілях. З 2015 р. EFSA також виступає органом, що займається врегулюванням криз в Естонії і здійснює свою діяльність в Європейській раді системних ризиків спільно з Банком Естонії [33].

Основними завданнями Управління фінансового нагляду Польщі (KNF) (Komisja Nadzoru Finansowego) у сфері страхування є: прийняття участі в процесі розробки нормативно-правової бази з питань щодо нагляду за системою страхування; вжиття заходів, що спрямовані на підтримку належного рівня функціонування системи в цілому, та на розвиток і досягнення певного рівня конкурентоспроможності; а також створення умов та механізмів вирішення спорів між учасниками страхування [34].

Порівнюючи нормативно-правове забезпечення страхування в ЄС та в Україні, слід зазначити, що Україна поступово впроваджує у сфері страхування деякі елементи, характерні для країн ЄС. Так в новій редакції ЗУ «Про страхування» передбачається видача єдиної ліцензії страховикам та групування страхування за класами, встановлюються вимоги до платоспроможності відповідно до Solvency I (спрощений підхід) та Solvency II (базовий підхід), а також необхідною умовою буде розрахунок мінімального необхідного капіталу та капіталу платоспроможності, що є складовими першого компоненту Solvency II.

Проте, законодавча база України у сфері страхування повністю ще не досягла рівня країн ЄС, тому необхідним є постійне її удосконалення. Для прикладу можна розглянути Ірландію, де на законодавчому рівні створено Фонд страхового відшкодування, до якого кожен страховик зобов'язаний вносити 2% від сукупних валових премій [35]. З огляду на це, доцільним для України буде створити на рівні держави спеціалізовану установу – Фонд гарантування страхових виплат, який слугував би захистом для страхувальників на випадок неплатоспроможності страхової компанії.

1.3. Теоретичні засади оцінки конкурентоспроможності страхових компаній

Розглянуті поняття «конкурентоспроможності страхової компанії» та нормативно-правове регулювання діяльності страховиків дають розуміння теоретичної сутності досліджуваних понять, регулятивної діяльності та правового регулювання. Проте для проведення безпосередньо оцінки конкурентоспроможності страхових компаній необхідно знати базові методики такої оцінки, фактори, критерії впливу.

Перш за все для функціонування на ринку страхові компанії виконують нормативні вимоги, які створюють умови їхньої діяльності та формують базові положення конкуренції на ринку. Тому ефективність діяльності страхової компанії залежить не тільки від внутрішніх факторів та потенціалу самої компанії, що є підставою для проведення перш за все аналізу конкурентоспроможності страхового ринку в цілому, особливо в питаннях інтеграції цього ринку у світовий простір.

Методика оцінки конкурентоспроможності страхового ринку пропонується у працях Т. О. Бочкарьової, О. І. Барановського, О. С. Журавки, А. М. Єрмошенко, О. О. Гаманкової та інших. Проте ці методики не доцільно використовувати у цьому дослідженні, оскільки вони не передбачають порівняння страхового ринку України з ринками інших країн та не здійснюють

комплексний аналіз конкурентоспроможності страхового ринку в цілому.

Найбільш доцільною для застосування у нашому дослідженні є методика оцінки конкурентоспроможності страхового ринку, яка пропонується науковцями у складі Л. В. Шірінян, М. І. Арич, К. В. Багацької, С. В. Бойко, Н. І. Климаш, Г. О. Роганової та А. С. Шірінян. Методика наукової групи Шірінян полягає в уніфікованій комплексній оцінці конкурентоспроможності страхового ринку України з огляду на фактор масштабу та фактор суперництва. Відповідно до цієї методики для аналізу конкурентоспроможності страхового ринку можна використовувати показники, які представлені в табл. А.8-А.9 (додаток А). Для визначення ступеня монополізації також визначають коефіцієнт концентрації CR. Його розраховують для перших двох), трьох), чотирьох), п'яти) найбільших страховиків на ринку. Законодавчо закріплено, що ринок є монополізованим якщо $> 35\%$, $> 50\%$, а $> 70\%$. В своїй монографії Шірінян Л. В. [36] Пропонує розгляд ступеня монополізації на основі показника концентрації (додаток А, табл. А.10). Аналіз конкурентоспроможності страхового ринку України з використанням даної методики дасть можливість порівняти здатність забезпечувати конкурентні переваги основних суб'єктів даного ринку і визначити його конкурентоспроможність, та порівняти з аналогічними показниками страхового ринку країн ЄС.

Серед головних критеріїв конкурентоспроможності виділяють такі (табл. А.11, додаток А): якість та асортимент послуг, вартість страхових послуг, імідж страхової компанії, позиції на страховому ринку, розгалуженість мережі філій, надійність, якість менеджменту та ефективність маркетингової діяльності.

Страхувальники при виборі того чи іншого страховика в першу чергу оцінюють його за наступними параметрами [37]:

- послуги страхової компанії, що є найбільш затребуваними, кількісним вираженням цього параметру виступає частка певних страхових послуг у загальному обсязі наданих страховою компанією;
- ступінь відомості бренду, що визначається тривалістю

функціонування страхової компанії, межами територіальної присутності та незмінністю назви протягом тривалого часу;

- цінова політика страхових послуг, яка ґрунтується на розмірі страхового тарифу та відповідності його до обсягу відповідальності (тобто страхових ризиків, що зазначені у договорі страхування);

- професійна компетентність персоналу страхової компанії та його чисельність, як правило, компанії, що мають у штаті 3-5 осіб, надають вузькоспеціалізовані страхові послуги та можуть мати специфічну систему ціноутворення та виконання своїх зобов'язань;

- наповненість та зручність у користуванні сайту страхової компанії, який повинен містити повну інформацію про страхові послуги та умови здійснення відшкодувань, а також відомості про фінансовий стан страховика. Додатковою перевагою буде наявність онлайн-чату чи боту для вирішення питань, що виникають у клієнта, а також оперативна робота менеджерів щодо забезпечення зворотного зв'язку;

- врегулювання претензій при настанні страхового випадку за тими видами страхування, договорів за якими в страховій компанії укладено найбільше (масові види страхування). Враховується швидкість та оперативність збору всієї необхідної інформації та здійснення заходів, що направлені на виплату страхового відшкодування відповідно до умов договору страхування.

Але зважаючи на велику кількість відсутньої статистичної та аналітичної інформації при оцінці конкурентоспроможності страхових компаній, оскільки вона розкриває інформацію про внутрішні операційні процеси та стратегічно-важливу інформацію, доцільним є застосування для розрахунку конкурентоспроможності СК коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП), методика розрахунку якого представлена у табл. А.12 (додаток А). Результати розрахунків представлено у наступному розділі

Висновки до розділу 1

1. Визначено, що сутність конкурентоспроможності СК полягає у здатності СК провадити свою діяльність, виробляючи та реалізуючи страхові послуги належної якості, які будуть задовольняти потреби страхувальників, і при цьому приносити прибуток страховій компанії, котрий буде достатнім для подальшого розвитку конкурентних переваг даної компанії порівняно з іншими суб'єктами ринку страхових послуг. Визначено, що основними складовими конкуренції на страховому ринку, які становлять основу для конкурентної боротьби є: суб'єкт конкуренції (страхові компанії), об'єкт конкуренції (клієнти), предмет конкуренції (страхові послуги). Показано, що на формування векторів розвитку СК (інноваційний, фінансовий, організаційно-кадровий, маркетинговий, продуктовий, управлінський) має вплив її конкурентне середовище, яке складається із внутрішнього та зовнішнього (мікро- і макро-) середовища. Особливо важливим є стан зовнішнього макросередовища, оскільки має загальний вплив на конкурентоспроможність СК, враховуючи сукупність різних соціально-демографічних, економічних, політико-правових, культурних, науково-технічних факторів.

2. На підставі порівняльної характеристики нормативно-правової бази у сфері страхування України та країн ЄС встановлено, що в Україні виділяють два рівні регулювання страхової діяльності (національний та внутрішньо-організаційний), кожний із яких містить певні нормативно-правові акти, що регулюють страховий ринок та взаємовідносини на ньому. Розглянуто ключові зміни та доповнення нової редакції основного нормативно-правового акту, який регулює страховий ринок та страхування в Україні – ЗУ «Про страхування». Визначено, що для країн ЄС також характерний поділ державного регулювання страхової діяльності на два рівні (використання власних методів, принципів і механізмів; та законодавство Європейського Союзу з його Директивами у сфері страхування). Досліджено нормативно-правове регулювання страхового ринку країн ЄС з визначенням сфери,

об'єктів регулювання та нормативних актів. Виділено ключові відмінності директив Solvency I та Solvency II, що окреслюють вимоги до рівня платоспроможності СК. В якості зарубіжного досвіду регулювання страхового ринку представлено особливості його здійснення в Італії, Німеччині, Австрії, Данії, Норвегії, Естонії та Польщі.

3.3 огляду на теоретичні засади оцінки конкурентоспроможності страхових компаній, виокремлено найбільш доцільну для використання методику оцінки конкурентоспроможності страхового ринку (методика наукової групи Шірінян), яка полягає в уніфікованій комплексній оцінці конкурентоспроможності страхового ринку України з огляду на фактор масштабу та фактор суперництва. Виділено та згруповано основні показники аналізу конкурентоспроможності страхового ринку, такі як: щільність страховиків, відкритість страхового ринку, проникнення та ємність страхових послуг, щільність страхових премій, ступінь монополізації. Virізнено головні критерії конкурентоспроможності страхової компанії: якість та асортимент послуг, вартість страхових послуг, імідж страхової компанії, позиції компанії на страховому ринку, розгалуженість мережі філій, надійність, якість менеджменту, ефективність операційної діяльності, ефективність інвестиційної діяльності, ефективність маркетингової діяльності, ефективність збутової діяльності. Описано методику щодо розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства, який включає чотири основні показники: показник ефективності діяльності підприємства, фінансове положення підприємства, ефективність збуту та просування товару, конкурентоспроможність товару.

РОЗДІЛ 2

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВОГО РИНКУ І КОМПАНІЙ УКРАЇНИ ТА КРАЇН ЄС

2.1. Діагностування конкурентоспроможності страхового ринку України

Страховий ринок – це середовище, в якому функціонують страхові компанії, і показники страхового ринку в цілому впливають на діяльність кожної страхової компанії зокрема. Розглядаючи основні показники страхового ринку України за 2014–2022 рр. (табл. Б.1, додаток Б) можна сказати наступне, що кількість страховиків на ринку щорічно зменшується, так у 2014 р. їх було 382, а станом на кінець 2022 р. – 128, найбільше скорочення порівняно з попереднім роком відбулося у 2021 р. (на 26,19%). Більшу частку страховиків складають компанії non-life [38], які також демонструють тенденцію до щорічного скорочення (з 325 у 2014 р. до 116 у 2022 р.), аналогічна ситуація з компаніями зі страхування життя, їх кількість за аналізований період скоротилася з 57 до 12.

Кількість укладених договорів не має чіткої тенденції та показує зростання у 2015, 2017–2018 та 2021 рр. (найсуттєвіше зростання у 2015 р. – на 50,27% порівняно з попереднім), а також скорочення у 2016, 2019–2020 та 2022 рр., найбільше з яких припадає на 2020 р. (-38,77%). Валові страхові премії демонструють тенденцію щорічного зростання, окрім 2020 р. (тут відбулося скорочення на 14,76 % порівняно з попереднім роком) та 2022 р. (скорочення на 20,30%), причиною чого є суттєве скорочення у цих роках кількості укладених договорів.

Валові страхові виплати мають тенденцію до щорічного зростання, окрім 2022 р. (відбулося скорочення на 27,60%), слід зазначити, що найбільше зростання зафіксовано у 2015 р. (на 59,94% порівняно з 2014 р.). Активи страхових компаній не мають чіткої тенденції та демонструють зростання порівняно з попереднім роком у 2017–2020 та 2022 рр. (найбільше зростання зафіксовано у 2018 р. – на 10,65%) та скорочення у 2015–2016 та 2021 рр. (у

2015 р. скорочення було найбільшим і становило 13,57% порівняно з 2014 р.).

Проаналізувавши основні показники конкурентоспроможності страхового ринку України (табл. Б.3, додаток Б), розраховані за допомогою методики, що представлена у розділі 1, відзначимо, що показник щільності страховиків має тенденцію до щорічного зменшення, причиною чого є щорічне скорочення зареєстрованих страхових компаній. Показник відкритості страхового ринку за операціями перестраховування не має чіткої тенденції, проте за своїми показниками є відкритим, але в різні роки має різний рівень відкритості: так, у 2014–2019 рр. ступінь відкритості знаходиться в межах від 10 до 35%, що відповідає оптимальному рівню, у 2020 р. ступінь відкритості становить 43,04%, це вже відповідає залежному рівню відкритості та є попереджувальною зоною, у 2021 р. показник становить 56,85%, а у 2022 р. – 74,45% , що визначає ринок як сильно-залежний ($50\% < \varphi < 75\%$), ця зона вже є небажаною та в деякій мірі небезпечною.

Показник ємності страхових послуг відображає важливість страхових послуг у ВВП країни, межа цієї важливості оцінюється на рівні 10% від ВВП. Показник ємності страхових послуг на ринку України має низький рівень (менше 10% від ВВП): так, ємність на основі чистих страхових премій не перевищує 1,19–0,84% та демонструє тенденцію до щорічного скорочення; ємність на основі валових премій також демонструє щорічне скорочення з 1,71% у 2014 р. до 0,76% у 2022 р.; ємність на основі активів страховика має дещо більші значення, ніж попередні показники, проте для неї також характерне щорічне скорочення (з 4,48% у 2014 р. до 1,18% у 2021 р.), окрім 2022 р.

Наступним показником є щільність страхових премій, що розраховується за допомогою трьох основних показників [39]: середня сплачена премія на душу населення демонструє щорічне зростання, окрім 2020 та 2022 рр., причиною чого є скорочення у цих роках валових страхових премій на 14,76% та 20,30% відповідно порівняно з попереднім роком; середня премія пересічного страховика, яку отримано протягом року також показує щорічне зростання, окрім 2020 та 2022 рр., на що вплинуло також скорочення обсягу валових страхових

премій у цих роках; середня вартість одного договору страхування демонструє тенденцію до щорічного зростання, окрім 2015 р., оскільки у цьому році відбулося значне збільшення кількості укладених договорів (на 50,27% порівняно з попереднім роком), а валові страхові премії збільшились несуттєво.

Ще одним показником, що визначає конкурентоспроможність страхового ринку є коефіцієнт концентрації, який вимірює ступінь монополізації ринку. Розглянемо розрахунок цього показника для страхового ринку України протягом 2014–2022 рр. (рис. 2.1., додаток Б, табл. Б.5).

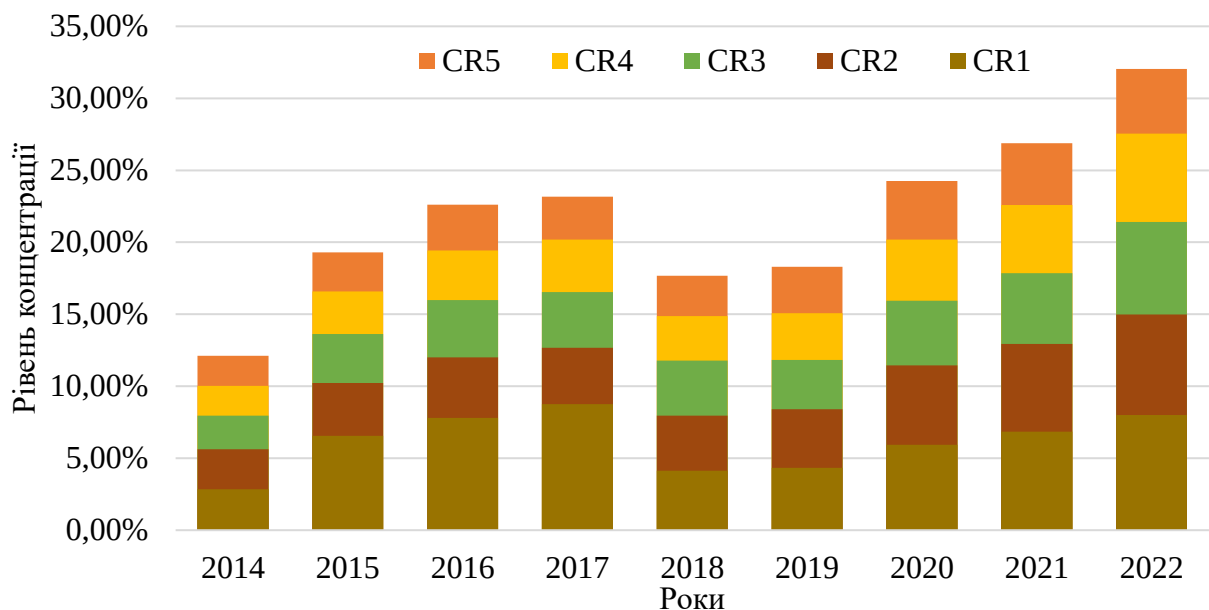


Рис. 2.1. Рівень концентрації страхового ринку України на основі валових страхових премій за 2014-2022 рр.

Джерело: розраховано та побудовано автором.

Слід вказати, що значення всіх показників до 2017 р. зростають, а у 2018 р. відбувається їх скорочення (так CR1 та CR2 зменшуються майже вдвічі, що може пояснюватися зменшенням валових премій провідних страхових компаній у 2018 р.), після чого спостерігається все та ж тенденція до зростання. Показник CR2 за весь аналізований період не перевищує 35%, а отже за цим показником страховий ринок не є монополізованим. Значення показника CR3 коливається від 7,95% у 2014 р. та 21,40% у 2022 р., що є

меншим ніж 50%, тому виходячи з результатів цього показника ринок також не є монополізованим. Показник CR5 не має перевищувати 70%, у нашому випадку найбільше його значення фіксується у 2022 р. – 32,04%, що також підтверджує попередні висновки щодо немонополізованості. Розглядаючи показник CR4, визначено, що страховий ринок є пропорційно розподілений та слабо концентрований, оскільки за аналізований період значення CR4 знаходиться в межах від 10 до 30%.

Лідерами страхового ринку України за отриманими валовими страховими преміями у 2022 р. в розрізі видів страхування (табл. Б.6, додаток Б) виступають СК «ARX» (лідер за страхуванням майна та КАСКО) і СК «Уніка» (є лідером за добровільним медичним страхуванням, страхуванням від нещасного випадку та страхуванням «Зелена картка»). Також вагоме місце належить СК «Універсальна» (яка займає друге місце в рейтингу за страхуванням від нещасного випадку та страхуванням «Зелена картка») та СК «ІНГО» (друге місце за страхуванням майна і третє за добровільним медичним страхуванням, страхуванням «Зелена картка» та страхуванням від нещасного випадку). Також серед значних страхових компаній можна відмітити такі як: «ВУСО», «ТАС СГ», «УСГ» та інші.

2.2. Аналіз конкурентоспроможності страхового ринку країн ЄС

Аналізуючи страховий ринок ЄС на тлі всіх країн світу за загальним обсягом зібраних страхових премій (рис. Б.1, додаток Б) видно, що до 2018 р. Європа лідирує за обсягами зібраних страхових премій, випереджаючи Азіатсько-Тихоокеанський регіон та Північну Америку. Проте у 2018 р. лідером за зібраними преміями стає Азіатсько-Тихоокеанський регіон, а Європа переміщається на третє місце. Вже з 2020 р. ситуація докорінно змінюється і лідером за зібраними страховими преміями стає Північна Америка, одночасно зменшуються обсяги страхових премій в Європі та

Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, це провокує перевагу Північної Америки на світовому страховому ринку в останні роки.

Розглядаючи розподіл валових премій країн ЄС за видами страхування у 2020 р. (рис. Б.2, додаток Б) видно [40, 41], що значна частка усіх валових премій (41,47%) припадає на страхування життя, друге місце займає страхування здоров'я (29,34%), далі йде транспортне страхування (12,68%), страхування майна (8,55%), страхування загальної відповідальності (4,42%) та інші види (3,54%). В загальному обсязі валових премій страхового ринку ЄС (рис. Б.3, додаток Б) лідирує страхування життя (668 389 млрд. євро), далі йдуть страхування майна та від нещасних випадків (419 064 млрд. євро) та страхування здоров'я (172 752 млрд. євро). Проте така ситуація характерна не для всіх країн, так в Австрії (АТ) (10 242 млрд. євро), Чехії (CZ) (3 769 млрд. євро), Іспанії (ES) (25 904 млрд. євро), Угорщині (HU) (1 871 млрд. євро), Польщі (PL) (8 767 млрд. євро) та Словаччині (SK) (1 108 млрд. євро) найбільша частка припадає на страхування майна та від нещасних випадків.

Найбільше валових премій за договорами страхування життя зібрала Франція (FR) – 111 099 млрд. євро, а Німеччина (DE) є лідером зі збору валових премій за договорами страхування здоров'я – 42 831 млрд. євро та договорами страхування майна і від нещасних випадків – 74 902 млрд. євро. Також слід зазначити, що серед вибірки країн, зазначеної на рис. Б.3 (додаток Б), Німеччина є лідером за загальними зібраними страховими преміями (221 млрд. євро), друге місце посідає Франція (194 млрд. євро), а третє – Італія (159 млрд. євро). Серед країн, що розвиваються, у нашій вибірці лідером є Польща (13,6 млрд. євро).

Аналізуючи показники, що характеризують конкурентоспроможність страхового ринку (табл. Б.8), зазначимо, що найбільшу щільність страховиків має Словаччина (показник коливається від 109,45 у 2020 р. до 131,27 у 2019 р.), причиною лідерства цієї країни над високорозвиненими країнами Європи, є відносно маленька чисельність населення (5,4–5,5 млн. осіб) порівняно з іншими країнами (так, кількість населення Німеччини сягає 83,2 млн. осіб станом на 2020 р., а Франції – 67,7 млн. осіб). Серед високорозвинених країн найбільшу щільність

має Іспанія (показник знаходиться в межах 22,72–24,63), яка в нашій вибірці входить в трійку країн, що мають найбільшу кількість страховиків. Високі показники щільності мають також Італія (19,69–21,11) та Франція (18,42–23,77).

Найменша щільність серед високорозвинених країн у Німеччині (6,29–6,55), це пояснюється тим, що серед представлених країн, саме Німеччина має найбільшу кількість населення (83,2 млн. осіб станом на 2020 р. порівняно з 67,7 млн. осіб у Франції та 47,4 млн. осіб в Іспанії) [42], поряд з цим у країні також незначна кількість страховиків (523 станом на 2020 р., порівняно з Словаччиною, де діє 602 страховики). Серед країн, що розвиваються, найменшу щільність страховиків має Польща (1,55–1,61), що пояснюється відносно малою кількістю страховиків (59 станом на 2020 р. при населенні 37,8 млн. осіб). Так, для порівняння, в Чехії на 10,7 млн. осіб діє на ринку 44 страховики (за даними 2020 р.).

Якщо аналізувати щільність в різних країнах за роками, то потрібно сказати, що в Австрії щільність була найбільшою у 2016–2017 рр., а протягом 2018–2020 рр. спостерігається тенденція до скорочення, що пояснюється збільшенням населення та скороченням страховиків у 2018–2020 рр. У Франції в загальному наявна тенденція до скорочення щільності протягом аналізованого періоду, що також пов'язане зі зростанням населення та скороченням кількості страховиків. Німеччина, як і попередні країни, також має тенденцію до щорічного скорочення щільності страховиків (з 6,55 у 2015 р. до 6,29 у 2020 р.). В Італії щільність демонструє те скорочення, то зростання, проте є досить високою (19,69–21,09).

В Іспанії щільність коливається від 22,72 до 24,63, оскільки при щорічному збільшенні чисельності населення кількість страховиків не має чіткої тенденції, для неї характерне то збільшення, то зменшення. Польща в основному демонструє тенденцію до щорічного скорочення щільності страховиків. Словаччина демонструвала тенденцію щорічного збільшення щільності до 2020 р., причиною чого є суттєве зменшення у 2020 р. кількості страховиків (з 722 до 602). В Чехії показник щільності показує щорічне

скорочення, що пояснюється щорічним зменшенням кількості страховиків та зростанням населення (з 10,6 млн. осіб у 2015 р. до 10,7 млн. осіб у 2020 р.).

Наступним показником, який ми розглянемо є середня сплачена премія на душу населення (α) (табл. Б.9, додаток Б). Лідером за показником середньої сплаченої премії на душу населення є Франція (2920,22 євро на 1 особу у 2020 р.), оскільки країна займає друге місце за обсягом зібраних валових премій. Далі майже на одному рівні знаходяться Німеччина та Італія (2655,82 та 2685,81 євро на 1 особу відповідно, станом на 2020 р.), ці країни входять в трійку лідерів нашої вибірки за валовими преміями, при чому першість залишається за Німеччиною. Серед країн, що розвиваються лідером за даним показником є Чехія (587,20 євро на 1 особу у 2020 р. порівняно з 394,18 євро у Словаччині та 360,11 євро у Польщі). Так, в Чехії на 10,7 млн. осіб припадає 6 283 млн. євро валових премій, а у Польщі – на 37,8 млн. осіб лише 13 612 млн. євро.

Якщо розглядати динаміку зміни середньої сплаченої премії на душу населення в країнах ЄС за роками, то можна сказати наступне: в Австрії у 2016 р. відбувається скорочення цього показника з подальшим щорічним зростанням, що пов'язане зі зменшенням у 2016 р. обсягу зібраних валових премій. У Франції стабільної тенденції не спостерігається: зростання показника відбувається у 2016, 2018–2019 рр., а скорочення – у 2017 та 2020 рр., ця тенденція повністю залежить від зміни обсягу валових премій країни. Німеччина демонструє щорічне зростання показника середньої сплаченої премії на душу населення, окрім 2016 р. (відбулося несуттєве скорочення порівняно з попереднім роком). В Італії не має чіткої тенденції, зростання (у 2018–2019 рр.) чергуються зі спадами (у 2015–2017 та 2020 рр.). Для Іспанії також характерне коливання то в бік зростання, то в бік скорочення, через нестабільну динаміку валових премій. У Польщі у 2016–2017 та 2019 рр. спостерігається зростання показника, а у 2015, 2018 та 2020 рр. – скорочення. Словаччина, як і попередні країни, не має стабільної динаміки зміни показника. В Чехії можемо спостерігати тенденцію до щорічного зростання, окрім 2016 р., коли відбулося скорочення обсягу зібраних валових премій.

Іншим показником, що впливає на конкурентоспроможність страхового ринку є середня премія пересічного страховика, яку отримано протягом року (β) (табл. Б.10, додаток Б). Лідером за показником середньої премії пересічного страховика є Німеччина (422,49 млн. євро), оскільки при достатньо високих обсягах валових премій, в країні менша кількість страховиків, ніж в інших високорозвинених країнах (523 страховика в Німеччині, порівняно з 1 247 у Франції та 1 250 в Італії). Друге місце займає Польща (230,71 млн. євро), причиною чого також є незначна кількість страховиків (59 у Польщі порівняно з 602 у Словаччині, яка через найнижчі обсяги валових премій та значну кількість страховиків має найменший показник середньої премії пересічного страховика). Наступними йдуть Австрія (167,07 млн. євро) та Франція (158,54 млн. євро), у цих країн суттєво відрізняються обсяги валових премій та кількість страховиків (18 044 млн. євро премій та 108 страховиків в Австрії порівняно з 197 699 млн. євро премій та 1247 страховиків у Франції), проте співвідношення розподілу є майже однаковим. Серед розвинених країн найнижчий показник має Іспанія (52,70 млн. євро), оскільки ця країна займає третє місце за чисельністю страховиків (1077 страховиків у 2020 р.), проте має нижчі показники зібраних валових премій (56 759 млн. євро у 2020 р.).

Наступним важливим показником є показники концентрації страхового ринку (рис. 2.2, табл. Б.11, додаток Б). Показник CR1 є найбільшим в Польщі (коливається від 30,7 до 37%), тобто більше третини ринку контролює одна страхова компанія. Також досить високі показники в Чехії (30,3–33,6%) та Словаччині (31–33%), проте для цих країн характерне щорічне скорочення показника CR1. Серед розвинених країн показник є найбільшим в Австрії (22,7 % у 2020 р.), але для цієї країни також характерна тенденція до щорічного скорочення показника. Якщо показник CR2 перевищує 35%, то ринок вважається монополізованим, така ситуація спостерігається в Австрії, Польщі, Чехії та Словаччині. Слід зазначити, що найвище значення

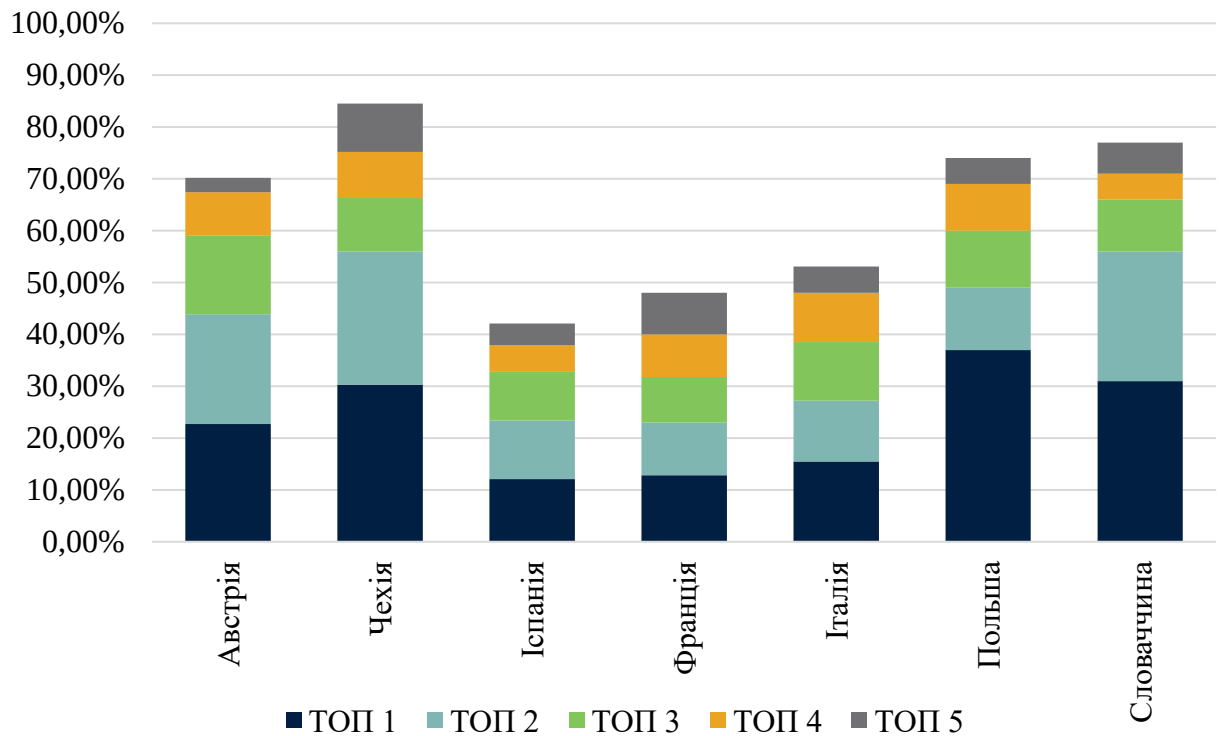


Рис. 2.2. Ринкова концентрація топ-5 страхових компаній країн ЄС у 2019 р.

Джерело: сформовано автором на основі даних [84].

показника має Чехія (56–62,6%), тобто дві найбільші страхові компанії цієї країни контролюють більше половини ринку.

За показниками CR3 та CR5 Австрія, Польща, Чехія та Словаччина також мають монополізований страховий ринок, оскільки в цих країнах показник CR3 перевищує 50%, а CR5 – 70%.

Щодо показника CR4 маємо деталізовану таблицю (табл. А.10), де визначено ступінь монополізації ринку. Так, у Франції (39,8–41%), Німеччині (37,5–38,2%), Італії (48–54,6%) та Іспанії (37,6–41,5%) ринок не пропорційний та помірно концентрований. А в Австрії (67,4–69,2%), Польщі (61–69%), Чехії (75,2–78,2%) та Словаччині (71–72%) ринок є висококонцентрованим і в більшості випадків визнається монополізованим.

Тобто, за всіма показниками концентрації страхових компаній, монополізований страховий ринок характерний для Австрії, Польщі, Чехії та Словаччини.

2.3. Оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних страхових компаній

Для оцінювання конкурентоспроможності страхових компаній України обрано п'ять провідних страхових компаній non-life на основі показника зібраних валових страхових премій за 2022 рік (табл. Б.3). З метою визначення їх ролі та можливостей діяльності на страховому ринку України наведемо коротку характеристику цих компаній як суб'єктів господарювання (табл. Б.12).

Для оцінки конкурентоспроможності страхових компаній застосовано методику, представлену у пункті 1.3 відповідно до наведених у додатках показників. Але четвертий елемент, конкурентоспроможність товару (КТ), прийнято рішення розрахувати на основі Народного рейтингу страхових компаній України [43], який створений задля визначення реального рівня обслуговування страховими компаніями своїх клієнтів, оскільки детальна інформація про страхові послуги становить комерційну таємницю.

Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності страхових компаній здійснено на підставі даних їхньої фінансової звітності (додаток В, табл. В.1-В.5). Для переведення розрахованих показників у відносні величини (бали) здійснено їх порівняння з базовими показниками. В якості базових показників використано середні значення кожного показника. У цілях переведення показників у відносні величини відповідно до методу використано 15-бальну шкалу. При цьому значення «5 балів» надано показникам, які гірші за базовий інтервал; «10 балів» – на рівні базового інтервалу; «15 балів» – значення показників більше за базовий інтервал (додаток В, табл. В.6). Інтервали визначено на основі мінімальних та максимальних значень показників і поділено на 3 рівномірних сегменти. Відносні величини показників конкурентоспроможності страхових компаній за 15-бальною шкалою представлено в табл. В.7 (додаток В).

Далі здійснено розрахунок показників оцінки конкурентоспроможності підприємства за допомогою формул 2.2 – 2.4 та коефіцієнта

конкурентоспроможності підприємства (ККП), який відображено в табл. В.8 та на рис. В.1 (додаток В).

Аналізуючи наведені вище показники, слід зазначити, що показник ефективності діяльності підприємства (ЕП) є одним з найбільш суттєвих елементів коефіцієнту конкурентоспроможності для більшості страхових компаній. Найбільші значення ЕП зафіксовані у АТ «СК «АРКС»», ПАТ «СК «УСГ»» та ПрАТ «СК «Уніка»», проте показник має нестабільну динаміку протягом аналізованого періоду (зростання чергуються зі спадами), а найбільші значення зафіксовані у 2022 р. (у «АРКС» – 13,55, «УСГ» – 14,50, «Уніка» – 12,00). Причиною цього є суттєве збільшення у 2022 р. відносного показника рентабельності товару (з 4,00 до 6,00) у перелічених вище страхових компаній та відносного показника фондівіддачі (з 1,90 до 2,85) у ПАТ «СК «УСГ»». ЕП у АТ «СК «Інго»» демонструє стабільну динаміку: протягом аналізованого періоду значення показника дорівнює 10,00; а у ПрАТ «СГ «ТАС»» стабільна динаміка зі значенням 10,00 змінюється у 2021 р. (відбувається зростання показника до 10,50), що пояснюється збільшенням відносного показника продуктивності праці.

Ще одним вагомим елементом є фінансове положення підприємства (ФП). Серед аналізованих компаній найбільше значення цього показника має ПрАТ «СГ «ТАС»» (показник коливається від 12,20 до 13,25), друге місце за значеннями ФП займає АТ «СК «Інго»». Причиною цього є значне перевищення коефіцієнту автономії у цих компаніях (так, у ПрАТ «СГ «ТАС»» він дорівнює 4,35 порівняно з 2,90 в інших компаніях) та коефіцієнту обіговості обігових засобів (2,25 у ПрАТ «СГ «ТАС»» порівняно з 1,50).

Такий елемент як ефективність збуту та просування товару (ЕЗ) займає найменшу питому вагу порівняно з іншими елементами коефіцієнту конкурентоспроможності у всіх страхових компаніях нашої вибірки. У АТ «СК «АРКС»», ПАТ «СК «УСГ»» та ПрАТ «СК «Уніка»» показник має нестабільну динаміку (зростання чергуються зі спадами), проте саме у цих компаній він є найбільшим порівняно з двома іншими (так, у АТ «СК «Інго»» та ПрАТ «СГ

«ТАС»» показник має незмінне значення 7,10, в той час як у ПАТ «СК «УСГ»» у 2022 р. він сягає 9,95), причиною є високий показник рентабельності продажу в АТ «СК «АРКС»», ПАТ «СК «УСГ»» та ПрАТ «СК «Уніка»».

Останній елемент коефіцієнту конкурентоспроможності – конкурентоспроможність товару (КТ) є найбільшим у ПрАТ «СК «Уніка»», оскільки саме ця компанія має найвищий рівень довіри у споживачів страхових послуг відповідно до Народного рейтингу страхових компаній України.

Розрахувавши та проаналізувавши всі елементи ККП можемо розрахувати його для кожної страхової компанії вибірки за останні п'ять років (додаток В, табл. В.8 та на рис. В.1). Для більш наочного відображення ККП провідних страхових компаній України побудовано теплову карту (табл. 2.1), що відображають динаміку зміни зазначеного коефіцієнту п'яти обраних страхових компаній України за 2018–2022 рр.

Таблиця 2.1

Теплова карта коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства
провідних страхових компаній України

Страхові компанії	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
ПАТ «СК «УСГ»»	10,33	9,51	9,39	9,51	10,44
АТ «СК «АРКС»»	9,55	8,97	9,70	10,09	10,02
ПрАТ «СК «Уніка»»	10,04	9,96	10,56	9,81	10,90
ПрАТ «СГ «ТАС»»	9,78	9,42	9,50	9,55	9,90
АТ «СК «Інго»»	9,66	9,60	9,27	9,24	9,30

Примітка: Вартість показників з урахуванням вагових значень

низький 0,00-5,00	базовий 5,01-10,00	високий 10,01-15,00
----------------------	-----------------------	------------------------

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. В.8 (додаток В).

Усі обрані нами п'ять страхових компаній мають коефіцієнт конкурентоспроможності на базовому рівні або вище базового, значення 0,00–5,00, тобто нижче базового, відсутнє. Слід зазначити, що у 2022 р. три страхові компанії мають ККП вище базового рівня (ПАТ «СК «УСГ»» – 10,44; АТ «СК «АРКС»» – 10,02; ПрАТ «СК «Уніка»» – 10,90), що свідчить про позитивну тенденцію. Також необхідно відмітити, що ККП обраних компаній за аналізований період є досить високим (наближається до значення 10, що є верхньою межею базового проміжку).

Аналізуючи складові ККП за кожною обраною СК у розрізі років (рис. В.2, додаток В), необхідно зазначити, що у ПАТ «СК «УСГ»» найбільші значення ККП зафіксовані у 2018 та 2022 рр. (10,33 та 10,44 відповідно), таким чином з 2018 р. по 2020 р. спостерігався спад показника, а з 2021 р. – зростання. Розглядаючи АТ «СК «АРКС»» слід зазначити, що ККП демонструє то спад, то зростання (найменше значення зафіксовано у 2019 р. – 8,97), але у 2022 р. ККП дорівнює 10,02, що ставить цю компанію на третє місце у вибірці.

ПрАТ «СК «Уніка»» має найвищі показники ККП (так компанія тричі за аналізований період має значення показника вище базового рівня – у 2018, 2020 та 2022 рр.), значення ККП 10,90 у 2022 р. дає можливість компанії очолити перше місце за цим показником у вибірці. ПрАТ «СГ «ТАС»» не має суттєвих стрибків в значенні показника ККП, і з 2019 р. демонструє тенденцію до щорічного його зростання зі значенням 9,90 у 2022 р. Аналізуючи АТ «СК «Інго»» можна побачити тенденцію до скорочення ККП (так у 2018 р. показник складав 9,66, а у 2022 р. – 9,30), проте ці значення знаходяться в межах базового проміжку та наближаються до його верхньої межі.

Для оцінки конкурентоспроможності страхових компаній Європейського Союзу обрано тільки три страхових компанії, які є представниками таких самих міжнародних страхових груп, представлених лідерів на ринку України (табл. 2.2). Коротка характеристика вибраних компаній зазначених міжнародних страхових груп представлена в табл. Г.1 (додаток Г).

Таблиця 2.2

Страхові компанії, що входять до складу міжнародних страхових груп та представлені на страховому ринку України та ринках інших країн

Міжнародна страхова група	Країна походження МСГ	Страхова компанія, яка функціонує на страховому ринку України	Страхова компанія, яка функціонує на ринках інших країн
Vienna Insurance Group	Австрія	ПрАТ «СК «УСГ»»	Asigurarea Romaneasca ASIROM (Румунія)
Fairfax Financial Holdings	Канада	АТ «СК «АРКС»»	Allied World Assurance Company Holdings (Бермудські острови)
UNIQA Insurance Group	Австрія	ПрАТ «СК «Уніка»»	UNIQA Österreich (Австрія)

Джерело: складено автором на основі даних [44, 45, 46].

Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності страхових компаній (додаток Г, табл. Г.2–Г.4) здійснено на підставі даних їхньої фінансової звітності. Для переведення розрахованих показників у відносні величини (бали) здійснено їх порівняння з базовими показниками проведено за аналогічною методикою, яка наведена у пункті 2.3. Результати розрахунку показників оцінки конкурентоспроможності аналізованих підприємств відображено в табл. Г.5 (додаток Г) .

Аналізуючи наведені вище показники, слід зазначити, що показник ефективності діяльності підприємства (ЕП) є одним з трьох суттєвих елементів коефіцієнту конкурентоспроможності для вибраних СК. Найбільшим цей показник є в компанії ASIROM (значення коливається від 10,50 до 12,05). Найвище значення показника (12,05), зафіксоване у 2021 р. пояснюється збільшенням у цьому році відносного показника витрат на одиницю продукції. Страхові компанії Allied World та UNIQA мають стабільну динаміку та демонструють значення показника на рівні 10,00, окрім 2018 р., коли в СК Allied World показник становив 11,55, причиною чого стало також збільшення відносного показника витрат на одиницю продукції.

Наступним вагомим елементом ККП є фінансове положення підприємства (ФП). Найбільшим цей показник є у Allied World та UNIQA , він становить 11,45

протягом усього аналізованого періоду. У СК ASIROM показник ФП складає 10,00 протягом усього періоду, причиною меншого значення показника у даної СК є нижчий рівень коефіцієнту автономії (2,90 порівняно з 4,35 у інших страхових компаній). Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ) займає третє місце по вагомості серед елементів ККП для даних страхових компаній. Найбільшим цей показник є у СК ASIROM (8,95, тоді як у інших компаній цей показник складає 7,10), причиною чого є вищий показник рентабельності продажу у СК ASIROM (5,55) порівняно з 3,70 у інших страхових компаній. Останній елемент коефіцієнту конкурентоспроможності – конкурентоспроможність товару (КТ) є найбільшим у СК UNIQA (значення коливаються від 11,20 до 11,67), далі йде СК ASIROM (8,96–9,33) та СК Allied World (7,98–8,31).

Розрахувавши та проаналізувавши всі елементи ККП можемо розрахувати його для кожної страхової компанії вибірки за останні п'ять років (додаток Г, табл. Г.6, рис. Г.1). Для більш наочного відображення ККП зарубіжних страхових компаній побудовано теплову карту (табл. 2.12), що відображають динаміку зміни вказаного коефіцієнту обраних страхових компаній зарубіжних країн за 2018–2022 рр.

Аналізуючи ККП (табл. Г.7, рис. Г.2, додаток Г), можна сказати наступне: усі обрані нами страхові компанії мають коефіцієнт конкурентоспроможності на базовому рівні або вище базового, значення 0,00–5,00, тобто нижче базового, відсутнє. Слід відмітити, що СК UNIQA має показник ККП вище базового рівня протягом всього аналізованого періоду (найбільше значення у 2022 р. – 10,47). Страхові компанії ASIROM та Allied World демонструють показник ККП на базовому рівні, що наближається до його верхньої межі. Однак СК ASIROM має вищі значення ККП (від 9,55 у 2018 р. до 9,78 у 2021 р.), тоді як Allied World демонструє коливання показника від 9,09 у 2019 р. до 9,37 у 2018 р. Узагальнюючи, слід сказати, що всі аналізовані СК є мають високий рівень конкурентоспроможності, оскільки значення показника ККП знаходяться в базовому (ближче до верхньої межі) та високому проміжках.

Таблиця 2.3

Теплова карта коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства
зарубіжних страхових компаній

Страхові компанії	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
Asigurarea Romaneasca ASIROM (Румунія)	9,55	9,65	9,58	9,78	9,61
Allied World Assurance Company Holdings (Бермудські острови)	9,37	9,09	9,17	9,14	9,20
UNIQA Österreich (Австрія)	10,22	10,15	10,27	10,23	10,47

Примітка: Вартість показників з урахуванням вагових значень

низький 0,00-5,00	базовий 5,01-10,00	високий 10,01-15,00
----------------------	-----------------------	------------------------

Джерело: побудовано автором на основі даних табл. Г.6 (додаток Г).

Найбільше значення зафіксовано у 2022 р. (10,47), а найменше – у 2019 р. (10,15). Розглядаючи СК Allied World, також можна спостерігати нестабільну динаміку зміни показника ККП, його найбільше значення (9,37) було зафіксовано у 2018 р., а вже у 2019 р. спостерігається найменше значення за аналізований період – 9,09. У СК ASIROM, як і у попередніх компаній, періоди спаду показника чергуються зі зростанням, найбільше значення (9,78) зафіксовано у 2021 р., а найменше – у 2018 р. (9,55). Проте, відповідно до значень показника ККП, всі аналізовані страхові компанії мають достатній рівень конкурентоспроможності на страховому ринку.

Користуючись наявною статистичною інформацією та проведеними розрахунками простежимо вплив рівня конкурентоспроможності на валовий прибуток. Передусім потрібно окреслити дескриптивну (описову) статистику досліджуваних показників, яка графічно представлена на рис. 2.3. Визначено діапазон даних (мінімальні та максимальні значення). Діаграма більш довша валового прибутку, що свідчить про більшу розсіяність даних, ніж ККП. Довгі «вуса» вказують на наявність екстремальних спостережень. В обох випадках розподіл є асиметричним, зокрема спостерігається лівостороння асиметрія, що також підтверджується наведеними графіками частоти розподілу значень (рис. 2.4).

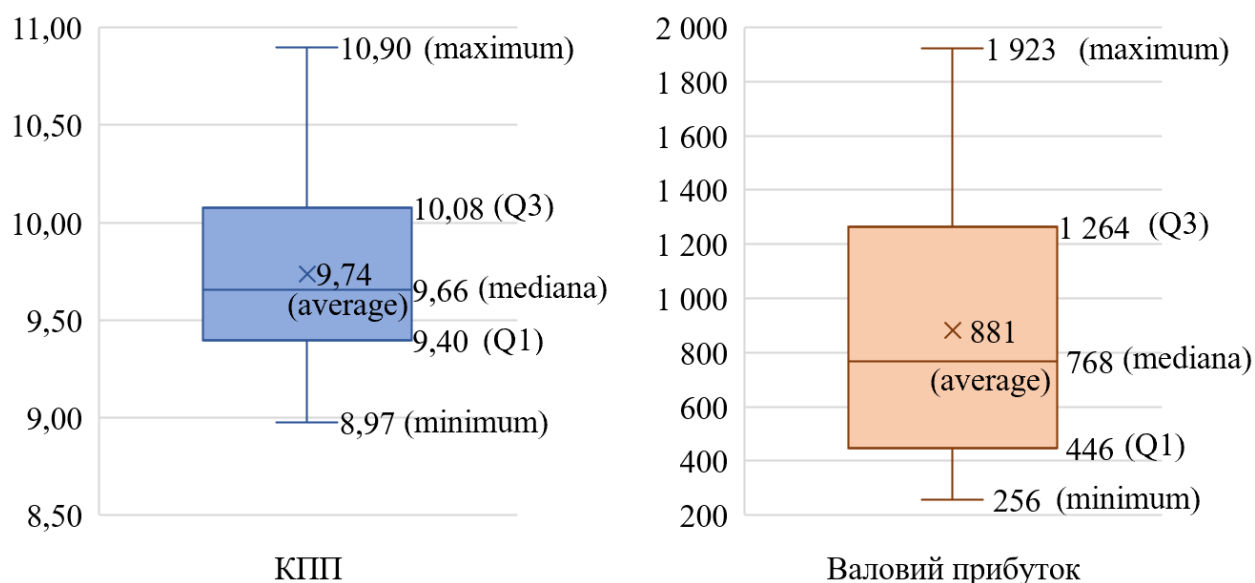


Рис. 2.3. Дескриптивна статистика коефіцієнту конкурентоспроможності та валового прибутку страхових компаній

Джерело: побудовано автором.

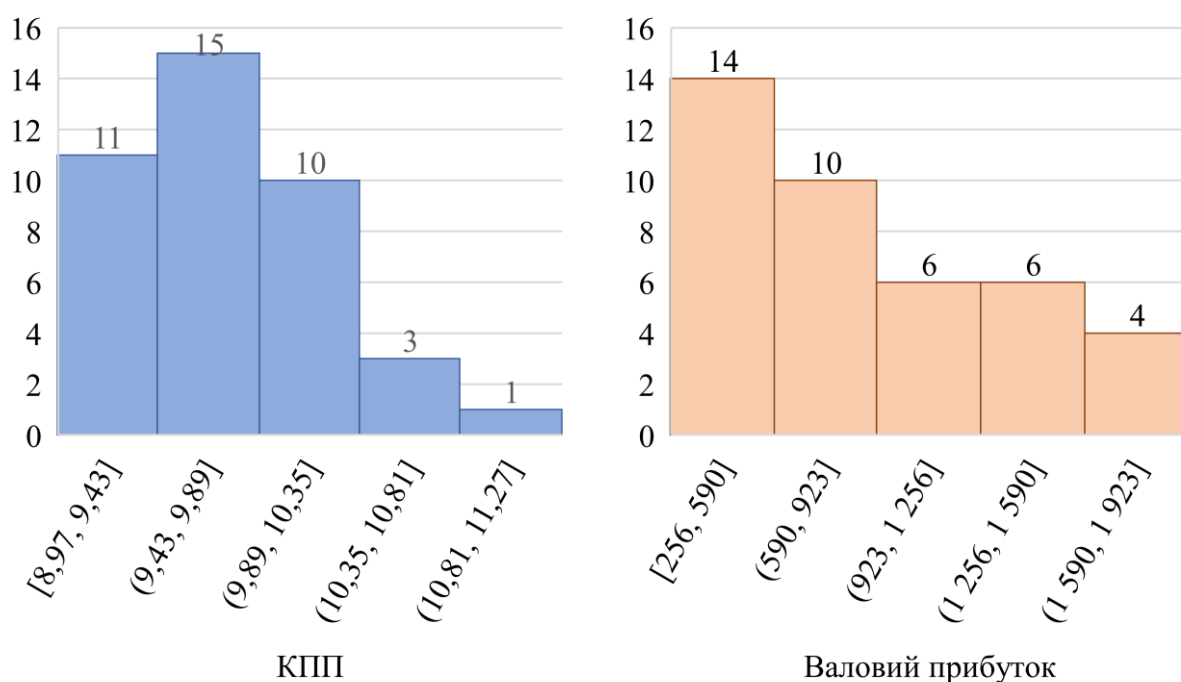


Рис. 2.4. Частота розподілу значень коефіцієнту конкурентоспроможності та валового прибутку страхових компаній

Джерело: побудовано автором.

Для побудови економіко-математичної моделі взаємозалежності коефіцієнту конкурентоспроможності та валового прибутку (2.1) використану статистичну інформацію п'яти українських та трьох страхових компаній

інших країн за останні п'ять років (безпосередньо 40 спостережень).

$$\text{ВП} = 460\,972,54 \cdot \text{ККП} - 360\,7496,37 \quad (2.1)$$

Проведені дослідження показали, що порівнювальні показники прямолінійно залежні між собою із ступенем кореляції 0,44 (рис. 2.5). Стандартна похибка становить 425 420,96 од. Коефіцієнт детермінації R^2 для рівняння регресії складає 0,1947. Значимість F та P-значення відповідно дорівнюють 0,0044 та 0,0198, а отже, рівняння є статистично значимим при 95%-вому рівні надійності. Також статистичну значимість підтверджує і 95%-вий рівень надійності відсутність зміни знаку вільного члену (константи) рівняння при переході від стовпчика «нижні 95%» до стовпчика «верхні 95%».

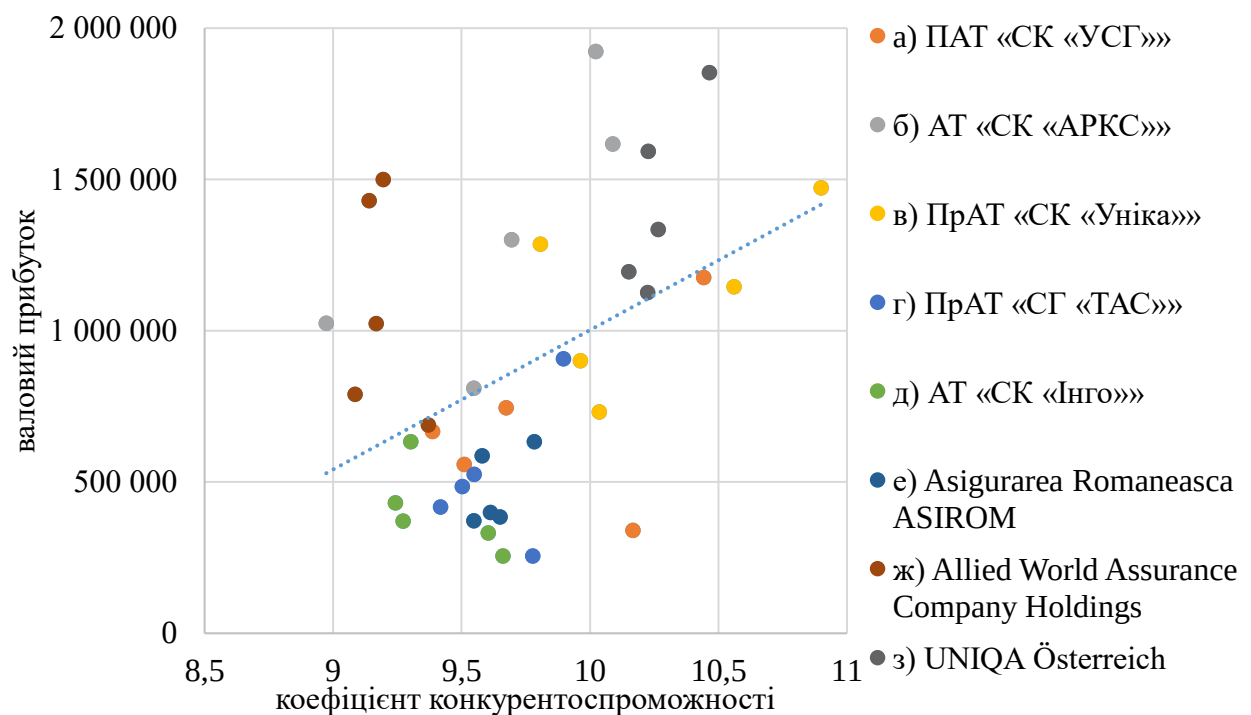


Рис. 2.5. Взаємозалежність коефіцієнту конкурентоспроможності та валового прибутку досліджуваних страхових компаній

Джерело: побудовано автором.

Таким чином, можна зазначити, що досліджувані страхові компанії мають достатньо високий рівень конкурентоспроможності, який дозволяє їм створювати гідну конкуренцію на ринку та утримувати лідерські позиції

протягом тривалого часу. Побудована модель взаємозалежності свідчить про те, що майже на 20% саме конкурентоспроможність страхових компаній впливає на рівень валового прибутку.

Висновки до розділу 2

1. Розглянуто основні показники страхового ринку України на підставі проведення діагностування конкурентоспроможності страхового ринку України. Визначено декілька тенденцій: кількість страховиків на ринку щорічно зменшується, кількість укладених договорів не має чіткої тенденції і спостерігаються зростання та спади, валові страхові премії та страхові виплати демонструють здебільшого тенденцію щорічного зростання. На підставі аналізу показників конкурентоспроможності страхового ринку України визначено, що показник щільності страховиків протягом аналізованого періоду постійно зменшується, причиною чого є щорічне скорочення зареєстрованих СК. Показник відкритості страхового ринку свідчить про відкритість ринку. Показник ємності страхових послуг на ринку України має низький рівень (менше 10% від ВВП). На підставі отриманих в процесі діагностування коефіцієнтів концентрації (CR4) доведено, що страховий ринок України є пропорційно розподіленим та слабо концентрованим (10-30%). Виділено лідерів страхового ринку України за отриманими валовими страховими преміями у 2022 р. в розрізі видів страхування.

2. Зважаючи на здійснений аналіз конкурентоспроможності страхового ринку країн ЄС, встановлено, що до 2018 р. Європа лідирувала за обсягами зібраних страхових премій. У 2019 р. лідером за зібраними преміями стає Азіатсько-Тихоокеанський регіон, а з 2020 р. ситуація докорінно змінюється і лідером за зібраними страховими преміями стає Північна Америка. Спостерігається одночасне зменшення обсягів страхових премій в Європі та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні. Значна частка усіх валових премій країн ЄС (58,53%) припадає на страхування інше, ніж життя. Визначено, що

найбільшу щільність страховиків має Словаччина, що обумовлюється відносно низькою чисельністю населення порівняно з іншими країнами. Лідером за показником середньої сплаченої премії на душу населення є Франція. За розміром середньої премії пересічного страховика лідирує Німеччина, оскільки при достатньо високих обсягах валових премій в країні менша кількість страховиків, ніж в інших високорозвинених країнах. Показник концентрації (CR1) є найвищим в Польщі: більше третини ринку контролює одна СК. За показником CR2 у Чехії встановлено, що дві СК контролюють більше половини ринку. Підсумовуючи можна зазначити, в Австрії, Польщі, Словаччині та Чехії страховий ринок є монополізованим, А у Франції, Італії та Іспанії є не пропорційним та помірно концентрованим.

3. Для оцінювання конкурентоспроможності СК обрано п'ять провідних вітчизняних СК non-life на основі показника зібраних валових страхових премій за 2022 рік. Під час оцінювання застосовано методику, яка полягає на аналізі ефективності діяльності, фінансового положення та ефективності збуту і просування товару, а також його конкурентоспроможності. В процесі аналізу встановлено, що 3 з аналізованих вітчизняних компаній мають приналежність до міжнародних страхових груп, тому для оцінювання рівня конкурентоспроможності вибрано зарубіжні компанії з тих саме груп: Vienna Insurance Group, Fairfax Financial Holdings, UNIQA Insurance Group. За результатами оцінювання визначено, що у всіх аналізованих СК спостерігається висока ефективність діяльності та високий рівень фінансового положення. Проте жодна СК не перевищила межі базового рівня за показником ефективності збуту та просування страхових послуг. За показником конкурентоспроможності товару тільки UNIQA Österreich має високий рівень. Втім загальний рівень конкурентоспроможності аналізованих вітчизняних СК є високим (ПАТ «СК «УСГ»», АТ «СК «АРКС»», ПрАТ «СК «Уніка»» і UNIQA Österreich) та базовим, але таким, що наближається до високого (ПрАТ «СГ «ТАС»», АТ «СК «Інго»», Asigurarea Romaneasca ASIROM і Allied World Assurance Company Holdings).

РОЗДІЛ 3

МОДЕЛЮВАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМНИХ ПИТАНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

3.1. Проблемні питання формування конкурентоспроможності зовнішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції

В процесі проведення діагностування конкурентоспроможності страхового ринку України на тлі страхових ринків країн Європейського Союзу та виконання оцінювання рівня конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних страхових компаній виявлено доволі сильну конкурентну базу у всіх досліджуваних страхових компаній. Проте під час аналізу виокремлено низку проблемних питань, що стосуються зовнішнього макро- та мікро-середовища вітчизняних страхових компаній в умовах євроінтеграції.

Аналізуючи страхові компанії різноманітних країн та порівнюючи детально показники між собою виявлено певні проблемні питання, які формують зовнішнє макросередовище страхової компанії. Це спонукало до обґрунтування причин їх виникнення та запропонування інструментів їх вирішення, а також можливих очікуваних наслідків (табл. 3.1 та 3.2). Перед усім потрібно відзначити, що у високо розвинутих країнах розвиток сфери life-страхування знаходиться майже на одному рівні за розмірами страхових премій і поділяє ринок майже навпіл. Це обумовлюється декількома факторами.

По-перше, існування солідарної системи пенсійного забезпечення знаходиться під загрозою, оскільки з кожним роком кількість пенсіонерів невпинно зростає, а кількість працюючих осіб стає значно меншою. Інакше можна сказати, що раніше на кожного пенсіонера могло припадати по 4-5 працюючих осіб, а наразі на кожну працюючу особу припадає 2 пенсіонера.

Таблиця 3.1

Проблемні питання, причини виникнення, інструменти вирішення та очікувані наслідки зовнішнього макросередовища СК

Проблемні питання	Причини виникнення	Інструмент вирішення	Очікувані наслідки
зміна попиту на послуги страхування	зміна демографічних показників внаслідок старіння населення, поява нових поколінь, наявність міграційних потоків	розвиток медичного страхування	зниження навантаження на державну систему медичного забезпечення, збільшення попиту на послуги медичного страхування за рахунок надання унікальних та передових рішень, які відповідають мінливим потребам споживачів
недостатнє пенсійне забезпечення	одержувачів пенсій набагато більше ніж платників страхових внесків	розвиток life-страхування	збільшення попиту на послуги life-страхування, що сприятиме зростанню його частки у загальній структурі та підвищенню конкурентоспроможності страхового ринку України і як наслідок зміцнення положення українських компаній на європейському ринку
тіньова економіка та нелегальний бізнес	недосконалість нормативно-правової бази та високий податковий тиск на суб'єктів малого та середнього бізнесу, неякісне виконання посадових обов'язків	стимулювання діяльності бізнесу з боку держави за рахунок зменшення податкових платежів у разі участі суб'єкта господарювання у програмах соціального страхування співробітників та добровільного пенсійного страхування із оплатою внесків роботодавцем	зменшення частки тіньової економіки, збільшення продажів страхових послуг з life-страхування, зменшення оподаткування отримувачів, оскільки з таких доходів не стягується податок з доходів фізичних осіб
недосконалий захист прав споживачів у сфері цифрового страхування	невідповідність інтересам споживачів у цифровому просторі	впровадження елементів цифрової стратегії розвитку страхового ринку Європейського Союзу	сприяння цифрової трансформації сфери страхування з урахуванням цифрової етики та фінансової доступності страхових послуг їх споживачам з одночасним посиленням наглядових можливостей НБУ; розвиток цифрових страховиків та IT-інфраструктури страхового ринку
недовіра населення до страхового ринку в цілому	недостатність поінформованості про фінансовий стан СК та рівень впливу на нього певних стресів (подій)	висвітлення результатів стрес-тестування для СК України на ряду з банківськими установами	підвищення рівня поінформованості зацікавлених осіб про фінансовий стан СК і як наслідок рівня довіри

Джерело: розроблено автором.

Таблиця 3.2

Проблемні питання, причини виникнення, інструменти вирішення та очікувані наслідки зовнішнього мікросередовища СК

Проблемні питання	Причини виникнення	Інструмент вирішення	Очікувані наслідки
недовіра населення до страхового ринку в цілому	більшість населення ототожнює страховиків з сумнівними учасниками ринку, які можуть бути причетними до фінансових пірамід.	продажі страхових послуг за допомогою банкострахування	охоплення страховими послугами значної кількості населення, тобто збільшення страхового поля, і як наслідок зростання валових страхових премій та підвищення рівня проникнення
незначні обсяги продажу страхових послуг через посередників	законодавча неврегульованість питань діяльності страхових посередників та відсутність сприятливих умов для розвитку мережі посередництва у сфері страхування	розвиток брокерської і дистриб'юторської мереж	збільшення кількості каналів розповсюдження і послуг, що за тягне за собою збільшення споживачів і страхових платежів, але і підвищує імовірність здійснення страхових виплат
зниження зацікавленості споживачів у використанні страхових послуг	зменшення обсягів наданих страхових послуг та кількості споживачів, що більшій мірі пояснюється відсутністю бажання у останніх продовжувати користування послугами СК на постійній довгостроковій основі та стрімким падінням рівня доходів з початком війни в країні	проведення соціологічних досліджень у сфері страхування та пізнання потреб і можливостей майбутніх клієнтів із подальшим їх використанням під час розробки стратегій розвитку та законодавчих актів	створення страхової продукції, яка повністю задовольняє вимоги страхувальників, що в свою чергу, збільшить попит на страховому ринку та дозволить реалізовувати індивідуалізовані страхові продукти
недостатня ефективність збутової діяльності страхових послуг	низька задоволеність якістю страхових послуг та недостатня гнучкість операційних процесів страхових компаній	стимулювання використання InsurTech в діяльності страхових компаній України	стимулювання запровадження використання штучного інтелекту, доповненої реальності та елементів роботизації у діяльності страхових компаній, що в свою чергу підвищить гнучкість бізнесу, ефективність операційних процесів, сегментації клієнтів та індивідуалізацію послуг для них
невідповідність інтересам частини споживачів використання технологічних та технічних інновацій	низька спроможність страхових компаній та відсутність достатнього попиту з боку споживачів	використання технологічних та технічних інновацій на страховому ринку	вчасне реагування на потреби споживачів із збереженням гнучкості поведінки на ринку, покращення доступності даних та аналітики з метою зменшення прогалин у захисті прав споживачів та сприяння фінансовій інклюзії, сприяння моніторингу цифровізації галузі НБУ

Джерело: розроблено автором.

Така ситуація притаманна не тільки країнам, що розвиваються, її можна спостерігати і в країнах з високим рівнем розвитку. І це передусім призводить до дефіциту бюджету Пенсійного фонду і як наслідок мізерні державні пенсії. Але в таких країнах як, наприклад, Німеччина дуже суворо ставляться до законодавства і шанують його. Підґрунтям цього є ставлення з усією відповідальністю державних службовців до виконуваних обов'язків. Рівень безробіття мінімальний, відсутня нелегальна заробітна плата, сплачуються всі податки та збори. Як раз зі всіх цих надходжень і формується дохідна частина бюджету пенсійного фонду, яка б мала забезпечувати гідну пенсію. Тому доволі сильно в країнах ЄС розвивається ринок страхування життя та створення приватних пенсійних фондів.

Але це не єдина низка проблемних питань, що пов'язані із забезпеченням. Відомо, що із початком військової агресії на Україну, велика кількість людей виїхала з України за кордон, там працює, купує товари та послуги і тим самим сплачує податки в країні перебування. Це також ставить перед урядом питання необхідності повернення таких осіб з-за кордону після завершення війни, створення прозорої системи пенсійного забезпечення, а також стимулювання розвитку добровільного страхування пенсій.

По-друге, враховуючи існування на ринку ЄС законодавства, яке регулює правила розповсюдження та продаж страхових послуг для України є проблемним питанням використання дистриб'юторської моделі продаж страхових послуг за допомогою страхових посередників: агентів та брокерів. Аналізуючи дані європейських країн (рис. 3.1 та 3.2) визначено, що в більшості країн ЄС страхові послуги в значному обсязі реалізуються через банкострахування, оскільки населення більшості країн довіряє більше банківській системі.

Наприклад, в Бельгії або Великобританії превалює реалізація страхових послуг life-страхування брокерами. Що цікаво, в Бельгії в life-страхуванні відсутня впливова кількість агентів. В non-life-страхуванні використання каналу продажів через агентів є більш розповсюджений в різних країнах Європейського Союзу.

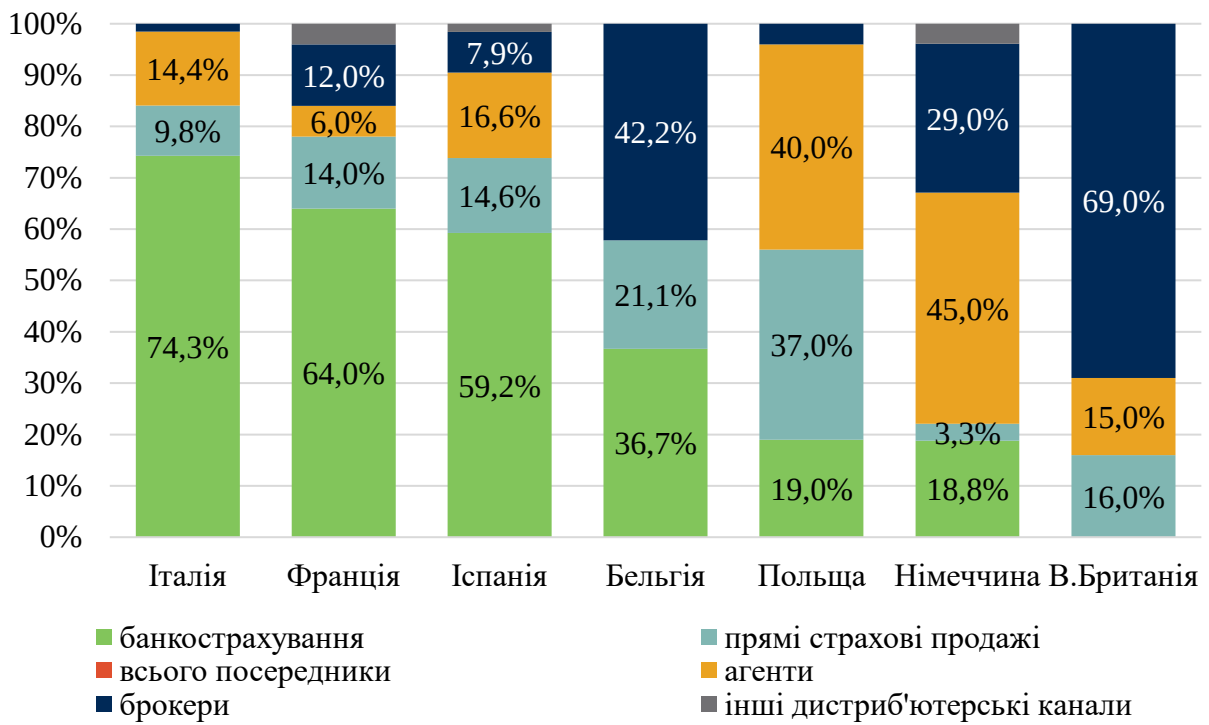


Рис. 3.1. Розподіл обсягів продаж страхових послуг з life-страхування в країнах Європейського Союзу дистриб'юторськими каналами

Джерело: сформовано на основі даних [84].

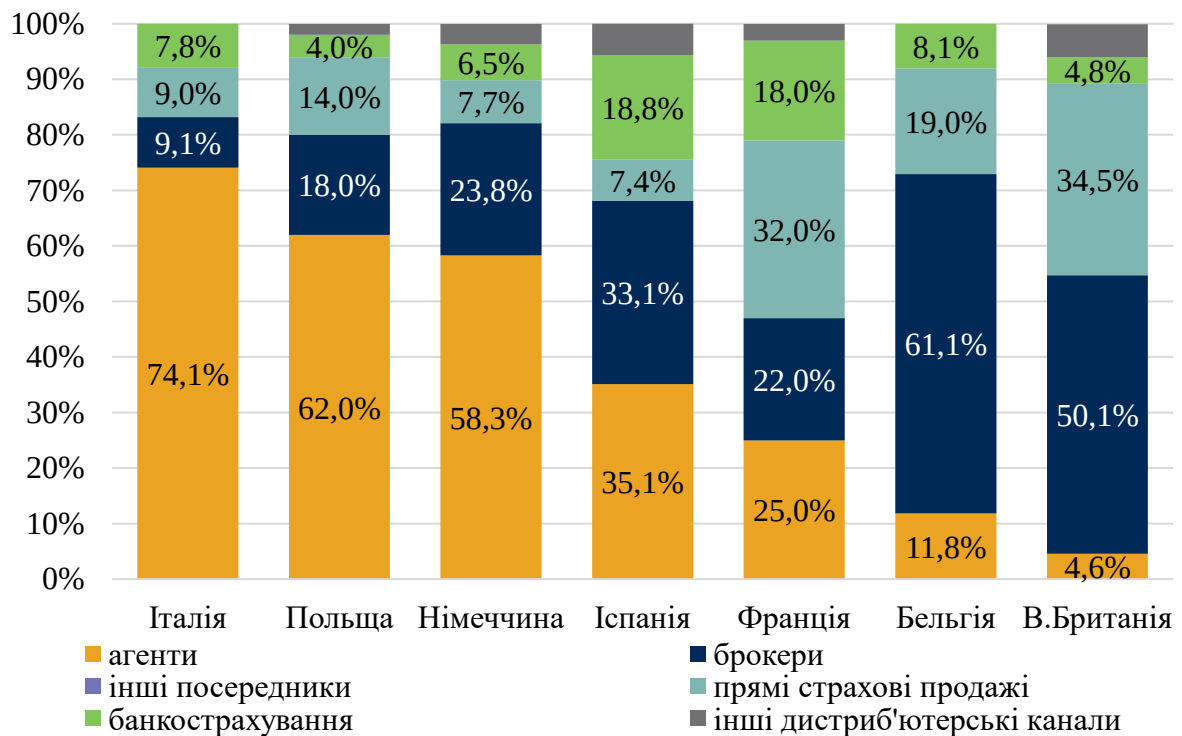


Рис. 3.2. Розподіл обсягів продаж страхових послуг з non-life-страхування в країнах Європейського Союзу дистриб'юторськими каналами

Джерело: сформовано на основі даних [84].

Але, в кожній країні присутність брокерів є значною і має потенційно позитивний вплив. Тому можна зазначити, що стимулювати розвиток life-страхування в Україні можливо буде ефективним за рахунок пропозиції банківськими представниками цих страхових послуг. Підвищенню рівня довіри до страхових компаній з боку населення є можливим також за сприянням держави та підприємців, де працевлаштовані такі особи. Наприклад, застосування добровільного пенсійного страхування із частковою оплатою внесків самим робітником і його роботодавцем.

Окрім того, фактором який би міг стимулювати підвищення довіри до компанії та страхового ринку в цілому є проведення соціологічних досліджень у сфері страхування та пізнанні потреб і можливостей майбутніх клієнтів, щоб створювати відповідну до потреб страхову продукцію. Окрім того до недовіри населення до страхового ринку призводить недостатність поінформованості про фінансовий стан страхових компаній та рівень впливу на його діяльність стресів (подій), що виникають. Проте, враховуючи наявність законодавства [47] щодо необхідності розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів страховиками, доцільним було б висвітлювати результати стрес-тестів на ряду з банківськими установами, а також створити можливість споживачам спостерігати за наявним рівнем платоспроможності страхових компаній.

Враховуючи доволі швидкий перехід страхового бізнесу в онлайн з початком повномасштабної війни на території України [29, 48], на страховому ринку існує проблема підвищеної активності кібер-терористів в умовах війни та необхідність вирішення цієї проблеми і в майбутньому, оскільки високий ризик кібер-атак з боку агресорів буде спостерігатися впродовж довгого часу. Інноваційні технології змінюють бізнес-операції, способи зв'язку між людьми та організаціями, а також те, як вони обмінюються та діляться все більшим обсягом інформації. Інновації мають важливе значення для розвитку страхування і, за умови належного регулювання та нагляду, будуть корисними для страхувальників, сектору та наглядових органів.

Інноваційні цифрові технології змінюють спосіб роботи ринку страхування [49, 50]. Штучний інтелект (ШІ), аналітика великих даних, хмарні обчислення і блокчейн – це лише деякі з технологій, які страхові компанії додають до свого інструментарію за останні роки, хоча і знаходяться на різних рівнях зрілості. Ці технології генерують надзвичайно великі нові набори даних і методи їх використання. Страхові компанії також ефективно прискорюють і внутрішні процеси завдяки автоматизації та трансформуванню свого бізнесу завдяки цим новим наборам даних, наприклад, тим, що можуть походити з Інтернету речей (IoT), а також все більш прогнозованій та потужній аналітиці, в тому числі за допомогою штучного інтелекту чи використання доповненої реальності під час реалізації страхових послуг.

Проте частина клієнтів залишається доволі консервативними у використанні новітніх сучасних технологічних та технічних інновацій на страховому ринку і віддають перевагу використанню вже знайомих технологій для них, що здебільшого обумовлено віком (поколінням) та соціальним середовищем споживачів. Але можна очікувати в найближчому майбутньому зростаючу потребу у фінансовій та цифровій освіті, що потребує постійного моніторингу з боку НБУ з метою сприяння вдосконаленню захисту прав споживачів у сфері цифрового страхування.

Серед досліджуваних вітчизняних страхових компаній спостерігається недостатня ефективність збутової діяльності страхових послуг, яка обумовлюється низькою задоволеністю їх якістю та недостатньою гнучкістю операційних процесів страхових компаній. Це зумовлює необхідність стимулювання використання InsurTech в діяльності страхових компаній України, що сприятиме стимулюванню запровадження використання штучного інтелекту, доповненої реальності та елементів роботизації у діяльності страхових компаній. Це в свою чергу підвищить гнучкість бізнесу, ефективність операційних процесів, сегментації клієнтів та індивідуалізацію послуг для них.

Динамічний розвиток індустрії Insurtech дозволяє страховим установам досягати своїх цілей та підвищувати ефективність без необхідності розробляти

такі системи власними силами. Замість цього вони можуть вдосконалити свої процеси за допомогою програмного забезпечення для автоматизації від Insurtech, яке впорядковує діяльність компанії та зменшує її витрати. Це не тільки призводить до збільшення прибутку, але й дає можливість пропонувати клієнтам більш конкурентоспроможні ціни та послуги.

Також потрібно пам'ятати, що територіальні води поблизу берегів України вважаються наразі небезпечними для проходження суден, що прямують до чорноморських портів і назад із зерном. Існує також імовірність довготривалого закріплення підвищеної ризикованості для транспортних суден у даному районі плавання. Тому органами державного регулювання наразі обговорюється угода із міжнародними перестраховиками ринку Lloyd's щодо розподілу ризиків між урядом України та приватними страховими компаніями. Втілення у життя цієї ініціативи сприяло б суттєвому відродженню комерційної судноплавної діяльності. Механізм страхування спрямований на захист суден, від пошкоджень, й ризики можуть бути поділені між страховиками та НБУ, а державна частка ризику, ймовірно, буде забезпечена державним дорожнім фондом України. Підсумовуючи слід зазначити, що угода про продовження експорту сільськогосподарської продукції з України є вирішальним фактором усунення ризиків для глобальної продовольчої безпеки та збереження експортної спроможності.

3.2. Інструменти вирішення проблемних питань формування конкурентоспроможності внутрішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції

В процесі виконання оцінювання рівня конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних страхових компаній виявлено високий рівень фінансового положення та показників ефективності їх діяльності, проте ефективність збуту та просування страхових послуг, а також рівня їх

конкурентоспроможності створює певні проблемні питання внутрішнього середовища страхових компаній (табл. 3.3).

Перш за все необхідно відмітити нестабільність економічного та політичного середовища у світі та безпосередньо в Україні, поява таких нових викликів реальності як військові дії та пандемія, що призвело до серйозних порушень ланцюгів поставок. Але також відзначимо підвищення ризиків кліматичних, які також мають безпосередній вплив на підвищення ризиків діяльності страхових компаній. Все це призводить і до підвищення рівня ризиків та виникнення нових в процесі операційної діяльності, які на даний час не враховані та не оцінені. Проте доцільно запропонувати запровадження використання системи автоматизованого андеррайтингу у діяльності страхових компаній, сутність якої полягає у комп'ютерному прийнятті рішень про прийняття ризиків на страхування. Використання системи автоматизованого андеррайтингу дозволить пришвидшити процес оцінки нових ризиків та удосконалити оцінку вже існуючих ризиків, прийнятих на страхування.

Інструментами такої системи автоматизованого андеррайтингу є скоринг та безперервний андеррайтинг операційної діяльності страхових компаній. Використання безперервного андеррайтингу дозволить здійснювати оцінювання постійно протягом дії договору страхування, а, наприклад, телематичні дані допомагають отримувати статистику в реальному часі. Така інформація допомагає визначити пріоритети при наданні першої допомоги, а також краще зрозуміти які обставини призвели до ДТП, оскільки це є важливим нюансом у відшкодуванні збитків.

Також доцільним є широке використання прискореного андеррайтингу з метою оцінки ризику з використанням сучасних технологій (аналітики даних, штучного інтелекту та машинного навчання) в процесі ухвалення рішення на видачу поліса [51]. Наприклад, замість довгострокового медичного обстеження при оформленні медичного страхування, страхова компанія використовує інформацію з медичної історії, смарт-пристроїв, інтернет-ресурсів та соціальних мереж для ефективної оцінки ризику всього за декілька днів.

Таблиця 3.3

Проблемні питання, причини виникнення, інструменти вирішення та очікувані наслідки внутрішнього середовища СК

Проблемні питання	Причини виникнення	Інструмент вирішення	Очікувані наслідки
підвищення рівня ризиків та виникнення нових в процесі операційної діяльності	нестабільність економічного та політичного середовища призводять до підвищення вже існуючих ризиків та появи нових, що не були враховані та оцінені дотепер	запровадження використання системи автоматизованого андеррайтингу (САА) (в т.ч. інструментів скорингу, безперервного та прискореного андеррайтингу (БА)) у діяльності страхових компаній	покращена аналітика даних може забезпечити краще управління ризиками, більш точне ціноутворення, підвищення ефективності операційної діяльності страхових компаній;
незадоволеність якістю страхових послуг та зниження рівня довіри з боку споживачів страхових послуг	процес врегулювання страхових претензій у більшості випадків є достатньо довгим та передбачає великий перелік необхідних для цього документів	удосконалення політики врегулювання страхових претензій та використання інструментів онлайн-освіти невеликого обсягу з метою навчання клієнтів базових основних кроків при виникненні страхових випадків	спрощення формальної сторони процесу врегулювання страхових претензій та переведення більшості процедур в автоматизовану форму сприятиме підвищенню якості оцінки страхових випадків та пришвидшенню виплати страхових відшкодувань
зменшення стійкості та темпів зростання	нові виклики реальності, пандемія та військові дії	обов'язковість врахування кризових явищ при формуванні планів розвитку страхових компаній	диверсифікація більшої частини основного бізнесу; посилення стійкості бізнес-моделі та життєздатності СК; створення потенційно нової цільової операційної моделі страхування
недостатнє охоплення потенційних клієнтів інструментами збуту послуг	використання стандартних засобів маркетингової політики	модернізація маркетингової політики страхових компаній за рахунок використання сучасних засобів збуту	завоювання довіри до СК серед потенційних клієнтів шляхом застосування реклами в інтернеті та соціальних мережах (Facebook, Instagram, Tik-Tok), виховання страхової культури, використання психологічних прийомів реалізації страхових послуг з індивідуалізацією на основі наявних персоналізованих даних
зниження вмотивованості персоналу	нестабільність умов життя та праці	підвищення рівня мотивації персоналу та розвиток корпоративної культури	різноманітність, рівність і включення у розвиток людських ресурсів, збільшення продаж, підвищення доходів, утримання конкурентних позицій та стабілізація / підвищення рівня конкурентоспроможності страхової компанії

Джерело: розроблено автором.

Прискорена оцінка ризику також глибоко інтегрована з Інтернетом речей. Наприклад, при страхуванні майна, розумні пристрої забезпечують збір інформації щодо стану та безпеки будинку, спостерігаючи за температурою в приміщенні, відкриванням дверей та вікон, а також станом димових датчиків. Ця інформація може надавати актуальні попередження щодо можливих ризиків для об'єкта страхування.

Використання системи скорингу надасть можливість проаналізувати потенційного страхувальника у розрізі певних ознак за бальною шкалою та затвердити доцільність рішення щодо прийняття даного виду ризику на страхування. Покращена аналітика даних може забезпечити краще управління ризиками, більш точне ціноутворення, підвищення ефективності операційної діяльності страхової компанії.

Останнім етапом страхової угоди є процес врегулювання страхових претензій, який є достатньо довгим та передбачає великий перелік необхідних для цього документів, що спричиняє незадоволеність якістю страхових послуг та зниженню рівня довіри з боку споживачів страхових послуг. Зазначене потребує удосконалення політики врегулювання страхових претензій та розроблення більш справедливого і рівноправного врегулювання. Першочерговою необхідністю є забезпечення однозначності полісів, тобто забезпечення того, щоб поліси не містили умов, яких неможливо виконати, або умов, про які покупець страховки не знає.

Страховикам необхідно проводити «стрес-тестування» зазначеної політики, що вона дійсно працює належним чином. Але зазначений процес має включати тестування не тільки самої компанії, а й брокерів, андеррайтерів, зовнішніх експертів. Доцільним було б також формулювання та детальне описування того, що покупець страхової послуги може очікувати від страхової компанії у разі настання страхового випадку та претензій. Це дозволить усунути двозначність у договорі страхування, забезпечуючи одночасне більш чітке тлумачення покриття.

Також застосування інструментів онлайн-освіти невеликого обсягу з метою навчання клієнтів базових основних кроків при виникненні страхових випадків та яких кроків повинен дотримуватись страхувальник у випадку претензії. Вищезазначене дозволить спростити формальну сторону процесу

врегулювання страхових претензій та переведення більшості процедур в автоматизовану форму, що, в свою чергу, сприятиме підвищенню якості оцінки страхових випадків та пришвидшенню виплати страхових відшкодувань.

Міжнародною консалтинговою компанією [52] проведено дослідження споживачів страхових послуг у 18 країнах щодо оцінки їх лояльності до страхових компаній та очікувань від них. За отриманими результатами ними побудовано модель Бейна на основі ієрархії особистих потреб (більш відома як піраміда А Маслоу). Ними визначено 30 елементів, які спроможні підняти страхові продукти та послуг вище над статусом товару для споживачів (рис. 3.3).

Нестабільність процесу врегулювання страхових відшкодувань призводить не тільки до судових тяжб і довготривалих переговорів, а й до зменшення стійкості страхової компанії і зниження темпів розвитку. Але на цей процес також впливають і такі глобальні ризики як пандемія та військові дії. Для створення стійких бізнес-моделей, орієнтованих на клієнта, необхідні фундаментальні зміни. Щоб забезпечити відповідальність та підзвітність страховим компаніям необхідно включити стійкість до кліматичних змін у свою корпоративну стратегію сталого розвитку з чіткими діями, призначеними керівникам. Для того, щоб подолати розрив між довгостроковими цілями та короткостроковим плануванням страховим компаніям необхідно переробити свій інноваційний підхід і впровадити стійкість у весь ланцюжок створення вартості страхової компанії.

Необхідним є також перероблення страховими компаніями своїх технологічних стратегій з інноваційними продуктами, клієнтським досвідом і корпоративним громадянством у її основі. Цього можна досягти шляхом інтеграції таких технологій, як інтернету речей, використання хмарних технологій, штучного інтелекту, машинного навчання і квантових обчислень. Використання вищезазначеного сприяло б ширшому врахуванню кризових явищ при формуванні планів розвитку страхових компаній, дозволить диверсифікувати додаткову частину операційної діяльності страхових компаній та посилити стійкість їх бізнес-моделі, життєздатності, що в свою чергу дозволить створити потенційно нову цільову операційну модель страхування.

Елементи соціального впливу
Яка цінність для суспільства?

Елементи, що змінюють життя
Як це змінює життя?

Емоційні елементи
Які відчуття?

Функціональні елементи
Що він робить?

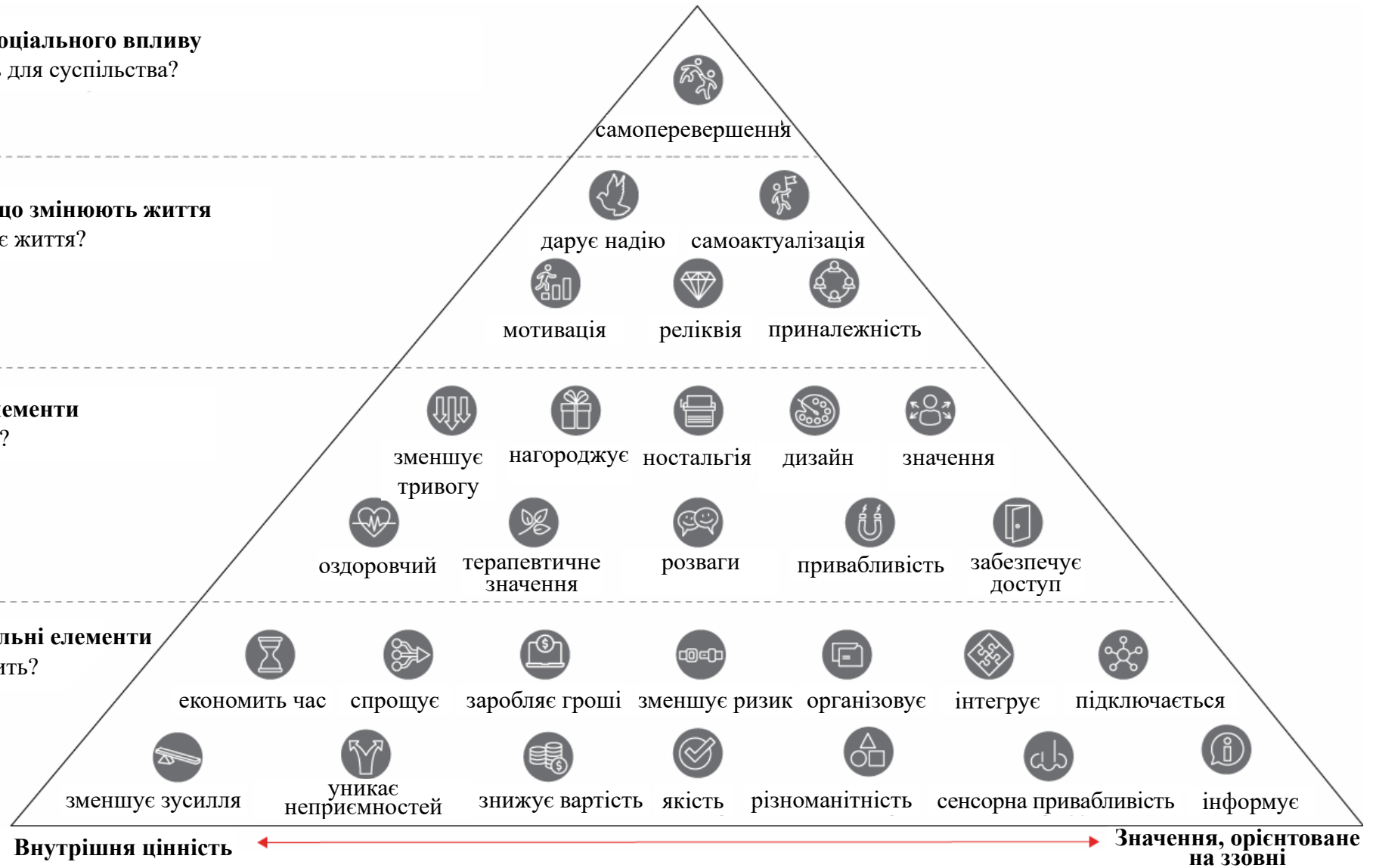


Рис. 3.3. Елементи піраміди цінностей (модель Бейна)

Джерело: запозичено [52].

При цьому не слід забувати і про використання сучасних засобів збуту страхових послуг. Оскільки продаж страхування передбачає нематеріальний продукт (обіцянку), довіра до продавця має вирішальне значення. Враховуючи це, цикл продажу часто довший, ніж продаж матеріального продукту. Але допомагаючи потенційному клієнту зрозуміти, як працює страхування, і цікавлячись його конкретними потребами, можна зробити дві речі:

- 1) показати їм, що страхова компанія є експертом у страхуванні, яке продає;
- 2) встановити довіру, цікавлячись клієнтами та їхніми потребами.

Для цього потрібно страховикам знайти способи пояснити варіанти страхування та покриття простими словами. Не потрібно витратити години на монологи про страхове покриття та варіанти. Замість цього їм необхідно надати просте пояснення та використовувати запитання, щоб зрозуміти, що їм справді потрібно. Хоча це може зайняти деякий додатковий час, страховим компаніям необхідно позиціонувати себе як порадирика та вихователя з самого початку стосунків, що допоможе їм завоювати (і зберегти) довіру потенційних клієнтів.

Допомогти завоювати довіру до страхової компанії серед потенційних клієнтів може електронна розсилка клієнтам банків страхових продуктів своєї фінансової групи, а також використовувати перехресні продажі із затримкою у часі. Не менш важливим є використання реклами в інтернеті та соціальних мережах, таких як Facebook, Instagram, Tik-Tok з метою просування страхових послуг серед молоді та виховання у них страхової культури шляхом використання відео-роликів короткої тривалості. Доцільним є також використання психологічних прийомів реалізації страхових послуг з індивідуалізацією на основі наявних персоналізованих даних.

Окрім залучення потенційних клієнтів та збереження існуючих, необхідним є підвищення мотивації і співробітників страхових компаній, оскільки від них перш за все залежить ефективність операційної діяльності, що потребує більш детального розгляду.

3.3. Особливості мотивації персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності страхової компанії в умовах турбулентності

Не для кого не є секретом, що після пандемії, коли більшість компаній майже у всіх сферах економіки перейшли на дистанційну роботу. Їх персонал знаходився в умовах віддаленості і відчуженості від реального життя, оскільки більшість зустрічей відбувалась онлайн і робота велась у цифровому вимірі. Це певним чином почало змінювати вимоги до працівників та безпосередньо місце їх роботи та мотивації. Незважаючи на велику кількість позитивних сторін та фінансової економії для компаній віддаленої праці (зниження витрат на оренду, електроенергію, опалення, витратних матеріалів), більшість компаній також бачило і негативний вплив від ізолюваної роботи, оскільки передусім страхові компанії працюють з людьми і продають послуги, під час чого безпосередній контакт є важливим. А така відокремлена праця може створювати вплив на психічне здоров'я співробітників, породжувати гендерну нерівність, оскільки на жінках лежить більша частина хатньої роботи та догляду за дітьми.

З іншої сторони всім підприємствам необхідно було доволі швидко розвивати цифрову сторону свого бізнесу, створюючи гібридні місця праці та проводити навчання співробітників з використання різних можливостей цифрового контенту, купуючи необхідне обладнання та технічне забезпечення. Але загалом віддалена робота співробітників страхових компаній в останні роки спричинила зниження рівня досвіду роботи з клієнтами, що дуже впливає на утримання існуючих клієнтів та залучення нових. З часом та за можливостей співробітники страхових компаній почали вертатись до звичайної роботи, але воєнна агресія з боку росії призвела до нових викликів для всієї країни, населення, суб'єктів господарювання. Особливий вплив вона має на підприємців, що надають послуги, зокрема для страховиків, оскільки їх послуги не входять до кошика першочергових потреб.

Саме ці умови пандемії та воєнних дій для страховиків стали викликом до існування, проведення ефективної роботи, колосальних регуляторних і

нормативно-правових змін, що є турбулентними умовами діяльності. Під час таких змін неодмінно важливим є підвищення рівня мотивації співробітників до праці. Аналізуючи кількість співробітників страхових компаній (табл. 3.4) зауважено, що їх кількість протягом аналізованого періоду є нестабільна: в деяких компаніях спостерігається зростання кількості працівників, а в деяких зменшення. Це викликано різними етапи життя компаній, проблемами, але здебільшого викликано турбулентними умовами, в яких перебуває Україна, оскільки динаміка зміни чисельності співробітників в зарубіжних країнах є більш стабільною. Для порівняння чисельності співробітників страхових компаній представлено їх середньоспискову чисельність на 1 млн осіб населення. І можна побачити, що кількість співробітників протягом активного періоду пандемії знаходилась на доволі низькому рівні, а під час поживлення діяльності та виходу з пандемічного стилю життя багатьох підприємств відбулось стрімке зростання чисельності співробітників.

Таблиця 3.4

Середньоспискова чисельність співробітників страхових компаній

Страхові компанії	Середньоспискова чисельність співробітників					Середньоспискова чисельність співробітників на 1 млн осіб населення				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
ПАТ «СК «УСГ»	439	1 594	588	2 605	2 620	10,36	37,81	14,03	62,64	63,64
АТ «СК «АРКС»	777	882	1 765	2 769	2 760	18,33	20,92	42,12	66,58	67,04
ПрАТ «СК «Уніка»	1 890	1 859	1 891	2 925	2 969	44,59	44,10	45,13	70,33	72,12
ПрАТ «СГ «ТАС»	1 056	1 079	1 101	1 111	1 001	24,91	25,60	26,28	26,71	24,32
АТ «СК «Інго»	1 427	1 452	1 473	2 496	2 541	33,67	34,45	35,15	60,02	61,72
Asigurarea Romaneasca ASIROM	803	779	773	734	695	41,24	40,22	40,11	38,39	36,51
Allied World Assurance Company Holdings	1 044	1 062	1 093	1 225	1 198	28,16	28,25	28,74	32,02	30,49
UNIQA Österreich	590	633	620	630	632	66,76	71,30	69,53	70,38	70,57

Джерело: створено автором на основі даних [44, 45, 46, 88, 91, 92, 93, 94].

Піклуючись про фізіологічні потреби працівників компанії (наприклад, потреби у диханні свіжим повітрям, у сні, теплі, їжі та питті), потреби в безпеці (наприклад, почуття безпеки у своєму оточенні, передбачуваності у житті,

наявності фінансового та фізичного добробуту), потреби в любові і приналежності (наприклад, приналежними до групи чи колективу, побудова дружби та міжособистісних зв'язків), а також потреби в повазі (наприклад, почуття власної гідності) компанія створює базу для самореалізації на робочому місці. Слід зазначити, що серед аналізованих компаній в умовах турбулентності більшість компаній піклується про своїх співробітників та членів їхніх сімей (додаток Д, табл. Д.1), окрім того вони дбають також про клієнтів та займається благодійною допомогою і волонтерством.

Піклуючись про благополуччя свого персоналу більшість страхових компаній сприяла переміщенню персоналу із зони активних бойових дій до більш безпечних регіонів та міст як в середині країни, так і за кордоном. Оплачували орендну плату, переїзд, купівлю необхідних речей та засобів до існування. Підтримуючи благополуччя співробітників страхова компанія отримує мотивацію персоналу. Вони повинні вірити, що їхні керівники цінують їх внески у розвиток компанії та піклуються про них як про людей. Також цього ефекту багато успішних страхових організацій досягають шляхом зведення до мінімуму організаційної політики та сприяння справедливості.

Рівень відданості, енергії та інноваційності (рис. 3.4), яким володіє персонал страхової компанії безпосередньо впливає на успіх всієї організації. Від рівня зацікавленості співробітників, їх ентузіазму, прагнення до досконалості та задоволення від праці залежать доходи та обсяги продаж страхових продуктів. Тому вкрай необхідним є переконання, що робоча сила страхової компанії є мотивована. Це залежить передусім від бачення компанії, адже кожен хоче знати, що його зусилля ведуть до чогось конкретного і їм потрібно знати наступний крок у розвитку компанії, який може створювати додаткову мотивацію для персоналу. Багато європейських компаній сприяє оздоровленню на робочому місці. Наприклад, створюють зони, де співробітники можуть прогулятися або потренуватися; враховують переваги у харчуванні; дослухаються як краще працюють співробітники.

різноманітність, рівність і включення у розвиток людських ресурсів, збільшення продаж, підвищення доходів, утримання конкурентних позицій та стабілізація / підвищення рівня конкурентоспроможності страхової компанії



Рис. 3.4. Складові елементи моделі системи мотивації персоналу страхових компаній в умовах турбулентності

Джерело: сформовано автором.

Співробітники мають розуміти чому важливе виконання того чи іншого завдання, оскільки з них складається загальна місія страхової компанії. Якщо співробітники досягають поставлених цілей, то почуття задоволення зростає, що може служити чудовим мотиватором для досягнення наступних цілей. Ефективним інструментом для відзначення віркових виконавців, які втілюють цінності компанії, оскільки вони розуміють, що керівники цінують їхню працьовитість та самовідданість.

Не менш важливим є цінування часу співробітників, оскільки він є дорогоцінним, і втрата контролю над своїм часом і енергією може призвести до зменшення або в загальні втрати мотивації. Виконання певного завдання на умовах автономії у команді додає мотивації, а співпраця між командами та персоналом із різними навичками дозволяє розвивати різноманітні ідеї та створювати більш інноваційні результати. Дозволяючи виконання робити автономно співробітники відчують довіру. А щотижневі зустрічі дозволяють обговорити питання, над якими працюють, та переконатися у тому, що вони на правильному шляху. Визнання цінності співробітника також може бути підтримане простим написання листівок подяки або навіть просто надсилання особистого електронного листа.

Ефективною мотивацією є також створення бачення кар'єрного шляху, оскільки більшість співробітників має наступний крок у своєму розвитку і не хоче довго залишатися на місці. Започаткування різних благодійних проєктів, на допомогу яких може розраховувати кожен українець у скрутні часи, а також суттєва підтримка ЗСУ та міських громад дозволяє співробітникам відчувати свою приналежність до порятунку всієї країни.

В умовах зазначеної турбулентності ключовим є навчання страхових працівників не тільки нових технік продаж та психологічним прийомам налагодження зв'язку, але і навчання в сфері штучного інтелекту, інтернету речей, машинного навчання і тому подібне. Це має бути націлено на проривний розвиток сфери страхування, у тому числі і life-страхування, і non-life страхування, оскільки населення і підприємці будуть прагнути фінансово

забезпечити можливі майбутні ризики, пов'язані із втратою майна та ризиком втрати життя, здоров'я та працездатності.

Існує велика імовірність, що сучасні інформаційні технології трансформують світову страхову галузь, до чого мають бути готові і страхові компанії України в умовах євроінтеграції. Це також підтверджує необхідність адаптивного навчання страхових працівників (мікронавчання та мікрооцінювання), які мають бути більш спеціалізованими, кваліфікованими та технологічними. Співробітники потребуватимуть навчання протягом усього життя, і забезпечення цього стане ключовою конкурентною перевагою для успішних компаній.

Таким чином, представлена модель системи мотивації персоналу страхових компаній в умовах турбулентності має містити 7 складових елементів, які сприятимуть різноманітності, рівності і включення у розвиток людських ресурсів, збільшенню продаж, підвищенню доходів, утриманню конкурентних позицій та стабілізації / підвищенню рівня конкурентоспроможності страхових компаній.

Висновки до розділу 3

1. Виокремлено проблемні питання формування конкурентоспроможності зовнішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції, зокрема зміну попиту на послуги страхування, що викликана зміною демографічних показників внаслідок старіння населення, наявністю міграційних потоків. Це в свою чергу збільшує одержувачів пенсій і одночасним зниженням кількості платників страхових внесків, що породжує недостатнє пенсійне забезпечення. Окрім того недосконалість нормативно-правової бази та високий податковий тиск на суб'єктів малого та середнього бізнесу, неякісне виконання посадових обов'язків призводить до зростання рівня тіньової економіки та нелегального бізнесу. З появою нового покоління, чия діяльність безпосередньо пов'язана з використанням сучасних інформаційних технологій виникла невідповідність інтересам споживачів в цифровому просторі та викликає

недосконалий захист прав споживачів. Зазначені проблемні питання та причини їх виникнення формують недовіру населення до страхового ринку в цілому через недостатність поінформованості о фінансовому стані страхових компаній та рівня впливу на нього стресових подій.

2. Обґрунтовано необхідність запровадження використання системи автоматизованого андеррайтингу у діяльності страхових компаній; удосконалення політики врегулювання страхових претензій та використання інструментів онлайн-освіти невеликого обсягу з метою навчання клієнтів базових основних кроків при виникненні страхових випадків; обов'язковість врахування кризових явищ при формуванні планів розвитку страхових компаній; необхідності модернізації маркетингової політики страхових компаній за рахунок використання сучасних засобів збуту; підвищення рівня мотивації персоналу та розвиток корпоративної культури як інструментів вирішення проблемних питань формування конкурентоспроможності внутрішнього середовища страхових компаній України в умовах євроінтеграції.

3. Розкрито сутність умов турбулентності діяльності СК, під якими розуміються кліматичні зміни, умови пандемії та воєнні дії, що обумовлюють особливості мотивації персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності СК. Охарактеризовано складові елементи моделі системи мотивації персоналу СК в умовах турбулентності, зокрема критично важливе забезпечення людських ресурсів, стратегічний розвиток людських ресурсів, пошук найкращих талантів, індивідуальних переваг та планування розвитку кар'єрного шляху, програма допомоги працівникам, адаптивне навчання, розвиток навичок та потенціалу співробітників, організаційне лідерство, а також міжкультурна адаптація. Ефективне застосування зазначених елементів моделі дозволять урізноманітнити працю співробітників, сприятиме рівності та включенню у розвиток людських ресурсів, що в свою чергу сприятиме збільшенню продаж через більш лояльне відношення до клієнтів, підвищенню доходів, а також утриманню конкурентних позицій СК та стабілізації / підвищенню рівня конкурентоспроможності СК.

ВИСНОВКИ

У роботі здійснено дослідження актуальної науково-прикладного питання щодо конкурентоспроможності СК України в умовах євроінтеграції шляхом вивчення теоретичних положень, порівняльного аналізу конкурентоспроможності страхового ринку і компаній України та країн ЄС, моделювання інструментів вирішення проблемних питань конкурентоспроможності вітчизняних СК в умовах євроінтеграції, що дало змогу сформулювати висновки такого спрямування:

1. Охарактеризовано сутність конкурентоспроможності СК, яка полягає у здатності СК провадити свою діяльність, виробляючи та реалізуючи страхові послуги належної якості, що будуть задовольняти потреби страхувальників, і при цьому приносити прибуток СК, достатнього для подальшого розвитку конкурентних переваг. Визначено основні складові конкуренції на страховому ринку, що становлять основу для конкурентної боротьби (суб'єкт конкуренції, об'єкт конкуренції, предмет конкуренції). Показано, що на формування векторів розвитку СК має вплив її конкурентне середовище, яке складається із внутрішнього та зовнішнього (мікро- і макро-) середовища.

2. Проведено порівняльну характеристику нормативно-правової бази у сфері страхування України та країн ЄС, в результаті якої встановлено, що як в Україні, так і в країнах ЄС виділяють два рівні регулювання страхової діяльності. Проаналізовано основні нормативно-правові акти та ключові зміни і доповнення до них, що регулюють страховий ринок та взаємовідносини на ньому. Виділено ключові відмінності директив Solvency I та Solvency II, що окреслюють вимоги до рівня платоспроможності СК. В якості зарубіжного досвіду регулювання страхового ринку представлено особливості його здійснення в Італії, Німеччині, Австрії, Данії, Норвегії, Естонії та Польщі.

3. Визначено теоретичні засади оцінки конкурентоспроможності страхових компаній, в процесі чого виокремлено найбільш доцільну для використання методику оцінки конкурентоспроможності страхового ринку, яка полягає в уніфікованій комплексній оцінці конкурентоспроможності страхового

ринку України з огляду на фактор масштабу та фактор суперництва. Виділено та згруповано основні показники аналізу конкурентоспроможності страхового ринку. Virізнено головні критерії конкурентоспроможності страхової компанії. Описано методику щодо розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства, який включає чотири основні показники.

4. Проведено діагностування конкурентоспроможності страхового ринку України, в процесі якого визначено тенденції його розвитку. Щільність страховиків протягом аналізованого періоду постійно зменшується, причиною чого є щорічне скорочення зареєстрованих СК. Ємність страхових послуг на ринку України низька, не перевищуючи 10% ВВП, але ринок страхування є відкритим. Діагностика коефіцієнтів концентрації (CR4) показала, що страховий ринок України є пропорційно розподіленим та слабо концентрованим (10-30%). Визначено провідних учасників страхового ринку за обсягами страхових премій у 2022 році з розбивкою за видами страхування.

5. Здійснено аналіз конкурентоспроможності страхового ринку країн ЄС, на підставі якого встановлено, що до 2018 р. Європа лідирувала за страховими преміями, але з 2020 р. ситуація змінюється, Північна Америка стає лідером. Значна частка усіх валових премій країн ЄС (58,53%) припадає на страхування інше, ніж життя. Визначено, що Словаччина має найбільшу щільність страховиків, Франція – найвищі премії на душу населення. Німеччина вигідно вирізняється за розміром премій. В Польщі висока концентрація – одна СК контролює третину ринку. Австрія, Польща, Словаччина та Чехія мають монополізований ринок; Франція, Італія та Іспанія – помірно концентрований.

6. Виконано оцінювання конкурентоспроможності вітчизняних та зарубіжних СК України, під час якого використана методика аналізу ефективності діяльності, фінансового стану, збуту та маркетингу. З обраних для дослідження 5-ти СК виявлено, що 3 належать до міжнародних груп, тому для порівняння вибрано їхні іноземні аналоги. Виявлено високу ефективність та стійке фінансове становище СК. Проте жодна не досягла значного рівня в збуті та просуванні страхових послуг. Економетрична модель

взаємозалежності валового прибутку від рівня конкурентоспроможності показала 20% вплив.

7. Обґрунтовано проблемні питання формування конкурентоспроможності зовнішнього середовища СК України в умовах євроінтеграції. В якості позитивних наслідків в результаті вирішення зазначених питань можна очікувати зниження навантаження на державну систему медичного забезпечення, збільшення попиту на послуги life-страхування. З одного боку це сприятиме зменшенню надходжень від оподаткування страхувальників, але з іншого підвищить інвестиційну можливість СК та сприятиме пожвавленню економіки в післявоєнний період. Цифрова трансформація сфери із забезпеченням цифрової етики та фінансової доступності страхових послуг впливатиме на рівень довіри.

8. Запропоновано інструменти вирішення проблемних питань формування конкурентоспроможності внутрішнього середовища СК України в умовах євроінтеграції на підставі визначення проблемних питань та причин їх виникнення. Обґрунтовано необхідність запровадження використання системи автоматизованого андеррайтингу; удосконалення політики врегулювання страхових претензій та використання інструментів онлайн-освіти для навчання клієнтів; значного врахування кризових явищ при формуванні планів розвитку СК; модернізації їх маркетингової політики з використанням сучасних засобів збуту; підвищення рівня мотивації персоналу та корпоративної культури.

9. Розкрито особливості мотивації персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності СК в умовах турбулентності, що охоплюють кліматичні зміни, пандемії та воєнні дії. Охарактеризовано складові елементи моделі системи мотивації персоналу СК в цих умовах. Критично важливе забезпечення людських ресурсів, їх стратегічний розвиток, пошук найкращих талантів, їх індивідуальних переваг та планування кар'єрного шляху, програма допомоги працівникам, їх адаптивне навчання, розвиток навичок та потенціалу, організаційне лідерство, а також міжкультурна адаптація. Впровадження цих елементів моделі сприятиме урізноманітності робочого процесу, що позитивно вплине на зростання продажів, підвищення доходів та збереження конкурентних позицій СК.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Чіков І. А. Конкуренція: теоретичні підходи до розуміння сутності поняття. *Агросвіт*. 2019. №10. С. 74–80. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2019/12.pdf (дата звернення: 15.11.2022).
2. Джеджула В. В., Єпіфанова І. Ю., Гуменюк В. С. Конкурентоспроможність підприємства як економічна категорія. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. Запоріжжя, 2018. №6. С. 116–121.
3. Андрушой К. М. Конкурентоспроможність страхової компанії як ключовий критерій вибору страховика. *Стратегічні орієнтири сталого розвитку в Україні та світі* : матеріали II міжн. наук.- практ. конф. молодих учених (м. Чернігів, 21 квітня 2023 р.) / відп. ред. О. С. Сакур. Чернігів : НУ «Чернігівська політехніка», 2023. С. 99–101.
4. Приступа Л. А., Харчук О. Б. Концептуальні засади конкурентоспроможності страхової компанії в сучасному ринковому середовищі. *Економіка і суспільство*. 2017. № 13. С. 1201–1206. URL: https://economyandsociety.in.ua/journals/13_ukr/201.pdf (дата звернення: 16.11.2022).
5. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX. Дата оновлення: 06.05.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення: 16.10.2023).
6. Бечко П. К., Голобородько Я. О. Теоретичні засади сутності економічних категорій «конкуренція» і конкурентоспроможність». *Ефективна економіка*. 2015. № 7. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_7_14 (дата звернення: 15.11.2022).
7. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. Дата оновлення: 01.01.2020. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text> (дата звернення: 18.11.2022).
8. Про Національний банк України: Закон України від 20.05.1999 р. № 679-XIV. Дата оновлення: 02.07.2023. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/679-14#Text> (дата звернення: 18.09.2023).

9. Виговська Н. Г., Доманчук А. І. Нормативно-правове регулювання страхової діяльності як складова забезпечувальної підсистеми управління фінансами страхових компаній досліджували. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2019/01/187.pdf> (дата звернення: 18.11.2022).

10. Національний банк України. Нагляд. Регулювання ринку небанківських фінансових послуг. Страхування. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/regulation-nonbank-fs-market/insurance> (дата звернення: 18.11.2022).

11. Національний банк України. Новини. Медіа-простір. Новий закон для ринку страхування – що зміниться для компаній та споживачів їхніх послуг. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-zakon-dlya-rinku-strahuvannya--scho-zminitsya-dlya-kompaniy-ta-spojivachiv-yihnih-poslug> (дата звернення: 18.11.2022).

12. Національний банк України. Новини. Медіа-простір. Новий закон про страхування підвищить прозорість, капіталізацію та стійкість страхового ринку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/noviy-zakon-pro-strahuvannya-pidvischit-prozorist-kapitalizatsiyu-ta-stiykist-strahovogo-rinku> (дата звернення: 18.11.2022).

13. On the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance (Solvency II): Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council of 25 November 2009. Дата оновлення: 19.10.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A02009L0138-20210630> (дата звернення: 18.11.2022).

14. On the supplementary supervision of credit institutions, insurance undertakings and investment firms in a financial conglomerate and amending Council Directives 73/239/EEC, 79/267/EEC, 92/49/EEC, 92/96/EEC, 93/6/EEC and 93/22/EEC, and Directives 98/78/EC and 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council: Directive 2002/87/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002. Дата оновлення: 26.06.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32002L0087> (дата звернення: 18.11.2022).

15. On insurance distribution: Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council of 20 January 2016. Дата оновлення: 12.06.2020. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016L0097> (дата звернення: 18.11.2022).

16. EIOPA. Draft Regulatory Technical Standards adapting the base euro amounts for professional indemnity insurance and for financial capacity of intermediaries under the Insurance Distribution Directive. URL: https://www.eiopa.europa.eu/system/files/2019-04/eiopa-18-413_draft_rts_for_pii.pdf (дата звернення: 18.11.2022).

17. EIOPA. Draft Implementing Technical Standards concerning a standardised presentation format for the Insurance Product Information Document of the Insurance Distribution Directive. URL: (дата звернення: 18.11.2022).

18. EIOPA. Guidelines under the Insurance Distribution Directive on Insurance-based investment products that incorporate a structure which makes it difficult for the customer to und. URL: https://www.eiopa.europa.eu/publications/guidelines-under-insurance-distribution-directive-insurance-based-investment-products-incorporate_en (дата звернення: 18.11.2022).

19. EIOPA. Preparatory Guidelines on product oversight and governance arrangements by insurance undertakings and insurance distributors. URL: https://www.eiopa.europa.eu/system/files/2022-10/eiopa_bos_16_071_pog_gls_01-06-2016.pdf (дата звернення: 18.11.2022).

20. Commission Delegated Regulation (EU) 2017/2358 of 21 September 2017 supplementing Directive (EU) 2016/97 of the European Parliament and of the Council with regard to product oversight and governance requirements for insurance undertakings and insurance distributors. Дата оновлення: 02.08.2022. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017R2358> (дата звернення: 18.11.2022).

21. European Commission. About the European Commission. Service standards and principles. Ethics and Good Administration. Good administration.

URL: https://commission.europa.eu/about-european-commission/service-standards-and-principles/ethics-and-good-administration/good-administration_en
(дата звернення: 18.11.2022).

22. Draft Implementing Technical Standards for the Insurance Product Information Document (IPID) in the Insurance Distribution Directive of 7 February 2017. Дата оновлення: 07.02.2017. URL: https://www.eiopa.europa.eu/system/files/2019-04/eiopa-17-050_letter_re_draft_implementing_technical_standards_for_ipid.pdf (дата звернення: 18.11.2022).

23. On the activities and supervision of institutions for occupational retirement provision (IORPs): Directive (EU) 2016/2341 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2016. Дата оновлення: 14.12.2016. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32016L2341>
(дата звернення: 18.11.2022).

24. On the prevention of the use of the financial system for the purposes of money laundering or terrorist financing, amending Regulation (EU) No 648/2012 of the European Parliament and of the Council, and repealing Directive 2005/60/EC of the European Parliament and of the Council and Commission Directive 2006/70/EC: Directive (EU) 2015/849 of the European Parliament and of the Council of 20 May 2015. Дата оновлення: 30.06.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32015L0849> (дата звернення: 18.11.2022).

25. Concerning the distance marketing of consumer financial services and amending Council Directive 90/619/EEC and Directives 97/7/EC and 98/27/EC: Directive 2002/65/EC of the European Parliament and of the Council of 23 September 2002. Дата оновлення: 31.01.2018. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=celex%3A32002L0065> (дата звернення: 18.11.2022).

26. On key information documents for packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs): Regulation (EU) No 1286/2014 of the European Parliament and of the Council of 26 November 2014. Дата оновлення: 21.12.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32014R1286>

(дата звернення: 18.11.2022).

27. On key information documents for packaged retail and insurance-based investment products (PRIIPs) by laying down regulatory technical standards with regard to the presentation, content, review and revision of key information documents and the conditions for fulfilling the requirement to provide such documents: Commission Delegated Regulation (EU) 2017/653 of 8 March 2017 supplementing Regulation (EU) No 1286/2014 of the European Parliament and of the Council. Дата оновлення: 01.01.2023. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32017R0653> (дата звернення: 18.09.2023).

28. With regard to product intervention: Commission Delegated Regulation (EU) 2016/1904 of 14 July 2016 supplementing Regulation (EU) No 1286/2014 of the European Parliament and of the Council. Дата оновлення: 19.10.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:32016R1904> (дата звернення: 18.11.2022).

29. On digital operational resilience for the financial sector and amending Regulations (EC) No 1060/2009, (EU) No 648/2012, (EU) No 600/2014, (EU) No 909/2014 and (EU) 2016/1011: Regulation (EU) 2022/2554 of the European Parliament and of the Council of 14 December 2022. Дата оновлення: 19.10.2021. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/en/TXT/?uri=CELEX:32022R2554> (дата звернення: 18.11.2022).

30. Шірінян Л. В. Зарубіжний досвід забезпечення платоспроможності страхових компаній. *Економічні науки: збірник наукових праць ЧДТУ*. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/bitstream/123456789/16599/1/20.pdf> (дата звернення: 04.02.2023).

31. Austrian Financial Market Authority. Mission statement. URL: <https://www.fma.gv.at/en/mission-statement/> (дата звернення: 04.02.2023).

32. The Financial Supervisory Authority of Norway. Publications. Annual Report. Annual report 2022. Reports from the supervised sectors for 2022. Insurance and pensions. URL: <https://www.finanstilsynet.no/> (дата звернення: 04.02.2023).

33. Finantsinspektsioon. Estonian Financial Supervision and Resolution Authority. URL: <https://www.fi.ee/en/estonian-financial-supervision-and-resolution-authority> (дата звернення: 23.05.2023).

34. Komisja Nadzoru Finansowego. About us. The KNF Board. Legal framework. URL: https://www.knf.gov.pl/en/ABOUT_US/Legal_framework (дата звернення: 17.06.2023).

35. Войтович Л. М. Європейський досвід державного регулювання страхової системи та можливості його впровадження в Україні. *Вчені записки Університету «КРОК»*. Київ, 2021. №3 (63). С. 73–79.

36. Шпірінян Л. В. Конкурентоспроможність страхового ринку України в умовах активізації глобалізаційних процесів: колективна монографія. Київ : Ліра, 2020. 404 с.

37. Іонін М. Є. Конкурентні переваги страхових компаній в контексті розвитку страхового ринку України. *Фінанси, облік, банки*. 2018. №1 (23). С. 84–94.

38. Дем'янчук М. А., Маслій Н. Д. Сучасні тренди розвитку страхового ринку України в умовах посилення професійної відповідальності. *Ринкова економіка : сучасна теорія і практика управління*. Т. 21, Вип. 1 (50). Одеса, 2022. DOI: [https://doi.org/10.18524/2413-9998.2022.1%20\(50\).270405](https://doi.org/10.18524/2413-9998.2022.1%20(50).270405).

39. Дем'янчук М. А., Андрушой К. М. Конкурентоспроможність страхового ринку України на тлі країн ЄС. *Дослідження фінансових інституцій та інструментів розвитку держави, територій та суб'єктів господарювання: теоретичні, методологічні та практичні аспекти*: VII міжн. наук.- практ. конф. (м. Одеса, 03 листопада 2023 р.). Одеса:, 2023. С. 7–11.

40. Demianchuk M., Bezpartochna O. Development of risk types of insurance in Ukraine under conditions of uncertainty in the context of European integration. *Current issues of the management of socio-economic systems in terms of globalization challenges: scientific monograph*. Košice: Vysoká škola bezpečnostného manažérstva v Košiciach, 2023. P. 151–198. DOI: <https://doi.org/10.5281/zenodo.7798094>.

41. Дем'янчук М. А., Маслій Н. Д. Сучасні домінанти розвитку міжнародного і глобального ринку страхового бізнесу. *Стратегічні орієнтири розвитку економіки, фінансів, обліку і права*: матеріали міжн. наук.-практ. конф. м. Полтава, 30 липня 2022 р. Полтава, 2022. С. 31–34.

42. Andrushoi K. Features of the development of the insurance market of EU countries. *Інноваційна модернізація економіки України в умовах євроінтеграційних процесів*: матеріали VII міжн. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Кременчук, 15-16 лист. 2022 р.). Кременчук: КрНУ, 2022. С. 28–30.

43. Товариство з обмеженою відповідальністю «Файненс.юа». Народний рейтинг страхових компаній України. URL: https://finance.ua/ua/ratings/customer_services/-/insurances/2/1 (дата звернення: 18.07.2023).

44. Allied World Assurance Company Holdings, Ltd. About us. Our Financials. URL: <https://awac.com/financials/> (дата звернення: 18.07.2023).

45. ASIROM - Vienna Insurance Group. Dispre Asiom. Situatii financiare IFRS. URL: <https://asirom.ro/situatii-financiare-ifs> (дата звернення: 18.07.2023).

46. UNIQA Österreich. Investor Relations. Publikationen. URL: <https://www.uniqagroup.com/grp/investor-relations/ueberblick.de.html> (дата звернення: 18.07.2023).

47. Про затвердження Вимог щодо регулярного проведення стрес-тестування страховиками та розкриття інформації щодо ключових ризиків та результатів проведених стрес-тестів: розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 13.02.2014 р. № 484. Дата оновлення: 13.02.2014. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0352-14#Text> (дата звернення: 18.07.2023).

48. Дем'янчук М. А., Андрушой К. М. Сучасний стан страхового ринку України: зміни в умовах війни. *Збірник тез доповідей студентів, аспірантів та здобувачів – учасників 79-ї звітної конф. Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Секція економічних і правових наук* (27-28 квіт. 2023 р., м. Одеса) / відп. ред. О. В. Побережець; ред. кол.: А. Л.

Святошніук, Т. В. Степанова та ін. Одеса : Олді+, 2023. С. 270–274.
<http://dspace.onu.edu.ua:8080/handle/123456789/36031>.

49. Demianchuk M., Maslii N., Kniazieva O. Cloud technologies and artificial intelligence as the basis of digital development of the financial sector of the economy of Ukraine. *CEUR Workshop Proceedings: 2nd Intellectual systems and information technologies: International Scientific and Practical Conference*. Odesa, September 13-19, 2021. Odesa (Ukraine), 2021. P. 33–39.

50. Дем'янчук М. А., Дроздина А. А. Точки біфуркації на траєкторії розвитку страхового ринку в умовах цифровізації економіки. *Ефективна економіка*. Київ, 2021. № 1. DOI: <https://doi.org/10.32702/2307-2105-2021.1.101>.

51. Kyivstar bussines HUB. Новини. Тренди та аналітика. Великі дані, ML та IoT: як технології змінюють майбутнє страхових компаній? <https://hub.kyivstar.ua/news/velyki-dani-ml-ta-iot-yak-tehnologiyi-zminyuyut-majbutnye-strahovyh-kompanij/> (дата звернення: 18.07.2023).

52. Almquist E., Senior J., Bloch N. The Elements of Value. URL: <https://hbr.org/2016/09/the-elements-of-value> (дата звернення: 15.10.2023).

53. Крючкова Ж. В. Дослідження сутності конкурентоспроможності та конкурентоздатності аграрних підприємств. *Агросвіт*. 2016. № 7. С. 44–50. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/agrosvit_2016_7_9 (дата звернення: 15.11.2022).

54. Акімова Л. М., Корж М. В., Чуб І. В. Управління конкурентоспроможністю промислового підприємства: монографія. Рівне: НУВГП, 2017. 121 с.

55. Dzhezdzhula V., Yepifanova I. Methodological bases of concept formation and choice of innovative business strategies. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 4. № 3. P. 51–59.

56. Гуцуляк В. Р. Маркетинговий механізм як інструмент підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств на ринку. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2016. Вип. 1. С. 144–147. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2016_1_34 (дата звернення: 15.11.2022).

57. Вінніченко І. І., Крючкова Ж. В. Ключові чинники впливу на конкурентоспроможність аграрних підприємств. *Економіка та держава*. 2017. № 4. С. 32–37.

58. Кривенко Л. В. Сучасні механізми забезпечення конкурентоспроможності національної економіки: монографія. Суми: СумДУ, 2018. 330 с.

59. Смолін І. В. Стратегічна конкурентоспроможність підприємства: змістовні імперативи та критерії оцінювання. *Стратегія економічного розвитку України*. 2015. № 36. С. 126–137.

60. Янковий О. Г. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: монографія. Одеса: Атлант, 2013. 470 с.

61. Злидень І. М. Методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства. *Економіка: проблеми теорії і практики*. 2014. Вип. 213. Т. І. С. 75–81.

62. Брітченко І. Г., Ладунка І. С. Актуальні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. Вип. 1(1). С. 116–118. URL: http://www.visnyk-ekon-old.uzhnu.edu.ua/images/pubs/45/45_26.pdf (дата звернення: 16.11.2022).

63. Внукова Н. М., Мамедова Е. Р. Теоретичні аспекти визначення сутності конкурентоспроможності страхових компаній. *Ефективна економіка*. 2020. №4. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2020/14.pdf (дата звернення: 16.11.2022).

64. Колєдіна К. О., Деркач К. І. Аналіз понять «конкуренція» та «конкурентоспроможність» страхової компанії. *Вдосконалення фінансово-кредитного механізму забезпечення інноваційного розвитку економіки: збірник тез Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф.* Дубляни, 2020. С. 57–59.

65. Шірінян Л. В., Шірінян А. С. Нова методологія комплексної оцінки конкурентоспроможності ринку страхових послуг України: фактори масштабу і суперництва, тенденції та порівняння. *Облік і Фінанси*. 2019. № 1. С. 114–138.

66. Временко Л. В., Кондратенко Д. В. Ключові компетенції як основа

конкурентоспроможності страхової компанії. *Бізнесінформ*. Харків, 2020. №3. С. 401–408.

67. Пономарьова О. Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні. *Вісник ДДФА. Економічні науки*. 2013. №2 (30). С. 92–103.

68. Виговська В. В. Специфіка підходів до управління безпекою страхового ринку у країнах Європейського Союзу. *Причорноморські економічні студії*. Одеса, 2016. Вип. 11. С. 256–263.

69. Тюленєва Ю. В., Антошко Т. Р. Оцінювання платоспроможності страхових компаній в Україні: Solvency I чи Solvency II? *Сучасні проблеми економіки і підприємництва*. Київ, 2019. Вип. 23. С. 41–48.

70. Арич М. І., Шірінян Л. В. Дослідження конкурентоспроможності страхового ринку України: географічний аналіз. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. Київ, 2017. Т. 23, № 5(2). С. 17–25.

71. Опешко Н. С. Оцінка конкурентоспроможності страхових компаній. *Ефективна економіка*. 2019. №6. URL: <http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/147056.pdf> (дата звернення: 16.11.2022).

72. Пономарьова О. Б. Конкурентоспроможність страхових компаній у регіоні. *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії*. 2013. № 2. С. 92–103. URL: http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/vddfae_2013_2_13 (дата звернення: 16.11.2022).

73. Хмельницький національний університет. Методи аналізу конкурентоспроможності підприємства. URL: <https://msn.khmnpu.edu.ua/mod/page/view.php?id=8839&lang=es> (дата звернення: 18.07.2023).

74. Національний банк України. Статистика. Наглядова статистика. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 29.03.2023).

75. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Демографічна та соціальна статистика. Населення та міграція. Населення (1990-2021). URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/ds.htm (дата звернення: 29.03.2023).

76. Державна служба статистики України. Статистична інформація. Економічна статистика. Національні рахунки. Валовий внутрішній продукт (1990-2021). URL: https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/nac_r.htm (дата звернення: 29.03.2023).

77. Forinsurer. Рейтинг страхових компаній України. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 29.05.2023).

78. Eurostat. Key figures on Europe, Statistics illustrated, 2022 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2022. 78 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15358170/KS-EI-22-001-EN-N.pdf/273c56e9-a255-ebc6-fb8d-33f3bb7ca2cf?t=1669211457873> (дата звернення: 17.06.2023).

79. Eurostat. Key figures on Europe, Statistics illustrated, 2021 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2021. 76 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15223208/KS-EI-21-001-EN-N.pdf/0c38d75b-1cf2-0a4b-bfe4-35e80943893a?t=1666890046710> (дата звернення: 17.06.2023).

80. Eurostat. Key figures on Europe, Statistics illustrated, 2020 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. 76 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15222878/KS-EI-20-001-EN-N.pdf/80f590cd-f13d-d823-a76d-179391acfdee?t=1666888550528> (дата звернення: 17.06.2023).

81. Eurostat. Key figures on Europe, Statistics illustrated, 2019 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. 76 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15222516/KS-EI-19-001-EN-N.pdf/cced5315-a314-9bd2-fab2-85d85e55b184?t=1666864378561> (дата звернення: 17.06.2023).

82. Eurostat. Key figures on Europe, Statistics illustrated, 2018 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018. 76 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15222238/KS-EI-18-101-EN->

[N.pdf/2752fef5-cf5d-ae64-12f9-0a8628366d62?t=1666862708627](https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15218149/KS-EI-17-001-EN-N.pdf/2752fef5-cf5d-ae64-12f9-0a8628366d62?t=1666862708627) (дата звернення: 17.06.2023).

83. Eurostat. Key figures on Europe, 2017 edition. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. 182 p. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/15216629/15218149/KS-EI-17-001-EN-N.pdf/60c310cb-449b-9a0f-a8e5-53c29c8adb69?t=1666803624703> (дата звернення: 17.06.2023).

84. Insurance Europe. Statistics. Total insurance. URL: <https://www.insuranceeurope.eu/statistics> (дата звернення: 17.06.2023).

85. SweesRe Institut. Sigma. World insurance: stirred, and not shaken. №3, 2023. URL: <https://www.swissre.com/dam/jcr:3fd9db6e-f497-43b3-9e69-2ba89e7a2c31/2023-09-zrh-23-13658-p1-sigma-3-wis-2023.pdf> (дата звернення: 17.06.2023).

86. Публічне акціонерне товариство «Страхова компанія «Українська страхова група». Про USG. URL: <https://www.usg.ua/about/company-presentation/about-usg/> (дата звернення: 14.07.2023).

87. Акціонерне товариство «Страхова компанія «АРКС». Публічна та фінансова інформація. Про компанію ARX. URL: <https://arx.com.ua/publicna-ta-finansova-informatsiya> (дата звернення: 14.07.2023).

88. Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «Уніка». Публічна інформація. URL: https://unika.ua/initial_data/ (дата звернення: 14.07.2023).

89. Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС». Про нас. URL: <https://sgtas.ua/company/> (дата звернення: 14.07.2023).

90. Акціонерне товариство «Страхова компанія «INGO». Розкриття інформації. URL: <https://ingo.ua/pro-kompaniyu/rozkrittya-informacziyi> (дата звернення: 14.07.2023).

91. Публічне акціонерне товариство «Страхова компанія «Українська страхова група». Фінансова інформація. Фінансова звітність. URL:

<https://www.usg.ua/about/financial-information/financial-statements> (дата звернення: 19.07.2023).

92. Акціонерне товариство «Страхова компанія «АРКС». Публічна та фінансова інформація. Фінансові звіти. URL: <https://arx.com.ua/publiczna-ta-finansova-informatsiya> (дата звернення: 19.07.2023).

93. Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «ТАС». Регулярна річна звітність. URL: <https://sgtas.ua/regulyarnaya-godovaya-informacziya/zv%D1%96tn%D1%96st-za-2022-r%D1%96k/> (дата звернення: 19.07.2023).

94. Акціонерне товариство «Страхова компанія «INGO». Про компанію. Звітність. Основна річна фінансова звітність. URL: <https://ingo.ua/pro-kompaniyu/finansovi-pokazniki> (дата звернення: 19.07.2023).

ДОДАТКИ

Сутність понять конкурентоспроможність страхових компаній

Таблиця А. 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Визначення
Крючкова Ж. В.	здатність підприємства в умовах ринкової економіки функціонувати у довгостроковому періоді, виробляючи та реалізуючи продукцію, що здатна задовольнити потреби споживачів та виступає відмінною від аналогу, отримуючи при цьому достатньо високий прибуток, що дозволяє вдосконалювати виробництво
Акімова Л. М.	здатність у певних умовах, що склалися на той чи інший період часу, виробляти та реалізовувати товари і послуги, цінові та нецінові характеристики яких для споживачів є більш привабливими, ніж у товарів, що пропонують конкуренти
Цибульська Е. І.	здатність на довгострокову перспективу та у поточному періоді забезпечувати вищий рівень ефективності виробництва та реалізації продукції, ніж підприємства-конкуренти
Гуцуляк В. Р.	здатність ефективно використовувати внутрішній та зовнішній потенціал підприємства, розробляючи нові конкурентні переваги для підтримання високого рівня конкурентної боротьби
Вінніченко І. І.	можливість ефективної господарської діяльності підприємства та практичної реалізації в умовах конкурентного ринку
Бечко П. К., Голобородько Я. О.	здатність підприємства впливати на ринок задля збереження його сегменту та захисту і вдосконалення конкурентних переваг
Кривенко Л. В.	відмінність розвитку підприємства від розвитку інших підприємств даного сектору за ефективністю виробництва та ступенем задоволення споживчих потреб
Смолін І. В.	нова якісна характеристика підприємства, яка забезпечує його конкурентний успіх, її основою є комплекс позитивних рис та відмінностей, що здатний протистояти негативним факторам та викликам зовнішнього середовища в процесі реалізації цілей підприємства
Янковий О. Г.	можливість підприємства ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах ринкової конкуренції
Злидень М. І.	спроможність отримання ефекту синергії підприємством від раціонального використання конкурентних переваг
Минко Л. М.	можливість здійснення ефективної господарської діяльності та прибуткової її реалізації в умовах ринкової конкуренції
Брітченко І. Г.	комплексна характеристика підприємства, що полягає у спроможності використовувати наявні ресурси ефективніше, ніж підприємства-конкуренти, та визначає місце підприємства на ринку

Джерело: сформовано автором на основі даних [6, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62].

Таблиця А.2

Основні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Підхід	Визначення
1	2
Забезпечення ефективності виробництва	здатність на довгострокову перспективу та у поточному періоді забезпечувати вищий рівень ефективності виробництва та реалізації продукції, ніж підприємства-конкуренти
	можливість ефективної господарської діяльності підприємства та практичної реалізації в умовах конкурентного ринку
	відмінність розвитку підприємства від розвитку інших підприємств даного сектору за ефективністю виробництва та ступенем задоволення споживчих потреб
Функціонування підприємства та отримання прибутку	здатність підприємства в умовах ринкової економіки функціонувати у довгостроковому періоді, виробляючи та реалізуючи продукцію, що здатна задовольнити потреби споживачів та виступає відмінною від аналогу, отримуючи при цьому достатньо високий прибуток, що дозволяє вдосконалювати виробництво
Вироблення най-більш привабливої для споживачів продукції	здатність у певних умовах, що склалися на той чи інший період часу, виробляти та реалізовувати товари і послуги, цінові та нецінові характеристики яких для споживачів є більш привабливими, ніж у товарів, що пропонують конкуренти
Ефективне використання потенціалу підприємства	здатність ефективно використовувати внутрішній та зовнішній потенціал підприємства, розробляючи нові конкурентні переваги для підтримання високого рівня конкурентної боротьби
	здатність підприємства впливати на ринок задля збереження його сегменту та захисту і вдосконалення конкурентних переваг
	нова якісна характеристика підприємства, яка забезпечує його конкурентний успіх, її основою є комплекс позитивних рис та відмінностей, що здатний протистояти негативним факторам та викликам зовнішнього середовища в процесі реалізації цілей підприємства
	можливість підприємства ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами в умовах ринкової конкуренції
	спроможність отримання ефекту синергії підприємством від раціонального використання конкурентних переваг
	комплексна характеристика підприємства, що полягає у спроможності використовувати наявні ресурси ефективніше, ніж підприємства-конкуренти, та визначає місце підприємства на ринку

Джерело: сформовано автором на основі даних табл. А. 1 додатку А.

Таблиця А. 3

Визначення поняття «конкурентоспроможність страхової компанії»

Автор	Визначення
1	2
Опешко Н. С.	здатність страхової компанії забезпечувати привабливість своїх страхових послуг для клієнтів, випереджаючи при цьому своїх конкурентів

1	2
Приступа Л. А.	результат якісного виконання визначених завдань тактичного та стратегічного управління
Внукова Н. М.	здатність страхової компанії створювати та реалізовувати привабливі для кінцевого споживача страхові послуги і протистояти страховикам-конкурентам
Коледіна К.О.	комплекс важелів та факторів, що визначають можливість страхової компанії створювати конкуренцію на страховому ринку
Шіріян Л. В.	комплексна порівняльна характеристика, що визначає ступінь переваги показників страхової компанії над показниками страхових компаній інших країн, а також характеризує спроможність вести суперництво і відображає рівень досконалості конкуренції
Временко Л. В., Кондратенко Д. В.	здатність ключових компетенцій та інтелектуального капіталу страхової компанії здійснювати політику щодо створення конкурентоспроможних страхових продуктів для задоволення потреб клієнтів
Пономарьова О. Б.	здатність страхової компанії створювати та реалізовувати переваги, що допомагають конкурувати та перемагати на страховому ринку протягом певного періоду часу

Джерело: сформовано автором на основі даних [4, 63, 64, 65, 66, 67, 71].

Таблиця А.4

Основні підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність страхової компанії»

Підхід	Сутність
Забезпечення привабливості страхових послуг	здатність страхової компанії забезпечувати привабливість своїх страхових послуг для клієнтів, випереджаючи при цьому своїх конкурентів
	здатність страхової компанії створювати та реалізовувати привабливі для кінцевого споживача страхові послуги і протистояти страховикам-конкурентам
	здатність ключових компетенцій та інтелектуального капіталу страхової компанії здійснювати політику щодо створення конкурентоспроможних страхових продуктів для задоволення потреб клієнтів
Створення конкуренції	комплекс важелів та факторів, що визначають можливість страхової компанії створювати конкуренцію на страховому ринку
	комплексна порівняльна характеристика, що визначає ступінь переваги показників страхової компанії над показниками страхових компаній інших країн, а також характеризує спроможність вести суперництво і відображає рівень досконалості конкуренції
	здатність страхової компанії створювати та реалізовувати переваги, що допомагають конкурувати та перемагати на страховому ринку протягом певного періоду часу
Виконання поставлених завдань	результат якісного виконання визначених завдань тактичного та стратегічного управління

Джерело: сформовано автором на основі даних табл. А.3 додатку А.

Таблиця А.5

Базові директиви ЄС щодо регулювання страхового ринку

Рік	Директиви	Основні положення
1973	Directive 73/239/EEC Перша Директива ради «Про узгодження законів, правил і адміністративних положень щодо заснування та ведення страхового бізнесу, відмінного від страхування життя»	– затверджена єдина термінологія страхового законодавства країн ЄС; – сформована єдина класифікація видів страхування; – поділ страхових компаній на ті, що здійснюють ризикове страхування та ті, які займаються страхуванням життя;
1979	Directive 79/267/EEC «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень щодо започаткування та здійснення діяльності страхування життя»	– уніфіковано вимоги до складу та формування страхових резервів.
1988	Directive 88/357/EEC Друга Директива Ради «Про введення норм, що сприяють здійсненню права свободи надання послуг»	– поділ ризиків на великі та масові; – встановлено єдині принципи оцінки фінансового стану страховиків;
1990	Directive 90/619/EEC Директива Ради «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, які стосуються прямого страхування життя» Directive 90/618/EEC «Щодо страхування відповідальності власників транспортних засобів»	– ризики у страхуванні життя поділено в залежності від принципу страхування: активні та пасивні; – нагляд за страховою діяльністю здійснюється залежно від виду ризику;
1991	Directive 91/674/EEC «Щодо страхової звітності» («The European Insurance Accounts Directive»/IAD) Directive 91/675/EC щодо створення Комітету зі страхування (Insurance Committee / IC) — регуляторного та законодавчого органу управління	– встановлено вимоги до звітності страхових компаній.
1992	Directive 92/96/ EEC «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно прямого страхування життя»	– впроваджена єдина ліцензія для страховиків країн ЄС;
1998	Directive 98/78/ EEC «The Insurance Groups Directive» щодо додаткового нагляду за страховими компаніями, що є членами страхової групи	– за діяльністю страховиків здійснюють нагляд органи державної реєстрації страховика;
2002	Directive 2002/12 EEC від 5 березня 2002 «Про вимогу щодо платоспроможності для компаній зі страхування життя» Directive 2002/13/EC запровадила зміни до Директиви 73/239/EEC у частині визначення маржі платоспроможності для страховиків, що здійснюють страхування інше, ніж страхування життя Directive 2002/12 EEC від 5 березня 2002 «Про вимогу щодо платоспроможності для компаній зі страхування життя (замінена Директивою Європи 2002/83 / EEC)	– взаємне визнання систем правового регулювання страхової діяльності країн ЄС; – лібералізація інвестиційної діяльності страховиків.
2005	Directive 2005/68/EC «стосовно перестрахування та змін до директив 73/239/EEC, 92/49/EEC, 98/78/EC та 2002/83/EC»	
2009	Directive 2009/103/EC «Motor Directive» Directive 2009/138/EC «Платоспроможність II»	

Джерело: сформовано автором на основі даних [68].

Таблиця А.6

Порівняння Solvency I та Solvency II в розрізі відмінностей методології

Solvency I	Solvency II
Методологія побудована на визначених правилах	Основу методології формують чітко визначені та сформульовані принципи
Рівень маржі розраховується відповідно до рівня індексу премій та індексу виплат (співвідношення премій до виплат)	Рівень маржі визначається відповідно до внутрішнього моделювання ризиків
В деяких країнах ЄС додатково використовується стрес-тестування з метою аналізу достатності капіталу	Стрес-тестування є обов'язковою умовою для всіх країн ЄС
	Внутрішнє моделювання також є обов'язковим для всіх страховиків

Джерело: сформовано автором на основі даних [69].

Таблиця А.7

Структура Solvency II

Компонент 1 Кількісні вимоги платоспроможності	Компонент 2 Якісні вимоги платоспроможності	Компонент 3 Ринкова дисципліна
Вимоги до розрахунку власного капіталу	Відповідність активів та зобов'язань	Надання звітності наглядовим органам
Норми розрахунку технічних резервів	Діяльність наглядових органів на рівні ЄС	
Вимога до розміру мінімального необхідного капіталу	Вимоги до впровадження прозорості структури управління	Публічне розкриття інформації для зміцнення дисципліни
Вимоги до розрахунку необхідного платоспроможного капіталу	Реалізація ефективного ризик-менеджменту через здійснення внутрішнього аудиту та внутрішнього контролю	
Вимоги до перестрахування спрямовані на зниження ризиків	Власна оцінка ризику та платоспроможності для визначення ризиків, які можуть вплинути на діяльність страхової компанії	Прозорість страховика для зміцнення ринкових механізмів
Свобода інвестицій та принцип «розумної поведінки»	Здійснення актуарної функції стосовно розрахунку капіталу	

Джерело: сформовано автором на основі даних [69].

Таблиця А.8

Показники аналізу конкурентоспроможності страхового ринку

№ з/п	Назва показника	Сутність	Формула розрахунку	Примітки
1	2	3	4	5
1.	щільність страховиків	визначає кількість страхових компаній на одну особу	$\rho = \frac{N}{N_{\text{нас}}}$	ρ – щільність страховиків (кількість компаній на одну особу); N – кількість страховиків у країні; $N_{\text{нас}}$ – кількість населення країни;
2.	індекс перевищення щільності	дає можливість порівняти у скільки разів щільність страховиків певної країни перевищує цей показник в Україні	$\text{ІП}(\rho) = \frac{\rho(\text{АК})}{\rho(\text{БК})}$	$\rho(\text{АК})$ – щільність страховиків аналізованої країни $\rho(\text{БК})$ – щільність страховиків базової країни (України)
3.	відкритість страхового ринку:			
3.1.	за преміями страховиків з іноземним капіталом	характеризують ступінь відкритості страхового ринку за різними параметрами	$\varphi_{\text{ЧП}} = 100\% * \frac{\text{ЧП}_{\text{ік}}}{\text{ЧП}}$	$\text{ЧП}_{\text{ік}}$ – чисті премії страховиків з іноземним капіталом; ЧП – чисті премії всіх страховиків;
3.2.	за кількістю страховиків з іноземним капіталом		$\varphi_N = 100\% * \frac{N_{\text{ік}}}{N}$	$N_{\text{ік}}$ – кількість страховиків з іноземним капіталом;
3.3.	за часткою іноземного капіталу у статутному капіталі страховиків з іноземним капіталом		$\varphi_K = 100\% * \frac{\text{ІК}}{\text{СК}}$	ІК – іноземний капітал в статутних капіталах страховиків; СК – статутний капітал страховиків;
3.4.	за операціями перестрування		$\varphi_{\text{ПП}} = 100\% * \frac{\text{ПП}_{\text{НР}}}{\text{ПП}}$	$\text{ПП}_{\text{НР}}$ – страхові премії, сплачені перестраховикам-нерезидентам за операціями перестраховування; ПП – загальна сума премій на ринку за операціями перестраховування».

Продовження табл. А.8

1	2	3	4	5
4.	проникнення та ємності страхових послуг			
4.1.	ємність на основі чистих страхових премій	характеризує питому вагу страхування у формуванні ВВП країни на основі страхових премій, активів та доходу страховиків	$\eta_{\text{ЧП}} = 100\% * \frac{\text{ЧП}}{\text{ВВП}}$	ЧП – чисті премії; ВВП – валовий внутрішній продукт;
4.2.	ємність на основі валових премій		$\eta_{\text{ВП}} = 100\% * \frac{\text{ВП}}{\text{ВВП}}$	ВП –валові страхові премії;
4.3.	ємність на основі доходу страховика		$\eta_{\text{Д}} = 100\% * \frac{\text{Д}}{\text{ВВП}}$	Д – дохід страховика;
4.4.	ємність на основі активів страховика		$\eta_{\text{А}} = 100\% * \frac{\text{А}}{\text{ВВП}}$	А – активи страховика;
5.	щільність страхових премій			
5.1.	середня сплачена премія на душу населення	показує розмір страхової премії на 1 особу, страховика, договір страхування	$\alpha = \frac{\text{ВП}}{N_{\text{нас}}}$	
5.2.	середня премія пересічного страховика, яку отримано протягом року		$\beta = \frac{\text{ВП}}{N}$	
5.3.	середня вартість одного договору страхування		$\gamma = \frac{\text{ВП}}{N_{\text{пол}}}$	$N_{\text{пол}}$ – кількість укладених договорів страхування;
6.	індекс перевищення доходів	демонструє у скільки разів середній рівень доходу страховиків аналізованої країни перевищує рівень доходів страховиків України	$\text{ІП}(\beta) = \frac{\beta(\text{АК})}{\beta(\text{БК})}$	$\beta(\text{АК})$ – середня премія пересічного страховика аналізованої країни $\beta(\text{БК})$ – середня премія пересічного страховика базової країни (України)
7.	ступінь монополізації	визначає частку певної страхової компанії на ринку	$K_i = 100\% * \frac{\text{ЧП}_i}{\text{ЧП}}$ або $K_i = 100\% * \frac{\text{ВП}_i}{\text{ВП}}$	ЧП _і (ВП _і) – чисті (валові) премії одного страховика; ЧП – чисті премії всіх страховиків на ринку; ВП – валові премії всіх страховиків на ринку;

Закінчення табл. А.8

1	2	3	4	5
8.	індекс перевищення концентрації	показує у скільки разів концентрація страхових послуг в Україні перевищує концентрацію певної країни	$IP(CR) = \frac{CR_5 \text{ (БК)}}{CR_5 \text{ (АК)}}$	CR_5 (АК) – ступінь монополізації аналізованої країни CR_5 (БК) – ступінь монополізації базової країни (України)

Джерело: запозичено з [36, 70].

Таблиця А.9

Характеристика відкритості страхового ринку

Ознака	Рівень	Критерій	Доцільність	Колір
Ізольований	0 – «isolated» (ізольований)	$0\% < \varphi < 1\%$	небажана небезпечна зона	фіолетовий
Закритий	1 – «close independent» (автономний)	$1\% < \varphi < 10\%$	помірна зона	блакитний
Відкритий	2 – «open optimal» (оптимальний)	$10\% < \varphi < 35\%$	оптимальна зона	зелений
	3 – «open dependent» (залежний)	$35\% < \varphi < 50\%$	попереджувальна зона	жовтий
	4 – «open strong dependent» (сильно-залежний)	$50\% < \varphi < 75\%$	небажана небезпечна зона	помаранчевий
	5 – «affiliated» (афілійований)	$\varphi > 75\%$	неприпустима зона	червоний

Джерело: сформовано автором на основі даних [36].

Таблиця А.10

Критерії монополізації страхового ринку на основі показника концентрації CR_4

Значення CR_4	Ступінь монополізації
$CR_4 < 10\%$	Ринок рівномірно розподілений та не концентрований
$10\% < CR_4 \leq 30\%$	Ринок пропорційно розподілений та слабо концентрований
$30\% < CR_4 \leq 60\%$	Ринок не пропорційний та помірно концентрований
$60\% < CR_4 \leq 80\%$	Ринок висококонцентрований (в більшості країн визнається монополізованим)
$80\% < CR_4 \leq 100\%$	Ринок надмірно монополізований

Джерело: сформовано автором на основі даних [36].

Таблиця А.11

Критерії конкурентоспроможності страхової компанії

Середовище СК	Критерій	Показники
зовнішнє	- індекс конкурентоспроможності країни; - індекс якості життя; - ВВП на душу населення;	- рівень інвестиційної привабливості країни; - політичний чинник; - система оподаткування; - зміна валютного курсу; - економічні зв'язки країни; - процентна ставка за депозитами та кредитами.
внутрішнє	Якість та асортимент послуг	Якість обслуговування
		Кількість скарг протягом року
		Кількість пропонувань страховою компанією послуг
	Вартість страхових послуг	Розмір страхового тарифу
		Розмір комісій, сплачених страхувальниками
	Імідж страхової компанії	Входження страхової компанії до міжнародної фінансової групи
		Досвід роботи на страховому ринку
		Рівень розкриття інформації
		Терміни і розміри страхових виплат
		Частка іноземного капіталу
	Позиції компанії на страховому ринку	Плинність кадрів
		Частка компанії у загальному обсязі страхових премій
	Розгалуженість мережі філій	Частка компанії у загальному обсязі страхових премій
		Кількість областей, в яких працюють підрозділи страхової компанії
	Надійність	Загальна кількість структурних підрозділів
		Рентабельність страхової діяльності компанії
		Платоспроможність страхової компанії
		Ліквідність страхової діяльності
		Фінансова стійкість страхової компанії
	Якість менеджменту	Середній стаж роботи керівної ланки
		Показник ефективності менеджменту
		Економічність апарату управління
		Рівень організації управлінської праці
		Оперативність роботи
	Ефективність операційної діяльності	Рівень продуктивності праці та кваліфікації персоналу
		Розмір страхового портфеля
		Ефективність автоматизованої інформаційної системи
		Собівартість страхових продуктів
		Рівень андерайтингу та врегулювання збитків
	Ефективність інвестиційної діяльності	Розмір інвестиційного портфеля
		Рівень надійності, ліквідності, дохідності та диверсифікації інвестиційних вкладів
	Ефективність маркетингової діяльності	Ефективність реалізації страхових послуг
		Коефіцієнт зміни обсягу реалізації страхових послуг
	Ефективність збутової діяльності	Ступінь диверсифікації каналів продажу та їх ефективність
		Рівень використання CRM-технологій
		Рентабельність продажу
		Рівень розвиненості регіональної мережі

Джерело: сформовано автором на основі даних [71, 72].

Таблиця А.12

Методика розрахунку коефіцієнту конкурентоспроможності підприємства

№ з/п	Назва показника	Сутність	Формула розрахунку
1	2	3	4
1.	Показник ефективності діяльності підприємства	$EP = 0,31 \cdot B + 0,19 \cdot \Phi + 0,40 \cdot PT + 0,10 \cdot PP$	
1.1.	Відносний показник витрат на од. продукції	характеризує ефективність витрат підприємства	$B = \frac{\text{валові витрати}}{\text{обсяг продажу продукції}}$
1.2.	Відносний показник фондовіддачі	характеризує ступінь ефективності використання основних виробничих фондів на підприємстві	$\Phi = \frac{\text{обсяг випуску продукції}}{\text{середньорічна вартість основних виробничих фондів}}$
1.3.	Відносний показник рентабельності товару	характеризує ступінь прибутковості товару підприємства	$PT = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{повна собівартість продукції}}$
1.4.	Відносний показник продуктивності праці	показує ефективність використання трудових ресурсів на підприємстві	$PP = \frac{\text{обсяг випуску продукції}}{\text{середньоспискова чисельність робітників}}$
2.	Фінансове положення підприємства	$FP = 0,29 \cdot KA + 0,20 \cdot KP + 0,36 \cdot KL + 0,15 \cdot KO$	
2.1.	Коефіцієнт автономії	характеризує незалежність підприємства від джерел фінансування зовнішнього характеру	$KA = \frac{\text{власні засоби}}{\text{загальна сума джерел фінансування}}$
2.2.	Коефіцієнт платоспроможності	визначає ймовірність банкрутства та здатності підприємства виконувати взяті на себе фінансові зобов'язання	$KP = \frac{\text{власний капітал}}{\text{загальні фінансові зобов'язання}}$
2.3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	показує якісну сторону засобів, які виступають джерелами покриття поточних фінансових зобов'язань	$KL = \frac{\text{грошові засоби та швидко реалізовані цінні папери}}{\text{короткострокові фінансові зобов'язання}}$
2.4.	Коефіцієнт обіговості обігових засобів	відображає ефективність використання обігових засобів	$KO = \frac{\text{виручка від реалізації}}{\text{середньорічний залишок обігових засобів}}$
3.	Ефективність збуту та просування товару	$EZ = 0,37 \cdot RP + 0,20 \cdot KM + 0,14 \cdot KR$	
3.1.	Рентабельність продажу	характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства	$RP = \frac{\text{прибуток від реалізації}}{\text{обсяг продаж}} \cdot 100\%$
3.2.	Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	відображає ефективність роботи відділу збуту та ділову активність підприємства	$KM = \frac{\text{обсяг випуску продукції}}{\text{виробнича потужність}}$
3.3.	Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту	показує ефективність засобів стимулювання збуту і реклами	$KR = \frac{\text{витрати на рекламу та збут}}{\text{приріст прибутку від реалізації}}$
4.	Конкурентоспроможність товару	демонструє привабливість товару для покупця	$KT = \frac{\text{корисний ефект від споживання товару}}{\text{приріст прибутку від реалізації}}$
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства		$KKP = 0,15 \cdot EP + 0,29 \cdot FP + 0,23 \cdot EZ + 0,33 \cdot KT$	

Джерело: запозичено з [73].

Вхідні дані для розрахунку показників конкурентоспроможності страхового ринку України та зарубіжних країн

Таблиця Б.1

Основні показники страхового ринку України за 2014-2022 рр.

Показники		Роки								
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Кількість зареєстрованих страховиків	шт	382	361	310	294	281	233	210	155	128
	приріст, %	–	-5,50	-14,13	-5,16	-4,42	-17,08	-9,87	-26,19	-17,42
з них: компанії зі страхування життя (life)	шт	57	49	39	33	30	23	20	13	12
	приріст, %	–	-14,04	-20,41	-15,38	-9,09	-23,33	-13,04	-35,00	-7,69
компанії інших видів страхування (non-life)	шт	325	312	271	261	251	210	190	142	116
	приріст, %	–	-4,00	-13,14	-3,69	-3,83	-16,33	-9,52	-25,26	-18,31
Кількість укладених договорів страхування	тис.шт	134 713	202 429	179 471	185 483	201 078	196 924	120 577	131 562	88 102
	приріст, %	–	50,27	-11,34	3,35	8,41	-2,07	-38,77	9,11	-33,03
Валові страхові премії	млн.грн	26 767	29 736	35 170	43 432	49 368	53 001	45 176	49 708	39 616
	приріст, %	–	11,09	18,27	23,49	13,67	7,36	-14,76	10,03	-20,30
Валові страхові виплати	млн.грн	5 065	8 101	8 840	10 537	12 863	14 338	14 854	17 958	13 001
	приріст, %	–	59,94	9,12	19,20	22,07	11,47	3,60	20,90	-27,60
Активи по балансу	млн.грн	70 261	60 729	56 076	57 381	63 493	63 867	64 920	64 209	70 338
	приріст, %	–	-13,57	-7,66	2,33	10,65	0,59	1,65	-1,10	9,55

Джерело: сформовано автором на основі даних [74].

Таблиця Б.2

Показники для розрахунку конкурентоспроможності страхового ринку України

Показники	Роки								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Кількість населення України (осіб)	42 928 900	42 760 500	42 584 500	42 386 400	42 153 200	41 902 400	41 588 400	41 167 300	41 130 400
Чисті страхові премії (млн.грн)	18 592,8	22 354,9	26 463,9	28 494,4	34 424,3	39 486,0	41 163,8	45 987,3	35 550,7
Обсяг страхових платежів, належних перестраховикам-нерезидентам (млн.грн)	1 530,5	2 530,2	3 962,3	3 396,2	2 997,5	3 298,2	3 652,6	4 902,3	3 103,6
Загальний обсяг страхових платежів, належних перестраховикам (млн.грн)	9 704,2	9 911,3	12 668,7	18 333,6	17 940,7	16 713,4	8 487,4	8 623,0	4 168,6
ВВП України (номінальний) (млн.грн)	1 566 728	1 979 458	2 383 182	2 982 920	3 558 706	3 974 564	4 194 102	5 459 574	5 191 028
Кількість зареєстрованих страховиків (шт)	382	361	310	294	281	233	210	155	128
Валові страхові премії (млн. грн)	26 767	29 736	35 170	43 432	49 368	53 001	45 176	49 708	39 616
Кількість укладених договорів страхування (шт)	134 713 000	202 429 000	179 471 000	185 483 000	201 078 000	196 924 000	120 577 000	131 562 000	88 102 000

Джерело: сформовано автором на основі даних [74, 75, 76].

Таблиця Б.3

Основні показники конкурентоспроможності страхового ринку України за 2014-2022 рр.

Показники	Роки								
	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Щільність страховиків (ρ) (страховиків/1 млн. осіб)	8,90	8,43	7,28	6,93	6,66	5,55	5,05	3,76	3,11
Відкритість страхового ринку за операціями перестрування ($\varphi_{\text{пп}}$) (%)	15,77	25,53	31,28	18,52	16,71	19,73	43,04	56,85	74,45
Ємність страхових послуг (%)									
на основі чистих страхових премій ($\eta_{\text{чп}}$)	1,19	1,13	1,11	0,96	0,97	0,99	0,98	0,84	0,68
на основі валових премій ($\eta_{\text{вп}}$)	1,71	1,50	1,48	1,46	1,39	1,33	1,08	0,91	0,76
на основі активів страховика ($\eta_{\text{а}}$)	4,48	3,07	2,35	1,92	1,78	1,61	1,55	1,18	1,35
Щільність страхових премій									
середня сплачена премія на душу населення (α) (грн/1 особу)	623,52	695,41	825,89	1024,67	1171,16	1264,87	1086,26	1207,46	963,18
середня премія пересічного страховика, яку отримано протягом року (β) (млн. грн)	70,07	82,37	113,45	147,73	175,69	227,47	215,12	320,70	309,50
середня вартість одного договору страхування (γ) (грн)	198,70	146,90	195,96	234,16	245,52	269,14	374,67	377,83	449,66

Джерело: розраховано автором на основі даних додатку Б (табл. Б.2).

Таблиця Б.4

ТОП-5 страховиків України за валовими преміями у 2014-2022 рр.

Місце в рейтингу		2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
1	назва	АХА Страхування	Кремень	Кремень	Кремень	Уніка	ARX	ARX	ARX	УСГ
	ВП	758,2	1 952,10	2 742,10	3 803,60	2 041,60	2 299,40	2 680,00	3 405,30	3 167,50
2	назва	Уніка	АХА Страхування	Інго страхування	Уніка	АХА Страхування	Уніка	Уніка	Уніка	ARX
	ВП	743,8	1 089,60	1 479,20	1 702,90	1 891,50	2 152,20	2 495,60	3 020,60	2 763,90
3	назва	Арсенал страхування	Уніка	АХА Страхування	АХА Страхування	Арсенал страхування	ТАС СГ	ТАС СГ	ТАС СГ	Уніка
	ВП	626,9	1 008,10	1 400,40	1 678,70	1 886,70	1 815,10	2 026,90	2 449,50	2 547,40
4	назва	Інго страхування	Арсенал страхування	Арсенал страхування	Арсенал страхування	PZU Україна	Арсенал страхування	УСГ	УСГ	ТАС СГ
	ВП	555,7	882,5	1 211,30	1 583,90	1 517,00	1 717,90	1 913,20	2 347,10	2 432,60
5	назва	УСГ	АСКА	PZU Україна	PZU Україна	ТАС СГ	PZU Україна	Арсенал страхування	Арсенал страхування	ІНГО
	ВП	555,7	809	1 120,40	1 287,80	1 387,70	1 709,20	1 846,10	2 142,50	1 779,70

Джерело: сформовано автором на основі даних [77].

Таблиця Б.5

**Показники концентрації страхового ринку України
на основі валових премій за 2014-2022 рр.**

Рік	Показники				
	CR1	CR2	CR3	CR4	CR5
2014	2,83%	5,61%	7,95%	10,03%	12,11%
2015	6,56%	10,23%	13,62%	16,59%	19,31%
2016	7,80%	12,00%	15,98%	19,43%	22,61%
2017	8,76%	12,68%	16,54%	20,19%	23,16%
2018	4,14%	7,97%	11,79%	14,86%	17,67%
2019	4,34%	8,40%	11,82%	15,06%	18,29%
2020	5,93%	11,46%	15,94%	20,18%	24,26%
2021	6,85%	12,93%	17,86%	22,58%	26,89%
2022	8,00%	14,97%	21,40%	27,54%	32,04%

Джерело: розраховано автором на основі даних додатку Б (табл. Б.4).

Таблиця Б.6

**Лідери страхового ринку України за отриманими валовими страховими
преміями у 2022 р. в розрізі видів страхування**

Топ-10	Види страхування					
	КАСКО	Зелена картка	Добровільне медичне страхування	Страхування майна	Страхування від нещасного випадку	Страхування туристів
1	ARX	Уніка	Уніка	ARX	Уніка	Європейське туристичне страхування
2	Арсенал Страхування	Універсальна	Провідна	ІНГО	Універсальна	PZU Україна
3	Уніка	ІНГО	ІНГО	Уніка	ІНГО	Гардіан
4	УСГ	Альфа страхування	ARX	УСГ	Альфа страхування	ВУСО
5	ТАС СГ	ВУСО	УСГ	Ультра Альянс	ВУСО	ТАС СГ
6	Універсальна	PZU Україна	Альфа страхування	ВУСО	PZU Україна	ARX
7	ІНГО	Княжа	ТАС СГ	Універсальна	Княжа	Княжа
8	ВУСО	Європейське туристичне страхування	Універсальна	Альфа страхування	Європейське туристичне страхування	Універсальна
9	Експерес Страхування	ТАС СГ	Країна	Арсенал Страхування	ТАС СГ	Уніка
10	PZU Україна	Гардіан	ВУСО	PZU Україна	Гардіан	Провідна

Джерело: сформовано автором на основі даних [77].

Таблиця Б.7

Дані для розрахунку показників конкурентоспроможності страхового ринку ЄС

Показ- ники	Країни	Роки					
		2015	2016	2017	2018	2019	2020
Кількість страховиків	Австрія	97	113	112	111	109	108
	Франція	1 590	1 490	1 428	1 456	1 279	1 247
	Німеччина	539	534	528	528	530	523
	Італія	1 220	1 217	1 191	1 265	1 257	1 250
	Іспанія	1 089	1 090	1 082	1 155	1 165	1 077
	Польща	н/д	61	61	60	59	59
	Словаччина	646	649	659	710	722	602
	Чехія	55	54	49	48	47	44
Кількість населення (млн. осіб)	Австрія	8,8	8,8	8,8	8,9	8,9	8,9
	Франція	66,9	67,0	66,9	67,0	67,3	67,7
	Німеччина	82,3	82,5	82,8	83,0	83,2	83,2
	Італія	60,8	60,6	60,5	60,4	59,6	59,2
	Іспанія	46,3	46,5	46,7	46,9	47,3	47,4
	Польща	38,0	38,0	38,0	38,0	38,0	37,8
	Словаччина	5,4	5,4	5,4	5,5	5,5	5,5
	Чехія	10,6	10,6	10,6	10,6	10,7	10,7
Валові премії (млн. євро)	Австрія	17 404	17 034	17 104	17 373	17 771	18 044
	Франція	209 297	220 144	208 188	215 833	223 245	197 699
	Німеччина	193 904	194 329	198 013	203 040	217 439	220 964
	Італія	176 343	162 110	158 981	162 216	167 600	159 000
	Іспанія	55 142	62 147	61 306	62 326	61 838	56 759
	Польща	6 065	12 264	14 446	13 914	14 180	13 612
	Словаччина	2 197	2 001	2 134	2 200	2 223	2 168
	Чехія	5 702	5 216	5 645	5 763	6 157	6 283

Джерело: сформовано автором на основі даних [78, 79, 80, 81, 82, 83, 84].

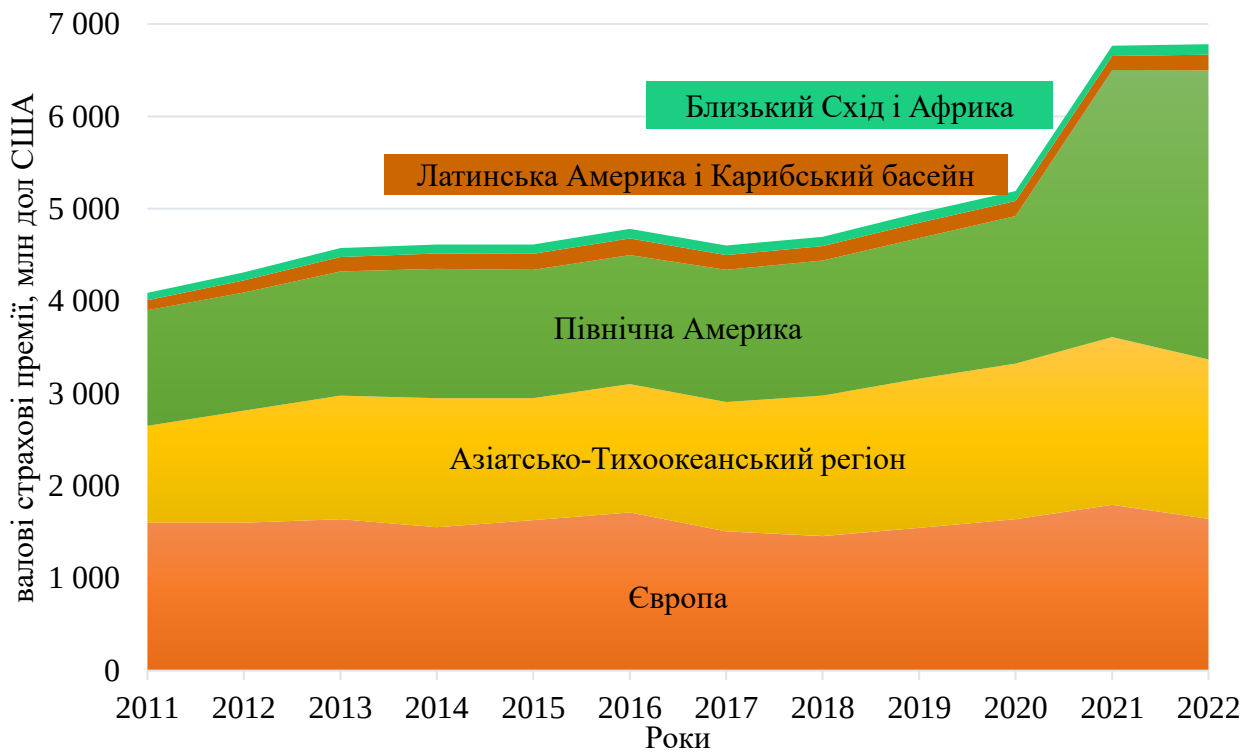


Рис. Б.1. Світові страхові премії за 2011-2022 рр.

Джерело: сформовано автором на основі даних [84, 85].

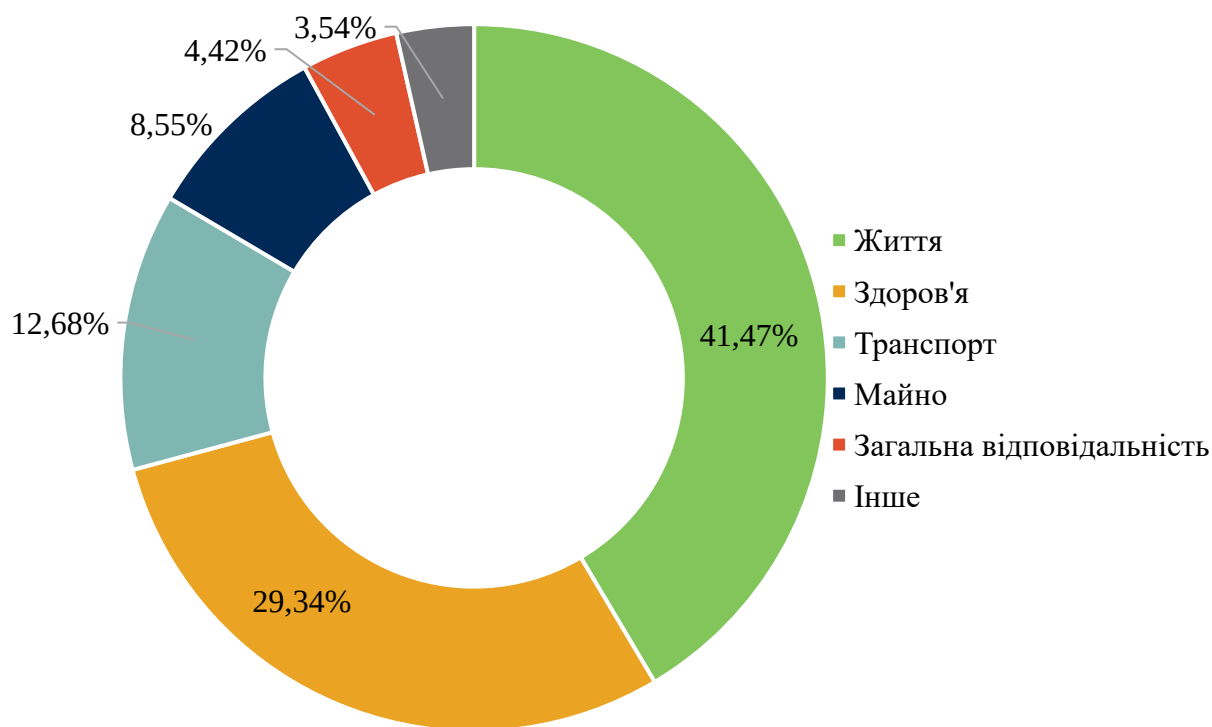


Рис. Б.2. Розподіл валових премій ЄС за видами страхування у 2022 р.
Джерело: сформовано автором на основі даних [47, 84, 85].

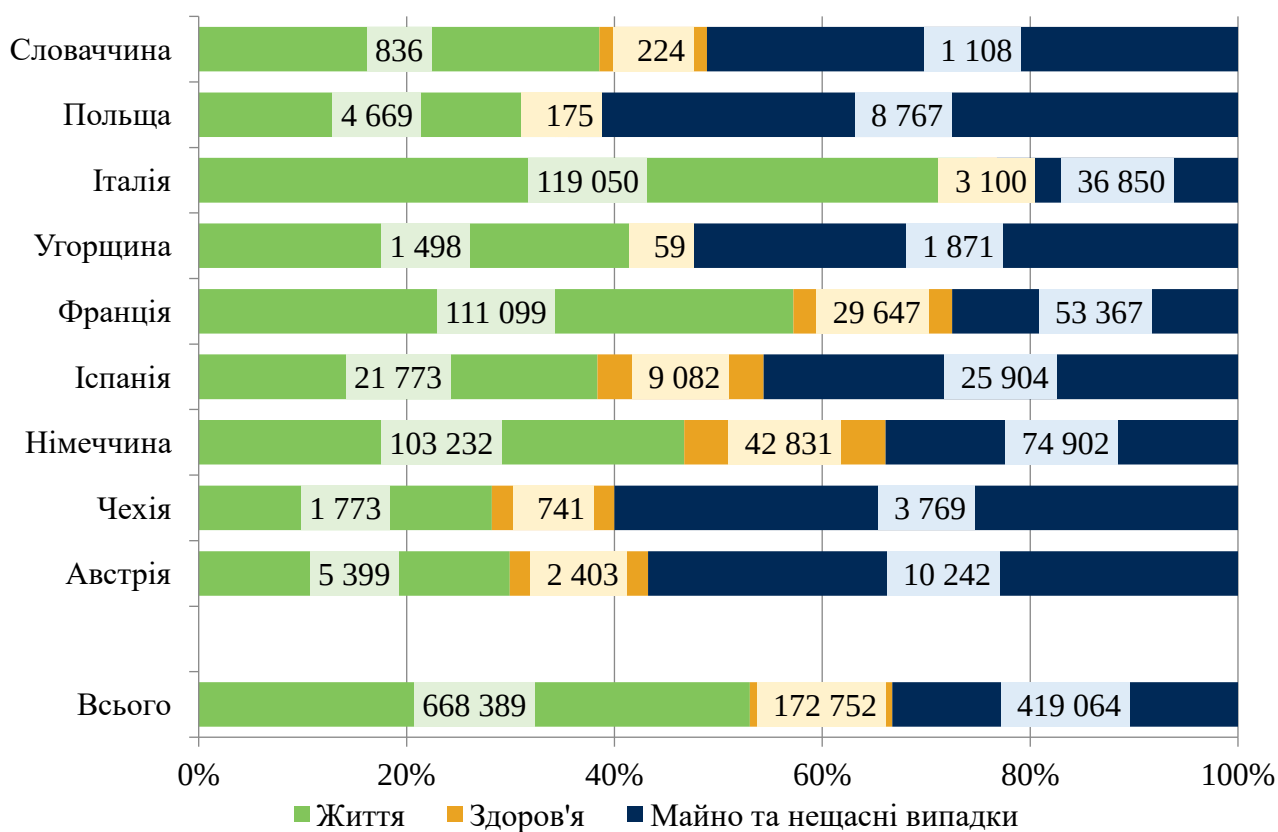


Рис. Б.3. Валові премії страхового ринку країн ЄС за видами страхування у 2020 р., млрд. євро

Джерело: сформовано автором на основі даних [84].

Таблиця Б.8

Щільність страховиків країн ЄС за 2015-2020 рр., страховиків на 1 млн осіб

Країни	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Австрія	11,02	12,84	12,73	12,47	12,25	12,13
Франція	23,77	22,24	21,35	21,73	19,00	18,42
Німеччина	6,55	6,47	6,38	6,36	6,37	6,29
Італія	20,07	20,08	19,69	20,94	21,09	21,11
Іспанія	23,52	23,44	23,17	24,63	24,63	22,72
Польща		1,61	1,61	1,58	1,55	1,56
Словаччина	119,63	120,19	122,04	129,09	131,27	109,45
Чехія	0,00	5,09	4,62	4,53	4,39	4,11

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. Б.7, додаток Б.

Таблиця Б.9

Середня сплачена премія на душу населення в країнах ЄС, євро на 1 особу

Країни	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Австрія	1 977,73	1 935,68	1 943,64	1 952,02	1 996,74	2 027,42
Франція	3 128,51	3 285,73	3 111,93	3 221,39	3 317,16	2 920,22
Німеччина	2 356,06	2 355,50	2 391,46	2 446,27	2 613,45	2 655,82
Італія	2 900,38	2 675,08	2 627,79	2 685,70	2 812,08	2 685,81
Іспанія	1 190,97	1 336,49	1 312,76	1 328,91	1 307,36	1 197,45
Польща	159,61	322,74	380,16	366,16	373,16	360,11
Словаччина	406,85	370,56	395,19	400,00	404,18	394,18
Чехія	537,92	492,08	532,55	543,68	575,42	587,20

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. Б.7, додаток Б.

Таблиця Б.10

Середня премія пересічного страховика, яку отримано протягом року в
країнах ЄС, млн. євро

Країни	Роки					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Австрія	179,42	150,74	152,71	156,51	163,04	167,07
Франція	131,63	147,75	145,79	148,24	174,55	158,54
Німеччина	359,75	363,91	375,02	384,55	410,26	422,49
Італія	144,54	133,20	133,49	128,23	133,33	127,20
Іспанія	50,64	57,02	56,66	53,96	53,08	52,70
Польща	–	201,05	236,82	231,90	240,34	230,71
Словаччина	3,40	3,08	3,24	3,10	3,08	3,60
Чехія	103,67	96,59	115,20	120,06	131,00	142,80

Джерело: розраховано автором на основі даних табл. Б.7, додаток Б.

Таблиця Б.11

Показники концентрації страхового ринку ЄС за 2014-2019 рр.

Країна	Показники	Роки					
		2014	2015	2016	2017	2018	2019
Австрія	CR1	23,7%	23,6%	23,5%	22,9%	22,6%	22,7%
	CR2	45,9%	45,8%	44,8%	44,2%	44,0%	43,9%
	CR3	61,1%	61,0%	59,9%	59,3%	59,3%	59,0%
	CR4	69,2%	69,0%	68,1%	67,6%	67,7%	67,4%
	CR5	71,5%	71,1%	70,5%	70,1%	70,3%	70,2%
Франція	CR1	11,4%	11,8%	11,7%	11,9%	12,2%	12,8%
	CR2	22,3%	22,7%	22,7%	22,6%	22,8%	23,0%
	CR3	33,2%	33,6%	33,6%	32,6%	32,0%	31,8%
	CR4	39,8%	40,4%	41,0%	40,8%	40,8%	40,0%
	CR5	47,5%	48,2%	49,0%	48,2%	48,4%	48,0%
Німеччина	CR1	17,7%	16,8%	17,8%	18,2%	18,7%	н/д
	CR2	26,1%	25,2%	25,7%	25,7%	26,0%	н/д
	CR3	32,7%	31,8%	32,3%	32,0%	32,1%	н/д
	CR4	38,2%	37,5%	38,0%	37,5%	37,8%	н/д
	CR5	43,4%	42,3%	42,7%	41,9%	41,9%	н/д
Італія	CR1	16,7%	17,4%	17,8%	15,2%	15,9%	15,5%
	CR2	29,1%	29,8%	32,7%	30,2%	28,5%	27,2%
	CR3	39,7%	40,4%	44,1%	43,6%	39,5%	38,5%
	CR4	50,5%	50,9%	54,6%	53,3%	49,7%	48,0%
	CR5	57,9%	57,6%	60,8%	57,8%	55,6%	53,1%
Іспанія	CR1	13,1%	12,6%	14,9%	15,2%	12,8%	12,1%
	CR2	24,1%	23,9%	25,4%	25,8%	24,1%	23,4%
	CR3	31,7%	31,5%	34,1%	33,7%	32,2%	32,8%
	CR4	37,6%	38,6%	41,5%	39,7%	37,8%	37,9%
	CR5	43,4%	44,0%	45,8%	44,6%	42,7%	42,1%
Польща	CR1	30,7%	32,0%	35,0%	36,0%	37,0%	37,0%
	CR2	46,5%	48,0%	46,0%	48,0%	49,0%	49,0%
	CR3	56,3%	58,0%	55,0%	57,0%	60,0%	60,0%
	CR4	64,6%	64,0%	61,0%	63,0%	66,0%	69,0%
	CR5	72,0%	70,0%	67,0%	70,0%	73,0%	74,0%
Чехія	CR1	33,6%	32,7%	31,5%	31,6%	31,3%	30,3%
	CR2	62,6%	61,7%	59,1%	58,9%	58,6%	56,0%
	CR3	70,7%	69,8%	68,7%	68,3%	68,2%	66,3%
	CR4	77,4%	77,6%	78,2%	77,7%	77,7%	75,2%
	CR5	83,6%	85,2%	84,4%	83,8%	83,7%	84,5%
Словаччина	CR1	н/д	н/д	32,0%	33,0%	32,0%	31,0%
	CR2	н/д	н/д	58,0%	58,0%	57,0%	56,0%
	CR3	н/д	н/д	67,0%	67,0%	67,0%	66,0%
	CR4	н/д	н/д	72,0%	72,0%	72,0%	71,0%
	CR5	н/д	н/д	78,0%	78,0%	78,0%	77,0%

Примітка: н/д – дані відсутні

Джерело: сформовано автором на основі даних [84].

Таблиця Б.12

Характеристика провідних страхових компаній України

Характеристика		Страхові компанії				
		ПрАТ «СК «УСГ»»	АТ «СК «АРКС»»	ПрАТ «СК «Уніка»»	ПрАТ «СГ «ТАС»»	АТ «СК «Інго»»
Рік заснування, назва СК		2000 р., СК «Напарс»	1994 р., СК «Веско» 2000 р., СК «Український страховий альянс»	1994 р., СК «Уніка»	1998 р., СК «ТАС»	1991 р., СК АТ «Остра»
Правонаступники		СК «УСГ»	СК «АХА» (2007 р.) СК «АРКС» (2018 р.)	–	–	АТ СК «Інго» (2004 р.)
Приналежність до МСГ / ФПГ (рік)		Австрійська страхова група «Vienna Insurance Group» (2008 р.)	Канадський страховий холдинг «Fairfax Financial Holdings» (2018 р.)	Австрійська страхова група «UNIQA Insurance Group» (2006 р.)	Фінансово-промислової групи України – Група «ТАС» (1998 р.)	Української промислово-фінансової групи DCH (2004 р.)
Організаційно-правова форма		Приватне акціонерне товариство (ПрАТ)	Приватне акціонерне товариство(ПрАТ)	Приватне акціонерне товариство(ПрАТ)	Приватне акціонерне товариство (ПрАТ)	Акціонерне товариство (АТ)
Код ЄДРПОУ		30859524	20474912	20033533	30115243	16285602
Основний засновник / бенефіціар % частки, країна		ТОВ «Ейтібіайейч 92,93%, Австрія	ВАТСА ВВІВІАН ПРЕМ 30,52%, Канада	УНІКА ОСТЕРРАЙХ ФЕРЗІХЕРУНГЕН АГ 99,79%, Австрія	Тігіпко Сергій Леонідович 100%, Україна	Ярославський Олександр Владиленович 100%, Україна
КВЕД	основний	65.12	65.12	65.12	65.12	65.12
	додаткові	65.12; 65.20; 66.21; 66.22; 66.29	65.12; 65.20; 66.21; 66.22; 66.29		65.20	65.20; 66.29; 68.20
Примітки: МСГ – міжнародна страхова група; ФПГ – фінансово-промислова група; 65.12 Інші види страхування, крім страхування життя; 65.20 Перестрахування; 66.21 Оцінювання ризиків та завданої шкоди; 66.22 Діяльність страхових агентів і брокерів; 66.29 Інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення; 68.20 Надання в оренду й експлуатацію власного чи орендованого нерухомого майна						

Джерело: сформовано автором на основі даних [86, 87,88,89,90].

Оцінка конкурентоспроможності страхових компаній України

Таблиця В.1

Розрахункові показники конкурентоспроможності ПАТ «СК «УСГ»»

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	1,04	0,93	1,00	1,04	1,04
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	50,46	44,53	46,81	62,88	93,53
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	83,10	116,47	110,98	114,05	197,09
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	1818,41	691,11	2293,85	573,59	732,52
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,42	0,45	0,15	0,33	0,27
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,45	0,40	0,15	0,24	0,23
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	5,36	5,33	2,99	1,22	2,24
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,15	1,12	0,51	0,52	0,92
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	42,72	50,73	49,48	49,92	61,29
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	41,75	36,29	49,47	73,73	92,38
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	64,73	1,85	5,29	8,69	2,63
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,61	0,60	0,62	0,61	0,62

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [91].

Таблиця В.2

Розрахункові показники конкурентоспроможності АТ «СК «АРКС»»

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	1,09	1,04	1,06	1,07	1,24
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	48,86	33,41	28,13	38,73	43,97
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	91,87	106,61	128,97	127,52	190,03
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	2221,97	2288,60	1329,29	1042,31	1063,60
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,31	0,33	0,39	0,62	0,46
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,34	0,35	0,46	0,45	0,54
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	7,85	4,50	2,12	0,63	1,40
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,12	1,18	1,09	1,34	1,06
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	46,94	50,77	55,47	56,05	65,52
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	50,53	23,29	29,28	41,87	45,45
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	1,14	2,39	2,23	2,54	2,70
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,54	0,53	0,55	0,54	0,55

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [92].

Таблиця В.3

Розрахункові показники конкурентоспроможності ПрАТ «СК «Уніка»»

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	1,03	1,00	0,93	0,45	0,46
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	58,66	60,86	41,92	37,17	39,75
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	102,52	105,70	126,10	106,98	157,21
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	765,31	943,84	1086,57	851,27	811,67
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,15	0,26	0,42	0,51	0,40
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,15	0,28	0,44	0,41	0,45
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	0,08	0,10	0,06	0,31	0,49
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	0,69	0,72	1,04	1,37	1,02
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	50,62	51,39	55,77	51,69	61,12
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	52,03	58,76	30,14	37,85	43,45
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	2,19	2,80	2,25	4,62	3,51
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,76	0,75	0,77	0,76	0,78

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [88].

Таблиця В.4

Розрахункові показники конкурентоспроможності ПрАТ «СГ «ТАС»»

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	0,58	0,49	0,50	0,49	0,48
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	11,42	12,61	11,85	15,08	17,13
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	47,00	57,48	54,75	45,96	100,35
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	916,03	1365,79	1604,90	1941,28	2272,60
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,55	0,75	0,68	0,72	0,68
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,39	0,41	0,40	0,34	0,42
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	6,44	0,30	0,17	0,01	0,66
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,30	2,02	1,91	2,08	2,07
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	26,50	28,36	27,50	24,36	39,89
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	11,69	9,76	12,00	15,53	17,95
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	0,13	0,02	0,04	0,08	0,01
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,57	0,55	0,57	0,57	0,58

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [93].

Таблиця В.5

Розрахункові показники конкурентоспроможності АТ «СК «Інго»

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	0,48	0,47	0,44	0,41	0,44
1.2. Відносний показник фондівдачі (Ф)	7,39	4,94	5,52	6,67	6,54
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	54,22	58,78	57,06	51,70	96,15
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	618,28	750,75	823,70	589,54	595,46
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,60	0,58	0,55	0,51	0,45
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,53	0,46	0,49	0,44	0,46
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	1,39	1,16	0,52	0,13	0,34
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	0,78	0,99	1,00	1,05	0,83
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	29,03	30,51	30,60	29,37	41,90
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	3,97	4,97	5,51	6,66	6,25
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	3,15	2,77	6,07	4,48	1,44
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,59	0,58	0,60	0,59	0,60

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [94].

Таблиця В.6

Базові інтервали показників конкурентоспроможності страхових компаній України

Показники	Базовий інтервал	
	нижня межа	верхня межа
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)		
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	0,6872	0,9613
1.2. Відносний показник фондівдачі (Ф)	34,4671	63,9989
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	96,3391	146,7132
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	1147,0090	1720,4288
2. Фінансове положення підприємства (ФП)		
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,3506	0,5506
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,2780	0,4096
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	2,6242	5,2364
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,0351	1,5566
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)		
3.1. Рентабельність продажу (РП)	38,0778	51,7991
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	33,4394	62,9122
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	6,3422	12,6844

Джерело: розраховано автором на підставі отриманих розрахункових показників конкурентоспроможності страхових компаній (додаток В, табл. В.1-В.5).

Відносні величини показників конкурентоспроможності страхових компаній України за 15-бальною шкалою

[illegible]

Продовження табл. В.7

Показники	ПрАТ «СГ «ТАС»»					АТ «СК «Інго»»				
	Роки					Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)										
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	10	10	10	15	15	10	10	10	10	10
2. Фінансове положення підприємства (ФП)										
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	15	15	15	15	15	15	15	10	10	10
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	10	10	10	10	15	15	15	15	15	15
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	15	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	10	15	15	15	15	10	10	10	10	10
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)										
3.1. Рентабельність продажу (РП)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією (КЗ)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Джерело: розраховано автором на підставі отриманих розрахункових показників (додаток В, табл. В.1-В.6).

Таблиця В.8

Динаміка зміни коефіцієнту конкурентоспроможності страхових компаній України та його елементів

Показники	ПАТ «СК «УСГ»»					АТ «СК «АРКС»»					ПрАТ «СК «Уніка»»				
	Роки					Роки					Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)	12,05	10,00	12,05	11,55	14,50	12,05	12,05	11,55	11,55	13,55	11,55	11,55	10,00	10,00	12,00
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	4,65	3,10	4,65	4,65	4,65	4,65	4,65	4,65	4,65	4,65	4,65	4,65	3,10	3,10	3,10
1.2. Відносний показник фондovіддачі (Ф)	1,90	1,90	1,90	1,90	2,85	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	4,00	4,00	4,00	4,00	6,00	4,00	4,00	4,00	4,00	6,00	4,00	4,00	4,00	4,00	6,00
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	1,50	1,00	1,50	1,00	1,00	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2. Фінансове положення підприємства (ФП)	12,80	11,80	10,00	10,00	10,00	11,80	10,00	11,00	12,45	11,00	10,00	10,00	11,00	10,00	11,00
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	4,35	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	5,40	5,40	3,60	3,60	3,60	5,40	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)	7,80	7,10	7,10	8,10	9,95	7,10	7,10	8,95	8,95	8,95	7,10	7,10	8,95	7,10	8,95
3.1. Рентабельність продажу (РП)	3,70	3,70	3,70	3,70	5,55	3,70	3,70	5,55	5,55	5,55	3,70	3,70	5,55	3,70	5,55
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	2,10	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	9,14	8,96	9,23	9,14	9,33	8,14	7,98	8,23	8,14	8,31	11,43	11,20	11,55	11,44	11,67
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП)	10,33	9,51	9,39	9,51	10,44	9,55	8,97	9,70	10,09	10,02	10,04	9,96	10,56	9,81	10,90

Продовження табл. В.8

Показники	ПрАТ «СГ «ТАС»»					АТ «СК «Інго»»				
	Роки					Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)	10,00	10,00	10,00	10,50	10,50	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10
1.2. Відносний показник фондovіддачі (Ф)	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	1,00	1,00	1,00	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2. Фінансове положення підприємства (ФП)	13,25	12,20	12,20	12,20	13,20	12,45	12,45	11,00	11,00	11,00
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	2,90	2,90	2,90
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	5,40	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,50	2,25	2,25	2,25	2,25	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10
3.1. Рентабельність продажу (РП)	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	8,49	8,32	8,58	8,50	8,67	8,84	8,67	8,94	8,85	9,03
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП)	9,78	9,42	9,50	9,55	9,90	9,66	9,60	9,27	9,24	9,30

Джерело: розраховано автором на підставі отриманих розрахункових показників (додаток В, табл. В.7)



Рис. В.1. Динаміка зміни елементів коефіцієнту конкурентоспроможності страхових компаній України

Джерело: сформовано автором на основі даних табл. В.8.

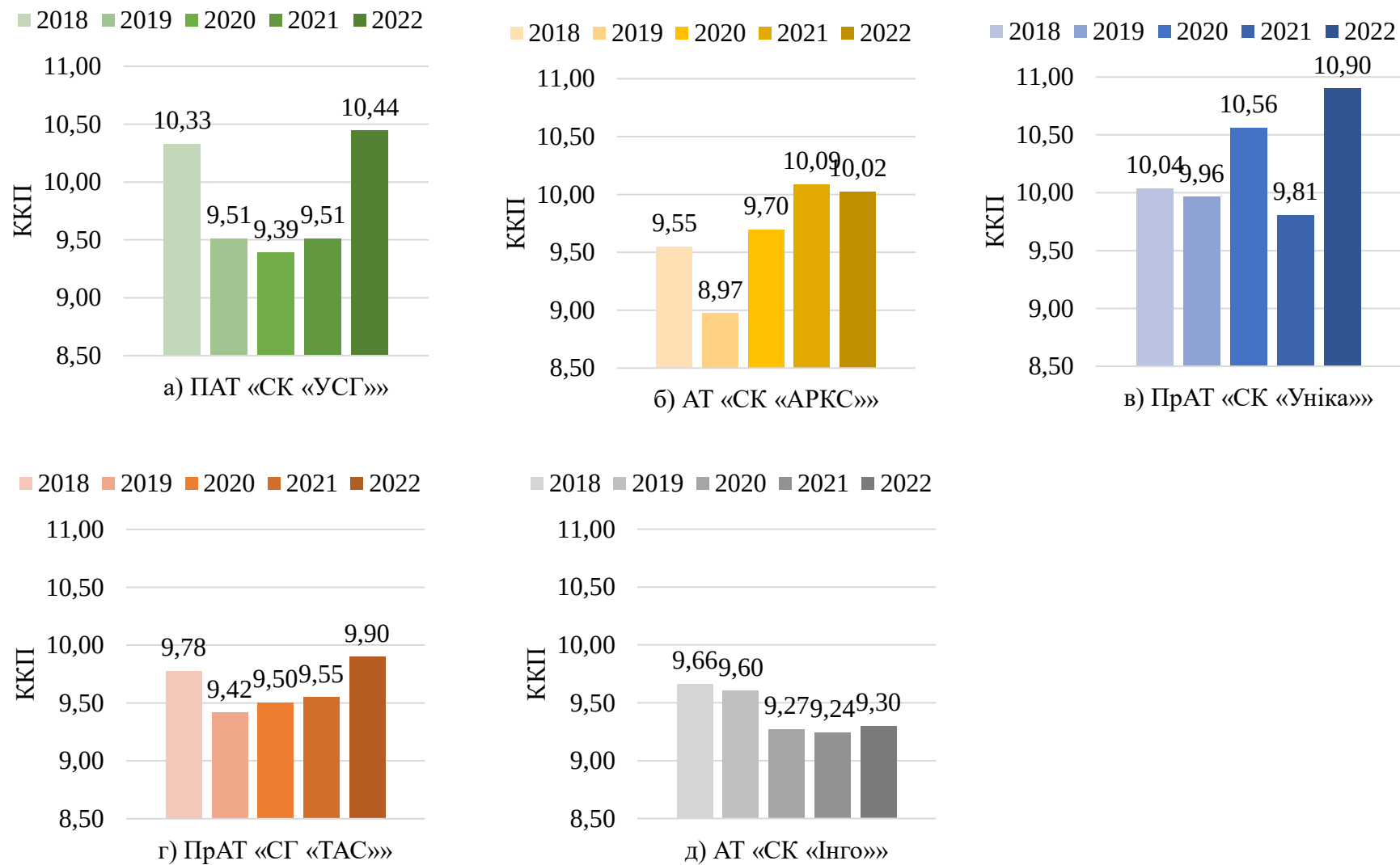


Рис. В.2. Динаміка зміни рівня коефіцієнту конкурентоспроможності страхових компаній (KKП) України

Джерело: розраховано на побудовано автором.

Додаток Г

Вихідні дані та проміжні результати оцінки конкурентоспроможності зарубіжних страхових компаній

Таблиця Г.1

Коротка характеристика страхових компаній декількох міжнародних страхових груп

Характеристика	Страхові компанії		
	Asigurarea Romaneasca ASIROM (Румунія)	Allied World Assurance Company Holdings (Бермудські острови)	UNIQA Österreich (Австрія)
Приналежність до МСГ (рік заснув.)	Австрійська страхова група «Vienna Insurance Group» (1824 р.)	Канадський страховий холдинг «Fairfax Financial Holdings» (1951 р.)	Австрійська страхова група «UNIQA Insurance Group» (1811 р.)
Рік заснування СК (рік приєднання до МСГ)	1991 р. (2007 р.)	2001 р. (2017 р.)	1811 р. (1999 р.)
Організаційно- правова форма	Приватне акціонерне товариство	Товариство з обмеженою відповідальністю	Публічне товариство з обмеженою відповідальністю
Основний засновник / бенефіціар % частки, країна	Vienna Insurance Group (88,70%, Австрія) LVP Holding GmbH, компанія з обмеженою відповідальністю (11,02%, Австрія) Фізичні та юридичні особи (0,28%)	Fairfax Financial Holdings (79%, Канада) Ontario Municipal Employees Retirement System (21,%, Канада)	UNIQA Insurance Group (100%, Австрія)
КВЕД	код CAEN: 6512 – Інша страхова діяльність (ніж страхування життя)	код NAICS: 5241 – Страхові посередники 5242 – Агентства, брокерські контори та інша діяльність, пов'язана зі страхуванням	код NACE: K65 – Страхування, перестрахування та пенсійне забезпечення, крім обов'язкового соціального страхування

Джерело: сформовано автором на основі даних [44, 45, 46].

Розрахункові показники конкурентоспроможності

Asigurarea Romaneasca ASIROM

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	0,63	0,49	0,46	1,13	0,61
1.2. Відносний показник фондovіддачі (Ф)	23,07	35,37	29,95	18,67	21,75
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	100,23	77,24	98,39	83,58	66,89
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	493329,25	869056,05	786595,57	482551,93	576721,65
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,22	0,24	0,21	0,10	0,20
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,20	0,29	0,24	0,10	0,22
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	0,00	0,28	0,40	0,25	0,21
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	0,27	0,39	0,29	0,15	0,18
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	93,90	56,90	96,50	178,96	99,82
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	23,07	32,08	31,19	19,19	21,78
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	0,36	13,66	0,86	4,64	-0,57
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,61	0,60	0,62	0,61	0,62

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [45].

Таблиця Г.3

**Розрахункові показники конкурентоспроможності
Allied World Assurance Company Holdings**

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	0,96	0,94	0,88	0,85	0,87
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	26,63	27,72	34,76	7,53	11,53
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	46,37	50,34	56,11	57,74	50,73
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	2,08	2,22	2,61	3,19	3,72
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,68	0,64	0,63	0,58	0,55
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,35	0,34	0,33	0,34	0,29
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	0,05	0,05	0,04	0,13	0,07
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	0,17	0,18	0,20	0,23	0,23
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	31,68	33,49	35,94	36,61	33,65
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	24,50	28,93	37,66	6,92	8,58
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	0,00	2,87	1,21	0,84	5,83
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,54	0,53	0,55	0,54	0,55

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [44].

Таблиця Г.4

Розрахункові показники конкурентоспроможності UNIQA Österreich

Показники	Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)					
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	0,28	0,03	0,31	0,29	0,29
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	13,53	14,67	14,68	0,02	0,02
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	31,01	32,60	36,13	38,82	45,25
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	371,41	372,84	375,11	0,38	0,41
2. Фінансове положення підприємства (ФП)					
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	0,90	1,74	1,35	1,37	1,23
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	0,07	0,07	0,06	0,06	0,07
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	0,06	0,02	0,02	0,02	0,03
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	0,17	0,17	0,17	0,00	0,00
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)					
3.1. Рентабельність продажу (РП)	23,67	24,58	26,54	27,97	31,15
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	15,30	13,82	13,79	0,02	0,02
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	0,03	0,42	0,05	-0,05	73,76
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	0,76	0,75	0,77	0,76	0,78

Джерело: розраховано автором на підставі даних фінансової звітності СК [46].

Таблиця Г.5

Відносні величини показників конкурентоспроможності зарубіжних страхових компаній за 15-бальною шкалою

Показники	Asigurarea Romaneasca ASIROM					Allied World Assurance Company Holdings					UNIQA Österreich				
	Роки					Роки					Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)															
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	10	10	10	15	10	15	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1.2. Відносний показник фондівддачі (Ф)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	15	15	15	15	15	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2. Фінансове положення підприємства (ФП)															
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	10	10	10	10	10	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)															
3.1. Рентабельність продажу (РП)	15	15	15	15	15	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	10	15	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	15

Джерело: розраховано автором на підставі отриманих розрахункових показників (додаток Г, табл. Г.2-Г.4).

Таблиця Г.6

Динаміка зміни коефіцієнту конкурентоспроможності зарубіжних страхових компаній та його елементів

Показники	Asigurarea Romaneasca ASIROM					Allied World Assurance Company Holdings					UNIQA Österreich				
	Роки					Роки					Роки				
	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022	2018	2019	2020	2021	2022
1. Показник ефективності діяльності підприємства (ЕП)	10,50	10,50	10,50	12,05	10,50	11,55	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
1.1. Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	3,10	3,10	3,10	4,65	3,10	4,65	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10	3,10
1.2. Відносний показник фондівдачі (Ф)	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90	1,90
1.3. Відносний показник рентабельності товару (РТ)	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
1.4. Відносний показник продуктивності праці (ПП)	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00	1,00
2. Фінансове положення підприємства (ФП)	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	11,45	11,45	11,45	11,45	11,45	11,45	11,45	11,45	11,45	11,45
2.1. Коефіцієнт автономії (КА)	2,90	2,90	2,90	2,90	2,90	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35	4,35
2.2. Коефіцієнт платоспроможності (КП)	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60	3,60
2.4. Коефіцієнт обіговості обігових засобів (КО)	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50	1,50
3. Ефективність збуту та просування товару (ЕЗ)	8,95	9,65	8,95	8,95	8,95	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,10	7,80
3.1. Рентабельність продажу (РП)	5,55	5,55	5,55	5,55	5,55	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70	3,70
3.2. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
3.3. Коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту (КР)	1,40	2,10	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	1,40	2,10
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)	9,14	8,96	9,23	9,14	9,33	8,14	7,98	8,23	8,14	8,31	11,43	11,20	11,55	11,44	11,67
Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (ККП)	9,55	9,65	9,58	9,78	9,61	9,37	9,09	9,17	9,14	9,20	10,22	10,15	10,27	10,23	10,47

Джерело: розраховано автором на підставі отриманих розрахункових показників (додаток Г, табл. Г.5).

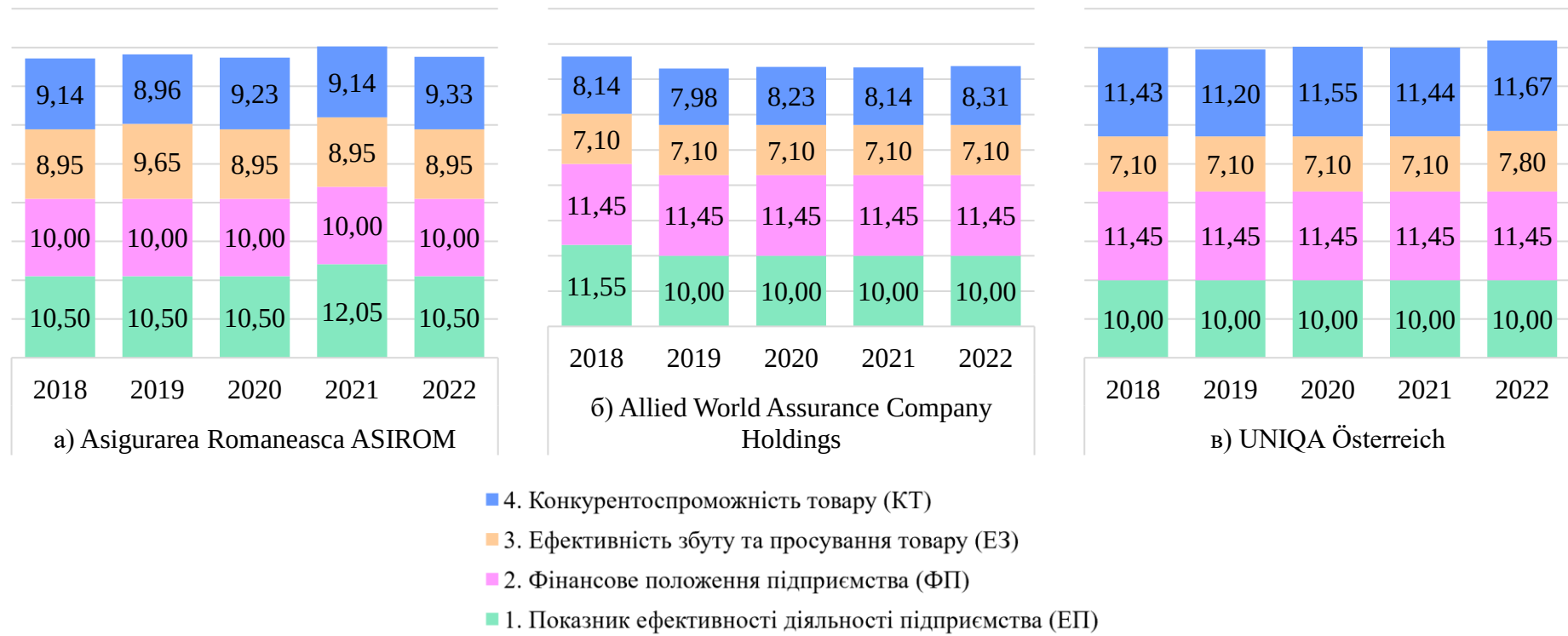


Рис. Г.1. Динаміка зміни елементів коефіцієнту конкурентоспроможності зарубіжних страхових компаній

Джерело: розраховано на побудовано автором.

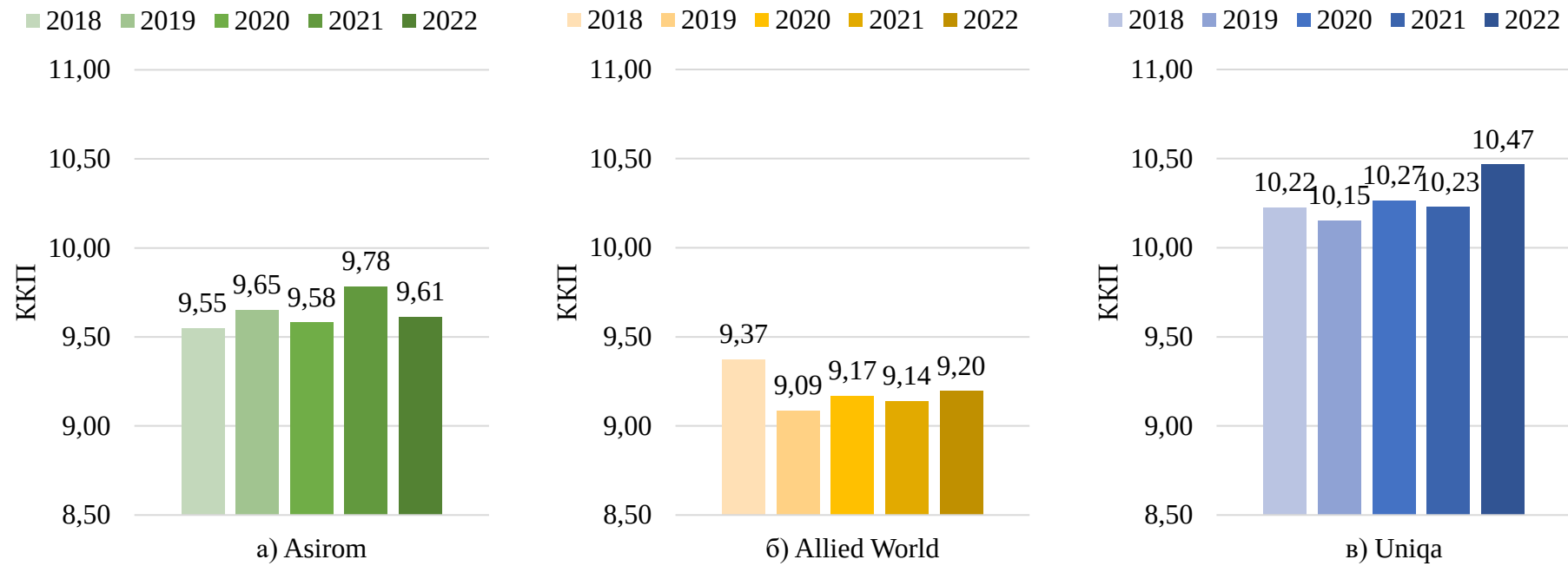


Рис. Г.2. Динаміка зміни рівня коефіцієнту конкурентоспроможності (KKП) зарубіжних страхових компаній

Джерело: розраховано на побудовано автором.

Додаток Д

Мотивація персоналу як фактору підвищення конкурентоспроможності страхової компанії в умовах турбулентності

Таблиця Д.1

Діяльність вітчизняних страхових компаній під час дії воєнного стану

Страхова компанія	Види діяльності			
	Діджиталізація робочого простору	Піклування про співробітників та членів їх сімей	Піклування про клієнтів	Благодійна допомога та волонтерство
1	2	3	4	5
АТ «СК «АРКС»	– створено копію систем на документації у дата-центрі у Львові та Німеччині.	– розширено повноваження працівників для організації безперебійного дистанційного процесу; – всі клієнтські послуги та внутрішні процеси налаштовані на дистанційну роботу; – організовано виплату заробітної плати за тиждень до початку військових дій; – виплачено одноразову допомогу у розмірі місячного окладу у перший день війни; – організовано сприяння пошуку транспорту, житла, палива, медикаментів, ремонту автомобілів та іншого під час евакуації; – організовано чат «ARX взаємодтримка» для вирішення термінових запитів та обміну важливою інформацією; – понад 60% співробітників тимчасово залишили свої домівки, 15% виїхали за кордон (Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина, Румунія) ; – понад 80% персоналу працює у повному обсязі переважно у віддалено режимі; – не проводили скорочення персоналу незважаючи на падіння обсягів надходжень від страхових премій.	– організовано можливість використання Європротоколу (особливо за обставин необхідності присутності поліції на місцях ДТП); – організовано можливість врегулювання та виплату відшкодувань на банківські картки клієнтів, які перебувають за кордоном.	– активна допомога ЗСУ, бійцям тероборони та всім захисникам у різних регіонах; – піклування про мобілізованих співробітників та добровольців (отримання ними якісних бронежилетів, касок, аптечок та інших необхідних речей).

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
ПрАТ «СК «Уніка»	– більшість дистанційної роботи організовано протягом років пандемії.	– створено кризовий комітет за декілька місяців до повномасштабного вторгнення; – проведено навчання персоналу спрямоване на реакцію під час надзвичайних ситуацій за тиждень до повномасштабного вторгнення; – виплачено заробітну плату протягом перших днів війни; – організовано автобуси з Києва та Львова для співробітників та їхніх сімей для виїзду за кордон (Польща, Словаччина, Чехія, Угорщина, Румунія, Австрія) ; – більше 400 працівників переміщено у безпечні місця у Європі; – психологічна підтримка колег; – відкрили доступ до офісу з гарантованою наявністю електрики, води, стабільного інтернету та безпечних умов перебування під час блекаутів; – організовано в офісі повноцінний простір (облаштована велика конференц-зала з робочими місцями за комп'ютерами) для навчання та ігор дітей співробітників; – розширили діючу програму психологічної допомоги (особливо від відчуття втоми та психологічного виснаження) та організували відпочинок співробітників у більш спокійних регіонах України.	– забезпечення підтримки клієнтів у звичайному режимі; – спрощено процес врегулювання страхових випадків; – пропозиція отримання грошового відшкодування на особистий рахунок, враховуючи неможливість більшої частини СТО проводити ремонт; – проведення виплат без довідок компетентних органів за умови оформлення Європротоколу та надання фото пошкоджень та фото з місця подій; – індивідуальний розгляд страхових випадків, у тому числі, які трапилися за кордоном; – продовження дії договорів страхування майна та можливість повідомлення про пошкодження або знищення за допомогою цифрового ресурсу «Дія».	– поставка медикаментів та засобів тактичної медицини в прифронтові лікарні, термообладнання та шкільні ноутбуки для жителів деокупованих територій; – програма з посттравматичного відновлення жінок та дітей; – освітній проєкт з реабілітаційної медицини; – допомога у психологічній реабілітації цивільним і жінкам із ЗСУ, які потребують відновлення після окупації чи то російського полону, неодноразових переміщень і втрати житла; – організація хабу «Компас Уніка» для тимчасового перебування біженців.

Продовження табл. Д.1

1	2	3	4	5
ПрАТ «СГ «ТАС»	– удосконалення захисту інформації; – застосування сучасних технічних рішень; – ширше використання хмарних ресурсів (зокрема Microsoft) ; – створення резервних серверів за кордоном; – запуск додаткових резервних майданчиків.	– з першого дня персонал переведено на дистанційну роботу; – виплата заробітної плати у перший день війни та гарантії на наступні два місяць щодо отримання заробітної плати, незалежно від можливості працювати; – фінансова підтримка всіх співробітників, які постраждали внаслідок війни; – не проводили скорочення персоналу; – частина фахівців евакуювалися за кордон; – допомога працівникам, які на передовій захищають майбутнє нашої країни; – передислокація центру прийняття рішень та основних служб бізнес-підрозділів.	– фіксація та всебічна інформаційно-консультаційна підтримка клієнтів в режимі 24/7; – переформатовано організацію надання медичних послуг службою медичного асирансу СГ «ТАС» ; – здійснення фахівцями в режимі онлайн-консультації лікарів для клієнтів, що знаходяться на територіях активних бойових дій; – система пошуку та доставки дефіцитних ліків клієнтів медичного асирансу; – включення військових ризиків в страхове покриття за укладеними договорами.	– постачають тепловізори, бронежилети, наколінники, каски, берци та іншу необхідну амуніцію на фронт; – підтримка міських громад (наприклад, Львів – придбання 9 потужних генераторів); – допомога військовим шпиталям; – запровадження нового страхового продукту «Захисти себе та Україну!».

Джерело: систематизовано автором на підставі даних [87, 88, 89].