

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова праця
на правах рукопису

БОНДАРЕНКО ПАВЛО ВАЛЕРІЙОВИЧ

УДК 368.021:336.2(043.5)

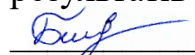
ДИСЕРТАЦІЯ

**СИСТЕМА ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКА**

Спеціальність 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей,
результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

 П. В. Бондаренко

Науковий керівник: Баранова Вікторія Глібівна доктор економічних наук,
професор

Одеса – 2024

АНОТАЦІЯ

Бондаренко П.В. Система формування та використання фінансового потенціалу страховика. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» (07 «Управління та адміністрування»). — Одеський національний економічний університет Міністерства освіти і науки України, Одеса, 2024.

У дисертації обґрунтовано та розроблено теоретико-методичні положення та практичні рекомендації щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Узагальнення теоретичних досліджень щодо сутності фінансового потенціалу дозволило сформулювати розуміння даного поняття з урахуванням особливостей діяльності суб'єктів господарювання у страховій галузі, а саме страховиків, щодо економічного змісту, функцій, структури, джерел формування і завдань. Під дефініцією «фінансовий потенціал страховика» розуміється сукупність накопичених фінансових ресурсів отриманих з різних джерел в межах законодавства, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, тимчасово вільні від фінансових зобов'язань, перебувають у стані руху у часі та напрямках використання згідно стратегії й тактики страховика, підтримуючи наявні властивості. Таке розуміння дозволяє прослідкувати причинно-наслідкові зв'язки зі стратегією та тактикою страховика, акцентує увагу на збереженні властивостей сформованих ресурсів з урахуванням часового фактору та дозволяє розробити систему заходів щодо формування фінансового потенціалу з метою підтримання конкурентоспроможності, фінансової стійкості і подальшої прибуткової діяльності. Запропоновано класифікація фінансового потенціалу страховика за критеріями: формування та використання, що надало можливість виокремити за першим критерієм: страховий потенціал, інвестиційний потенціал, перестраховий потенціал, потенціал фінансової стійкості; за другим критерієм - розширення

страхової діяльності, підтримання рівня фінансової стійкості, інвестування, перестраховування, погашення непередбачуваних страхових відшкодувань. Такий підхід надає можливість розробки низки дій щодо управління процесом формування та використання фінансового потенціалу страховика з метою підвищення ефективності діяльності страховика. Застосування процесного підходу дозволяє будувати систему формування та використання фінансового потенціалу страховика, як багаторівневу структуру, яка має принципи: підпорядкованість стратегічній меті та місії; функціональна закріпленість та структурність; варіативність рішень; аналітичність та моніторинг; законодавче узгодження; ефективність, цілісність, неадитивність, ієрархічність, синергетичність, мультиплікативність, робастність, взаємодія і взаємозалежність, надійність, інтерактивність, розвиток.

В межах теоретичних засад запропоновано методичні підходи щодо розрахунку фінансового потенціалу страховика та його складових. Застосування вказаних підходів дозволили виокремити та запропонувати низку показників для виявлення дії чинників, які впливають на формування та використання структурних елементів фінансового потенціалу страховика. Запропоновано визначення фінансової стійкості страховика оцінювати за допомогою матриці рівнянь. У дисертації проаналізовано процес формування та використання фінансового потенціалу страховиків України. Аналітичне дослідження формування фінансового потенціалу страховика показало, що накопичення фінансового потенціалу за складовими має циклічний характер та призводить до стрибкоподібного підвищення платоспроможності. Виявлення такого циклу стає засадою для розробки стратегії розвитку страховика. Дослідження основних тенденцій у використанні фінансового потенціалу страховика доводить, що більшість компаній дотримуються стратегії розвитку філій та територіального розподілу. Розширенню діяльності сприяє використання інвестиційного потенціалу, основною тенденцією у використанні перестрахового потенціалу є збільшення частки власного утримання.

В дослідженні запропоновано основні принципи, які становлять базис побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, зокрема: підпорядкованість стратегічній меті та місії; ієрархічність взаємозв'язків елементів; функціональна закріпленість та структурність; варіативність рішень; аналітичність та моніторинг; законодавча узгодженість; ефективність. Запропонований алгоритм формування фінансового потенціалу із застосуванням методу золотого перетину. Для ілюстрації алгоритму, який пропонується, використаний сценарний підхід. У роботі показано, що вплив чинників на розмір фінансового потенціалу за складовими має різний характер. Проведене моделювання на основі запропонованого алгоритму відбору факторів та аналіз результатів впливу відібраних чинників за страховиками, які досліджуються, свідчить, що для кожного з них є власний «генеральний» чинник, який визначає ефективність діяльності страховика. На основі опрацювання спеціальних джерел, статистичної інформації запропоновані основні напрями використання фінансового потенціалу: розробка та впровадження нових страхових продуктів та послуг (вбудоване страхування, страхування блокування портів, страхування воєнних ризиків, параметричне страхування, кіберстрахування, політичне страхування), розвиток сервісу з обслуговування, розширення фінансової спроможності страхування великих та високо ризикованих ризиків, інвестування у більш ширшу лінійку фінансових інструментів, впровадження іншуртехнологій та активне використання штучного інтелекту. Запропоновано впровадження заходів зі створення екосистеми в страхуванні, що дозволить позитивно змінити ставлення клієнтів до цієї сфери і залучити нових споживачів послуг своєю функціональністю. Розроблено та запропоновано складові програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України із побудовою текстового mindmap.

Ключові слова: страховик, фінансовий, страховий, інвестиційний, перестраховий потенціал, фінансова стійкість, система формування та використання фінансового потенціалу страховика, чинники впливу на формування

та використання фінансового потенціалу страховика, страхові продукти та послуги, інноваційні технології.

ABSTRACT

Bondarenko P. V. System of Formation and Use of Financial Potential of the Insurer. – Qualifying scientific work on manuscript rights.

Dissertation for obtaining the scientific degree of Candidate of Economic Sciences in the specialty 08.00.08 "Money, Finance and Credit." (07 – Management and administration). — Odesa National Economic University, Odesa, 2024.

The dissertation substantiates and develops theoretical and methodological provisions as well as practical recommendations regarding the system of formation and utilization of the financial potential of an insurer.

The generalization of theoretical research on the essence of financial potential has allowed for the formulation of an understanding of this concept, considering the characteristics of the activities of economic entities in the insurance sector, particularly insurers, with regard to the economic content, functions, structure, sources of formation, and objectives. The term "financial potential of an insurer" refers to the aggregate of accumulated financial resources obtained from various sources within the framework of legislation, which are formed as a result of the implementation of redistribution relations. These resources are temporarily free from financial obligations, are in motion over time and in directions of use in accordance with the strategy and tactics of the insurer, while maintaining existing properties. This understanding allows for the tracking of causal relationships with the insurer's strategy and tactics, emphasizes the preservation of the properties of formed resources considering the time factor, and enables the development of a system of measures for the formation of financial potential aimed at maintaining competitiveness, financial stability, and further profitable activities.

A classification of the financial potential of the insurer has been proposed based on the criteria of formation and utilization, which enables the identification of the following

under the first criterion: insurance potential, investment potential, reinsurance potential, and financial stability potential; and under the second criterion: expansion of insurance activities, maintenance of financial stability levels, investment, reinsurance, and settlement of unforeseen insurance compensations. This approach allows for the development of a range of actions concerning the management of the process of forming and utilizing the financial potential of the insurer to enhance the efficiency of the insurer's activities.

The application of a process-oriented approach allows for the identification of the main principles that form the basis for constructing a system for the formation and use of the financial potential of an insurer. Specifically, these principles include: subordination to strategic goals and mission, hierarchy of relationships between elements, functional consistency and structure, variability of decisions, analytical nature and monitoring, legislative compliance, and effectiveness.

Within the theoretical framework, methodological approaches have been proposed for calculating the financial potential of insurers and its components. The application of these approaches has allowed for the identification and proposal of a range of indicators to detect the influence of factors affecting the formation and utilization of the structural elements of an insurer's financial potential. It has been suggested that financial stability of the insurer be assessed using an equation matrix. The dissertation analyzes the process of formation and utilization of the financial potential of insurance companies in Ukraine.

The analytical study of the formation of an insurer's financial potential indicates that the accumulation of financial potential by its components has a cyclical nature, leading to a jump-like increase in solvency. The identification of such a cycle serves as a foundation for developing the insurer's growth strategy. Research into the main trends in the utilization of an insurer's financial potential demonstrates that most companies adhere to a strategy of expanding branches and territorial distribution. The expansion of activities is facilitated by the utilization of investment potential, while the main trend in the use of reinsurance potential is the increase in the share of self-retention.

The research proposes the fundamental principles that constitute the basis for building a system for the formation and utilization of the financial potential of insurers, specifically: subordination to strategic goals and mission; hierarchical relationships among elements; functional consolidation and structural integrity; variability of decisions; analytical assessment and monitoring; legislative compliance; and effectiveness. An algorithm for forming financial potential using the golden ratio method has been proposed. A scenario-based approach has been utilized to illustrate the proposed algorithm.

The work demonstrates that the influence of factors on the magnitude of financial potential by components has varying characteristics. The modeling conducted based on the proposed algorithm for factor selection and the analysis of the effects of selected factors among the studied insurers indicates that each of them has its own "general" factor that determines the effectiveness of the insurer's operations.

Based on the processing of specialized sources and statistical information, the main directions for utilizing financial potential have been proposed: the development and implementation of new insurance products and services (embedded insurance, port blockage insurance, war risk insurance, parametric insurance, cyber insurance, political insurance), the enhancement of service delivery, the expansion of financial capabilities for insuring large and high-risk exposures, investment in a broader range of financial instruments, the implementation of insurtech, and the active use of artificial intelligence.

The introduction of measures to create an insurance ecosystem has been proposed, which will positively change clients' perceptions of this sector and attract new consumers with its functionality. Components of a corporate social responsibility program for insurance companies in Ukraine have been developed and proposed, along with a textual mindmap.

Keywords: insurer, financial, insurance, investment, reinsurance potential, financial stability, system for the formation and utilization of financial potential of insurers, influencing factors on the formation and utilization of financial potential of insurers, insurance products and services, innovative technologies.

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1.1. Розділи у колективних монографіях:

1. Бондаренко П.В. п.п. 2.2. «Формування страхових тарифів». *Оцінювання фінансово-економічної діяльності страхових компаній: адаптивність зарубіжного та вітчизняного досвіду: монографія* / За ред. Ненно І.М. Астропринт. Одеса: Астропринт, 2015. 208 с. (12,09 д.а.). *Особистий внесок здобувача: полягає в детальному аналізі фінансових показників та розробці нових моделей управління ризиками. Дослідження також містить аналіз сучасних тенденцій на ринку, що сприяє кращому розумінню змін, що відбуваються в галузі* (1,5 д. а.)

2. Бондаренко П.В. п.п. 4.6. «Страховий та інвестиційний портфелі українських страховиків: структура та динаміка». *Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи: колективна монографія* / За ред. Баранової В.Г., Гончаренко О.М. Харків: «Діса плюс», 2019. 370 с. (21,62 д.а.) *Особистий внесок здобувача полягає у систематизації підходів до їх розрахунку на основі актуарних методів та аналізу ризиків. Результати дослідження сприяють вдосконаленню існуючих моделей тарифоутворення, адаптуючи їх до умов українського ринку* (1,25 д.а.)

1.2. Статті у наукових фахових виданнях України:

3. Бондаренко П.В. Управління страховими ризиками. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць*. 2011. № 2 (42). С. 158–162. (0,32 д. а.)

4. Бондаренко П.В., Іоргачова М.І., Коцюрубенко Г.М. Інвестиційний портфель страховика: ризики та управління ними. *Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство»*. 2016. № 6. С. 321-326. (0,38 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає у виявленні ключових ризиків, з якими стикаються*

страховики, та розробці ефективних стратегій їх управління (0,13 д. а.)

5. Бондаренко П.В., Баранова В.Г., Захаренко О.О. Деякі аспекти ідентифікації загроз функціонуванню страхового ринку України. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2018. № 36, Ч. 2. С. 66-70. (0,33 д.а.)

Особистий внесок здобувача: полягає у комплексному аналізі чинників, що впливають на його стабільність та розвиток. Результати дослідження надають корисні рекомендації для вдосконалення політики регуляторів та страховиків, сприяючи зміцненню ринкових позицій та захисту інтересів споживачів (0,11 д. а.)

6. Бондаренко П.В., Добриніна Л.В. Бутстрап-моделі у фінансових розрахунках оцінки інвестиційних портфелів. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. №32. С. 149-153. (0,33 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в розробці новаторських підходів до оцінки ризиків і доходностей шляхом застосування бутстрап-методів. Результати роботи відкривають нові горизонти для практичного застосування бутстрап-технік, підвищуючи якість прийняття інвестиційних рішень (0,23 д. а.)*

7. Бондаренко П.В., Сташкевич Н.М., Бондаренко В.Г. Перспективи розвитку страхування морських перевезень в Україні. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2019. № 42. С. 169-175. (0,38 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в аналізі сучасного стану ринку страхових послуг у цій галузі, що включає ідентифікацію ключових факторів ризику та їхнього впливу на економічну безпеку (0,13 д. а.)*

8. Бондаренко П.В., Сташкевич Н.М., Бондаренко В.Г. Тенденції розвитку ринку туристичного страхування в Україні. *Науково-практичний журнал «Східна Європа: економіка, бізнес та управління»*. 2019. № 4 (21). С. 471-479. (0,6 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в комплексному аналізі чинників, що впливають на формування попиту на ці послуги, а також у вивченні трансформацій, пов'язаних із змінами в законодавстві та економічній ситуації (0,2 д. а.)*

9. Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г. Комп'ютерна інженерія в страхових

компаніях. *Збірник наукових праць «Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова»*. 2021. № 4 (487). С. 40-44. (0,7 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в аналізі застосування сучасних інформаційних технологій для оптимізації процесів управління ризиками. Результати дослідження сприяють поглибленню інтеграції комп'ютерних технологій у сферу страхування та підвищенню конкурентоспроможності українських компаній* (0,38 д. а.)

10. Бондаренко П.В. Економічна сутність дефініції «Фінансовий потенціал страховика. *Науковий вісник ОНЕУ*. 2023. №5-6 (306-307). С. 41-46. (0,32 д.а.)

1.3. Статті в періодичних виданнях країн ЄС та ОЕСР:

11. Bondarenko P.V. The essence of the financial potential of the insurance company. *European Journal of Economics and Management*. 2021. Vol. 7, Issue 3. P. 5-8. (1,12 д. а.)

2. Опубліковані праці апробаційного характеру:

12. Бондаренко П.В., Баранова В.Г. Інформаційна складова страхового ризику. *Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 10-12 жовтня 2012 р. Київ: КНЕУ, 2012. С. 17-19. (0,2 д.а.) Особистий внесок здобувача: полягає в глибокому аналізі впливу інформаційних технологій на процеси оцінки та управління ризиками в страховій галузі* (0,1 д.а.)

13. Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г. Грошові потоки страхової компанії. *Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 29 грудня 2015 р. – 5 січня 2016 р. Запоріжжя: ГО «Соціальна дія», 2016. С. 46-51 (0,38 д.а.) Особистий внесок здобувача: полягає в розробці нової методології аналізу грошових потоків, що дозволяє більш ефективно прогнозувати фінансові результати діяльності страховиків* (0,25 д.а.)

14. Бондаренко П.В. Деякі аспекти страхування морських перевезень в Україні. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 29 червня 2019 р. Львів:*

«Львівська економічна фундація». 2019. С. 107-110. (0,25 д.а.)

15. Бондаренко П.В. Проблеми страхування морських вантажів страховими брокерами в Україні. *Сучасні наукові погляди на модернізацію, інноваційні технології та фінансові процеси*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 29 червня 2019 р. Київ: Аналітичний центр "Нова Економіка", 2019. С. 74-78. (0,25 д.а.)

16. Бондаренко П.В., Ільчак О.О. Формування страхових резервів. *Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами*: матеріали VI Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 16 листопада 2022 р. Київ: КНЕУ, 2022. С. 104-107. (0,2 д.а.)
Особистий внесок здобувача: полягає в дослідженні оптимізації методів встановлення та підтримки резервів для покриття страхової відповідальності з урахуванням специфіки ризиків і законодавчих вимог (0,1 д.а.)

17. Бондаренко П.В., Соловйова М.О. Фінансова надійність страховика в умовах ризикових ситуацій. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях*: матеріали XXI Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 квітня 2023 р. Одеса: ОНЕУ, 2023. С. 126-127. (0,2 д.а.)
Особистий внесок здобувача: полягає у розробці нових методологічних підходів до оцінки фінансової надійності страховиків в умовах ризикових ситуацій, що дозволяє більш точно прогнозувати їх стійкість до фінансових втрат (0,1 д.а.)

ЗМІСТ

ВСТУП	14
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКА	23
1.1. Економічна сутність дефініції «фінансовий потенціал»	23
1.2. Джерела формування фінансового потенціалу страховика	41
1.3. Теоретичні підходи до побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика	59
Висновки до першого розділу	75
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКІВ УКРАЇНИ	78
2.1. Науково-методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу страховика	78
2.2. Аналітичне дослідження формування фінансового потенціалу страховиків	97
2.3. Основні тенденції у використанні фінансового потенціалу страховиків	124
Висновки до другого розділу	143
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКА	147
3.1. Науково-методичний інструментарій формування фінансового потенціалу страховика	147
3.2. Науково-методичні підходи щодо прогнозування впливу чинників на формування фінансового потенціалу страховика	162
3.3. Наукові рекомендації щодо використання фінансового потенціалу страховика	181
Висновки до третього розділу	202
ВИСНОВКИ	205

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	209
ДОДАТКИ	232

ВСТУП

Актуальність теми. Стрімкі зміни оточуючого середовища спонукають всіх суб'єктів господарювання шукати резерви для підтримання виробництва на рівні не меншого за досягнутий, визначати нові напрямки діяльності на нових технологічних засадах, впроваджуючи сучасні досягнення науки та техніки. Функціонування та розвиток підприємницької діяльності у своїй діяльності спираються на фінансові ресурси, які можуть залучатися на умовах кредитування, фінансової допомоги на поворотній або безповоротній основі, спонсорства, ресурсів, які отримуються від торгівлі фінансовими інструментами, на власних фінансових можливостях тощо. Використання фінансових ресурсів з різних джерел має різну вартість такого використання та пов'язана зі значними часовими та фінансовими витратами. Так на сьогодні вартість кредитування в Україні у період з 26.04.2024 по 14.06.2024 р. становить у середньому 13,5% річних [113]. Інші фінансові операції можуть ставати об'єктом оподаткування [126]. Найбільш доступними та майже безоплатними є власні фінансові ресурси. Але їх використання обмежується чинниками необхідності здійснення поточної діяльності у розмірі, який би забезпечував принаймні беззбитковість. Для здійснення розширеного відтворення суб'єктом господарювання необхідний певний надлишок. Тому перед суб'єктом господарювання постає питання накопичення такого надлишку, додаткових фінансових ресурсів для створення власного фінансового потенціалу. Особливої уваги щодо створення фінансового потенціалу потребують фінансові установи такі, як банки та небанківські установи, зокрема, страховики. Саме ці заклади мають значні фінансові ресурси, які значно перевищують фінансові ресурси суб'єктів господарювання виробничої сфери, а управління якими є головною задачею їхньої діяльності. Гостроти дане питання набуває у періоди економічного спаду, кризових явищ різного походження, на етапах економічного відновлення. Накопичення фінансових ресурсів для

стабілізації та подальшої діяльності стає запорукою життєздатності суб'єкта господарювання.

Формування фінансового потенціалу страховика набуває значної актуальності у сучасному світі, де страхові компанії відіграють важливу роль у забезпеченні фінансового захисту населення та бізнесу від можливих ризиків, для яких страховий захист стає умовою виживання, а страховики критично не піддаються негативному впливу несприятливих страхових подій. Питання формування фінансового потенціалу постає перед страховиками як похідна страхової діяльності, де результат (тобто реалізація страхового відшкодування) є подією ймовірного характеру. Ця особливість змушує страховика формувати фінансовий потенціал не тільки для безперервності в майбутніх операціях, а й для відшкодування збитків, особливо у випадку великих ризиків.

Разом з тим, незважаючи на актуалізацію даного питання останнім часом та запит страховиків, теоретичний та методичний інструментарій у цьому напрямку є недостатньо розроблений. Вкрай мало публікацій щодо сутності фінансового потенціалу страховика з урахуванням особливостей його діяльності, методик визначення фінансового потенціалу, побудови системи управління фінансовим потенціалом страховика.

Критичне вивчення наукових доробок з питань формування та використання фінансового потенціалу дозволило з'ясувати, що теоретичними дослідженнями його сутності займалися українські науковці Аберніхіна І.Г., Баранова В.Г., Ненно І.М., Партин Г.О., Пасєнко Т.В., Корнійчук Г.В., Куліш Г.П., Тринчук В.В. та ін. Низка досліджень таких вчених як Бова В.А., Гут Л.В., Задерецька Р. І., Левченко Н.М. була присвячена сутності фінансового потенціалу суб'єкта господарювання. У певних наукових працях таких дослідників як Клепікова О.А., Нечай Д.В., Поліщук С.О., Рудь І.Ю., Сарамков О.А., Шинкаренко О.М. висвітлювались питання аналізу фінансових показників страхової компанії. Оцінюванню фінансового стану, вартісно-орієнтованому підходу до управління діяльністю страховика, особливостям його інвестиційної діяльності присвячені роботи

Денисенко М.П., Мілошевич Н.В., Пікус Р.В. та ін., питання ефективності управління ресурсами, платоспроможністю та перспективним напрямкам розвитку страховика досліджували Дранус В.В., Ніколенко Н.П., Полінкевич О.М., Сіренко Н.М., Тендериць С.В.

Суттєві зрушення у розвитку економічних процесів, зокрема, у страховій галузі, поставили нові проблеми теоретичного, методологічного та методичного характеру. До таких проблем віднесемо необхідність поглиблення сутності фінансового потенціалу страховика та визначення його складових, опрацювання методик розрахунку компонент фінансового потенціалу страховика, з'ясування впливу чинників на процеси формування та використання фінансового потенціалу страхової компанії, впливу цифровізації та технологічних інновацій на фінансову діяльність страхових компаній тощо.

Необхідність уточнення теоретичних засад, проведення комплексного дослідження процесу формування та використання фінансового потенціалу страховика на прикладі страхових компаній України, розробка науково-обґрунтованих підходів щодо управління системою формування та використання фінансового потенціалу страховика обумовили вибір теми дослідження та структуру роботи.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами. Дисертаційна робота виконана відповідно до плану наукових досліджень кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету. Проведене дослідження пов'язано з науковими темами «Становлення та особливості розвитку фінансового менеджменту в Україні» (номер державної реєстрації 0104U005271, 2004-2008), за якою досліджено теоретико-методичні засади управління страховими компаніями; «Теоретичні та практичні проблеми становлення і розвитку фінансового ринку в Україні» (номер державної реєстрації 0108U011020, 2009-2013), у рамках якої сформовано наукові підходи до управління фінансовим потенціалом страхової компанії; «Проблеми розвитку фінансового ринку в Україні в умовах європейської інтеграції» (номер державної реєстрації №

0114U000277, 2014-2018), у рамках якої сформовано теоретико-методичні засади до управління страховим портфелем страховика; «Розвиток системи корпоративного фінансового управління в Україні» (номер державної реєстрації № 0119U102056, 2019-2023), відповідно до якої досліджено чинники впливу на формування фінансового потенціалу страховика (довідка № 01-17/1905 від 14.10.2024 р.).

Мета і завдання дослідження. Мета дослідження полягає в обґрунтуванні та розробці теоретико-методичних положень та практичних рекомендацій щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Досягнення поставленої мети обумовили необхідність визначення й розв'язання таких завдань:

- виявити економічну сутність дефініцій «фінансовий потенціал» та «фінансовий потенціал страховика»;
- визначити джерела формування фінансового потенціалу страховика;
- узагальнити теоретичні підходи до побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика;
- дослідити науково-методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу страховика;
- проаналізувати процеси формування фінансового потенціалу страховиків України;
- з'ясувати основні тенденції у використанні фінансового потенціалу страховиків України;
- запропонувати науково-методичний інструментарій формування фінансового потенціалу страховика;
- надати науково-методичні підходи щодо прогнозування впливу чинників на формування фінансового потенціалу страховика;
- обґрунтувати наукові рекомендації щодо використання фінансового потенціалу страховика.

Об'єктом дослідження виступає система формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та методичних положень щодо функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Методи дослідження. У роботі використовувались загальнонаукові та спеціальні методи досліджень, зокрема: методи теоретичного узагальнення та порівняння - при визначенні сутності фінансового потенціалу, особливостей формування його у страховиків, методик оцінювання фінансового потенціалу; статистичні, табличні та графічні методи - при дослідженні основних тенденцій процесу формування та використання складових фінансового потенціалу; методи системного та комплексного підходу - при побудові алгоритмів дослідження процесів формування та використання фінансового потенціалу страховика; економіко-математичні методи - при визначенні впливу чинників на формування фінансового потенціалу.

Інформаційною базою дослідження є законодавчі і нормативно-правові акти Верховної Ради України; дані Національного банку України, фінансова звітність страховиків України, матеріали фахових періодичних видань, наукових конференцій, монографій та інших наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених з проблематики дослідження, а також результати власних досліджень.

Наукова новизна здобутих результатів полягає в обґрунтуванні та розробці теоретико-методичних положень та рекомендацій щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика. Сформульовані наступні найбільш значущі наукові результати, що виносяться на захист:

удосконалено:

- науково-методичні положення щодо розрахунку фінансового потенціалу страховика та його складових: страхового, інвестиційного, перестрахового потенціалів та потенціалу стійкості за критерієм формування, що, на відміну від існуючих, враховує специфіку діяльності страховика та дозволяє не тільки оцінити розмір сформованого потенціалу, але й управляти ним з метою підвищення ефективності діяльності страховика;

- науково-методичний підхід у дослідженні системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, який, на відміну від існуючих, спирається на застосування методу золотого перетину та дозволяє використовувати сценарний підхід з визначення лінійки складових фінансового потенціалу страховика;

- науково-методичні рекомендації щодо відбору факторів впливу на формування складових фінансового потенціалу страховика при прогнозуванні його динаміки, що на відміну від існуючих, враховує обмеженість інтервалу прогнозування та синтез чинників впливу;

набуло подальшого розвитку:

- понятійний апарат теорії страхування, а саме: запропоновано визначення поняття фінансовий потенціал страховика, під яким розуміється сукупність накопичених фінансових ресурсів отриманих з різних джерел в межах законодавства, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, тимчасово вільних від фінансових зобов'язань, що перебувають у стані руху у часі та мають призначення у напрямках використання згідно стратегії й тактики страховика, підтримуючи наявні властивості. Це надає можливості розширення меж пізнання та стимулює розвиток апарату досліджень та прикладних методик оцінювання у сфері страхування, а на рівні страхової компанії дозволяє управляти фінансовим потенціалом з метою підвищення ефективності діяльності;

- структура фінансового потенціалу страховика за критеріями формування та використання, а саме: пропонується розглядати фінансовий потенціал страховика як сукупність потенціалів: страхового потенціалу, інвестиційного потенціалу, перестрахового потенціалу, потенціалу фінансової стійкості. Такий підхід надає можливість побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, управління фінансовим потенціалом, а взаємозв'язок складових формування та використання забезпечує певну фінансову стійкість та конкурентоспроможність;

- принципи побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, а саме: підпорядкованість стратегічній меті та місії; функціональна закріпленість та структурність; варіативність рішень; аналітичність та моніторинг; законодавче узгодження; ефективність, цілісність, неадитивність, ієрархічність, синергетичність, мультиплікативність, робастність, взаємодія і взаємозалежність, надійність, інтерактивність, розвиток. Рішення, які приймаються при управлінні (формуванні та використанні) фінансовим потенціалом повинні бути узгоджені з місією діяльності страховика та бути у межах законодавчого поля, забезпечуючи цілісність, надійність, інтерактивність та розвиток. Дотримання ієрархічності складових фінансового потенціалу означає визначення пропорцій розподілу ресурсів у той чи інший блок потенціалу, залежить від головної мети та вказує на взаємозалежність елементів. Функціональна закріпленість та структурність фінансового потенціалу передбачає, що кожна складова має своє завдання щодо використання та варіативність. Аналітичність та моніторинг передбачає наявність у системі відповідних математичних інструментів, які дозволяють обчислювати результати, прогнозувати та відстежувати динаміку формування та використання складових фінансового потенціалу. Така система не є адитивною при набутті властивостей синергетичності, мультиплікативності, робастності. Формування та використання фінансового потенціалу повинне забезпечувати дохідність страхових операцій, територіальний розвиток, варіативність класів страхування тощо.

Практичне значення одержаних результатів полягає в розробці науково-методичних положень і рекомендацій щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Отримані у дисертаційному дослідженні результати мають теоретичне і практичне значення, яке полягає в можливості їх застосування з метою вдосконалення системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Окремі положення дисертаційного дослідження прийнято до впровадження приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «УСГ» (довідка №1605-2024-10 від 3.07.2024 р.), впроваджений науково-методичний підхід дозволяє оцінити розмір сформованого потенціалу та управляти ним з метою підвищення ефективності діяльності; приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «Перша» (довідка №227/16-2024 від 3.07.2024 р.), де впроваджено науково-методичний підхід щодо формування складових фінансового потенціалу, який спирається на застосування методу золотого перетину, та дозволяє використовувати сценарний підхід з визначення лінійки складових фінансового потенціалу страховика; приватним акціонерним товариством «Страхова група «ТАС» (довідка №0710/24 від 7.10.2024 р.), де впроваджено науково-методичні підходи щодо відбору факторів впливу на формування фінансового потенціалу страховика при прогнозуванні резервів; приватним акціонерним товариством «Страхова компанія «ARX» (довідка №2/10 від 7.10.2024 р.), де застосовувались науково-методичні підходи до аналізу фінансового потенціалу та чинників, що впливають на його формування. Дисертаційна робота є складовою наукових тем кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку (довідка № 01-17/1905 від 14.10.2024 р.).

Одержані результати наукового дослідження використовуються у навчальному процесі Одеського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Фінанси страхових організацій», «Фінансовий менеджмент страхових компаній», «Страхування», а також при проведенні консультацій та індивідуальних занять зі студентами (довідка № 01-17/750 від 15.07.2024 р.).

Особистий внесок здобувача. Дисертація є самостійною науковою працею. Всі наукові результати, викладені у дисертації, отримані автором особисто. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використані лише ті наукові ідеї і положення, які є особистим внеском автора.

Апробація результатів дисертації. Основні науково-теоретичні положення й отримані практичні результати дослідження було апробовано на міжнародних і

всеукраїнських конференціях, а саме: «Міжнародна науково-практична конференція 10-12 жовтня 2012р., присвячена 10-річчю кафедри страхування КНЕУ» (м.Київ, 2012р.), «Інноваційний потенціал світової науки - XXI сторіччя» (м.Київ, 2016р.); «Сучасні наукові погляди на модернізацію, інноваційні технології та фінансові процеси» (м.Київ, 2019р.); «Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни» (м.Львів, 2019р.); «Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами» (м.Київ, 2022р.); «Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях: матеріали XXI Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 квітня 2023 р.» (м.Одеса, 2023р.).

Публікації. Основні результати дисертаційного дослідження опубліковано 17 наукових праць, з яких: 2 – розділи у колективних монографіях, 8 – статті у наукових фахових виданнях України (з них 7 – включені до міжнародних наукометричних баз), 1 стаття в періодичному виданні країн ЄС та ОЕСР, 6 – у матеріалах і тезах наукових конференцій. У загальному обсязі публікацій автору особисто належить 7,74 друк. арк.

Структура та обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається з анотації, вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (244 найменування) і 8 додатків, містить 49 таблиць та 67 рисунків. Основний текст дослідження на 208 сторінках. Загальний обсяг роботи становить 400 сторінок.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКА

1.1. Економічна сутність дефініції «фінансовий потенціал»

Економічні процеси, які відбуваються у сучасному світі, загострили проблему стабільності функціонування суб'єктів господарювання всіх секторів економіки, у тому числі фінансових установ, забезпечення їх надійності та платоспроможності.

Вагомі перетворення, які викликані подіями, пов'язаними з пандемією, екологічними модифікаціями та стихійними лихами, змінами воєнно-політичного та економічного характеру, темпів та масштабів їх розвитку суттєво вплинули на ставлення населення та урядів населення та урядів щодо необхідності створення певного «резерву» на всіх рівнях господарювання з метою подальшого забезпечення розширеного відтворення та стабілізації економічних процесів.

У загальному вжитку створення такого «резерву» асоціюється з дефініцією «потенціал». Потенціал (від латів. *potentia* — сила, міць) може означати: сукупність усіх можливостей, коштів у певній сфері, у сенсі «запасні» кошти. Враховуючи широкий вжиток цього терміну відносно до різних сфер діяльності, можливим є розрізняти дефініцію «потенціал» як: людський потенціал, енергетичний потенціал, ресурсний потенціал, економічний потенціал, фінансовий потенціал тощо. Розглядаючи сферу економічних та фінансових відносин, інтерес представляє саме дефініція «фінансовий потенціал».

Дослідження поняття «фінансовий потенціал» має наукове й практичне значення для господарської діяльності всіх суб'єктів господарювання, стану окремої галузі, економіки окремого регіону, в цілому для країни. Як наукова дефініція «фінансовий потенціал» становить інтерес з точки зору розвитку фінансових відносин у тих суб'єктів, які формують та використовують такий потенціал. З такої позиції можливим є передбачення та прослідковування появи нових відносин, зміни форми їх прояву, набуття тенденцій, які вимагають

врегулювання як на національному, так й світовому рівні. Адже процеси глобалізації, які набули різноманітних, у тому числі й небажаних форм прояву при неузгодженні інтересів, можуть призвести до катастрофічних наслідків як у сфері економіки, так й у соціальній сфері. Таким чином, виявлення тенденцій, перспектив щодо формування та використання фінансового потенціалу становить не тільки національну, але й міжнаціональну проблему та потребує наукового передбачення й обґрунтування її вирішення. Введення у науковий простір поняття «фінансовий потенціал» дозволяє розширити межі наукового пізнання функціонування будь-якої сфери економіки, надає можливість дослідження процесу виникнення та розвитку розподільних та перерозподільних відносин, їх перспективи, визначення напрямів та стадій функціонування економіки в цілому та окремих елементів, що, у свою чергу, надає можливість застосування стимулюючих або стримуючих заходів регулювання. Тобто впровадження (запозичення такого поняття з інших напрямів науки) поняття «фінансовий потенціал» розширює межі пізнання та стимулює розвиток апарату досліджень та прикладних методик оцінювання.

З практико-прикладної точки зору на рівні суб'єкта господарювання саме наявність фінансового потенціалу дозволяє зробити висновок про потужність діяльності суб'єкта підприємницької діяльності (СПД) та приймати рішення щодо можливості здійснювати інвестування, надання кредитів, фінансової допомоги тощо. Для СПД це становить основу обґрунтованого рішення щодо подальшого розвитку або перепрофілювання діяльності, розроблення стратегічних планів, побудови тактики. На рівні галузі можливим стає прийняття рішення щодо подальшого розвитку, у тому числі, з боку держави, надання податкових преференцій, інших видів підтримки або навпаки. На рівні регіону – це визнання регіону донором або реципієнтом, розвинутим або депресивним та, відповідно, прийняття рішення щодо фінансових вкладень або зміни економіко-соціальної політики розвитку регіону. Зауважимо, що такий підхід може бути використаний й до економіки держави в цілому. На рівні держави – це визнання економіки

зростаючою, з можливістю надання міждержавного кредиту, визнання прибутковості державних цінних паперів тощо.

Якщо виходити з джерела першовиникнення, то потенціал – це те, що формується, але поки ще не використовується. Разом з тим, було би неправомірним так вважати відносно економічного або фінансового потенціалу. Фінансовий потенціал, перш за все, пов'язаний з рухом грошей (з точки зору матеріально-речового виразу). Застосування теорії вартості грошей у часі стає підставою розгляду фінансового потенціалу як рухомої категорії, тобто такої, яка повинна розглядатися у русі, адже, якщо грошові потоки не приростають, то вони знецінюються, а значить, що й потенціал зменшується. Виникає ситуація обернена нарощуванню (формуванню) фінансового потенціалу. Це спонукає говорити про формування фінансового потенціалу з урахуванням цілей такого формування та визначення напрямів його використання.

Відмітимо, що питання формування та використання фінансового потенціалу постійно знаходяться у центрі уваги науковців та практиків. Аналіз наукових праць доводить, що здебільшого поняття «фінансовий потенціал» використовується при дослідженні діяльності підприємств реального сектору.

Так науковці Г. О. Партин, Р. І. Заdereцька, О. В. Граціян вказують, що: фінансовий потенціал підприємства визначаємо як його здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення у разі необхідності [118]. У такому розумінні мова не йде про формування фінансового потенціалу, передбачається, що він вже сформований, а автори наголошують на раціональному та ефективному використанні фінансових ресурсів. Тобто мова йде про менеджмент фінансових ресурсів, або кінетиці сформованого потенціалу. Також не в повній мірі можна погодитися з висновком вказаних авторів, що фінансовий потенціал є критерієм, який визначає здатність підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури, адже, саме він відіграє вагому роль у спроможності підприємства генерувати необхідний обсяг позитивних грошових потоків, бути

інвестиційно привабливим, ліквідним та фінансово надійним (там само). Якщо з першою тезою щодо здатності підприємства до пристосування при змінах економічної кон'юнктури ми погоджуємося, то далі вважаємо, що фінансовий потенціал не може стати безумовною засадою для генерування грошових потоків, такі потоки генеруються в ході виробничої або фінансової діяльності, а потенціал – це накопичені можливості (кошти), які, у кінцевому рахунку, можуть бути й невикористаними в силу різних причин. Вважаємо, що тут мова йде про ієрархію цілей використання з метою збереження властивостей потенціалу (наприклад, інвестування накопичених фінансових ресурсів з метою запобігання їх знецінення, тобто дії щодо збереження властивостей).

Також досить некоректним є вислів, що економічний потенціал використовує елементи потенціалу. Ситуація, коли сформований потенціал використовується, згідно методології аналогій, свідчить про перехід від процесу накопичення до процесу використання, тобто зі стадії потенціалу до стадії кінетики (кінематика). Кінетика — у широкому розумінні - це вчення, в якому досліджуються явища, процеси, що змінюються з часом [148], тобто мова йде вже про процес використання. Підкреслимо – використання. Термін «кінематика» в економічному розумінні не застосовується в контексті дослідження потенціалу, що вважаємо необґрунтованим, адже може скластися ситуація, коли сформований потенціал не використовується та може ніколи не бути задіяним, бо втрачає свої якості. Наведемо приклад. Використання грошових коштів у валюті України, яка була станом на 1993 р. на сучасному етапі не є можливим, адже такі грошові накопичення втратили свої властивості. Такі грошові знаки можуть бути оцінені як нумізматичні. Тому вважаємо, що в економіці визнається потенціалом тільки той сформований ресурс, який повинен та може бути обов'язково використаний, має сучасні властивості, тобто може бути задіяний у процесі функціонування СПД без суттєвих втрат, притаманних такому ресурсу, властивостей, що у загальному розумінні визначає рамки наукових та прикладних досліджень.

Науковець Н. В. Левченко, з якою ми частково погоджуємося, зауважує: більшість авторів сучасних публікацій ототожнюють фінансовий потенціал з фінансовими ресурсами... Проте ці два поняття не ідентичні, хоча близькі за змістом. Фінансовий потенціал слід розглядати як здатність наявних ресурсів приносити доходи підприємству в певний момент часу [83]. Вважаємо, що обмеження властивістю фінансового потенціалу приносити дохід є тільки окремим випадком щодо реалізації функцій потенціалу. Таке міркування будується на тому розумінні, що використання фінансового потенціалу допомагає суб'єкту господарювання зберегти, наприклад, стійкість, платоспроможність тощо у певних умовах, коли постає питання, наприклад, стосовно нестачі звичайного (у розумінні такого, який стандартно використовується) ресурсу.

Заслуговує на увагу точка зору А. Є. Громової, а саме – фінансовий потенціал підприємства визначаємо як його здатність до раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні, а також можливості до нарощення, у разі необхідності [47]. Разом з тим вважаємо, що тут йде деяке змішування понять, адже фінансовий потенціал сам по собі не може нарощувати ресурси, раціонально їх використовувати, це - функція менеджменту (нарощування та використання) з управління сформованим фінансовим потенціалом. Тому таке ототожнювання фінансового потенціалу та його менеджменту є неправомірним.

Більш прийнятною в контексті нашого дослідження є думка Г. П. Куліш, В. В. Чепка та інших дослідників, що фінансовий потенціал забезпечує можливість трансформації ресурсного, виробничого, інноваційного, інвестиційного, маркетингового, організаційно-управлінського потенціалів у фінансові результати діяльності та використовується для досягнення стратегічних і тактичних цілей [78, 45]. Але тут вказані можливості реалізації, перетворення, складові формування сукупного потенціалу, тобто складаються завдання для менеджменту. Також не коректним є змішування власно сформованого фінансового потенціалу та інших потенціалів, які можуть реалізуватися за допомогою використання фінансового

потенціалу. Фінансовий потенціал подається як основа для реалізації інших потенціалів, створюючи їх фінансове забезпечення, що, у кінцевому рахунку, надає можливість отримання фінансового ефекту. Але така ситуація може також розглядатися як окремий випадок, адже такі потенціали можуть реалізовуватися з використанням інших (запозичених, невластних) фінансових ресурсів, наприклад, кредитів.

Науковець Т. В. Паєнтко. надає наступне визначення, «фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку» [117]. Фінансовий потенціал є складовою економічного потенціалу суб'єкта господарювання, тому стверджувати, що призначення тільки фінансового потенціалу у нарощуванні економічного потенціалу вважаємо некоректним.

Дещо з іншого боку розглядає фінансовий потенціал дослідник Г. В. Корнійчук, який відмічає, що фінансовий потенціал підприємства – це багатопланова економічна категорія, яка є сукупністю об'єктивних можливостей залучити такий обсяг фінансових ресурсів, який в конкретних організаційно-економічних і фінансових умовах підприємство спроможне відшкодувати у повному обсязі за рахунок чистих грошових потоків від його виробничих та інвестиційних програм [70, 71]. Але у подальшому автор пропонує структурування фінансового потенціалу необґрунтовано включаючи організаційну складову, економічну складову, ресурсну складову, інфраструктурну складову, інтелектуальну складову, об'єднуючи елементи, які забезпечують формування фінансового потенціалу, але не є власно фінансовим потенціалом.

Також не у повній мірі погоджуємося з визначенням Н. О. Гнип щодо того, що фінансовий потенціал підприємства - сукупність наявних потенційних фінансових ресурсів і доходів підприємства, що відрізняються від існуючих наявністю тісного зв'язку із параметрами ресурсного і виробничого потенціалів [43]. Такий підхід вкладається у концепцію ресурсного підходу, який існує у дослідженнях фінансового потенціалу. Авторка також ототожнює фінансові

ресурси та фінансовий потенціал, необґрунтовано виділяє доходи (наполягаємо, що доходи - це джерела формування фінансового потенціалу в результаті реалізації перерозподільних відносини), що вважаємо спрощеним підходом..

Не можна погодитись і з визначенням, яке дає у дисертаційному дослідженні Б. Я. Блащак, а саме: «фінансовий потенціал підприємства - механізм поєднання і трансформації фінансових ресурсів і можливостей та їхнього використання у діяльності підприємства, що дасть змогу забезпечити ефективне його функціонування та досягнення стратегічних завдань» [17]. Фінансовий потенціал не може бути механізмом, адже за допомогою відповідного механізму відбувається формування та використання фінансового потенціалу.

Дослідники О. С. Хринюк, В. А. Бова дають наступне розуміння фінансового потенціалу: «фінансовий потенціал підприємства – це сукупність наявних і потенційних можливостей підприємства щодо мобілізації та нарощення їхнього обсягу і трансформації їх в інші фактори виробництва у відповідності до потреби з метою досягнення стратегічних та тактичних цілей підприємства» [168]. У даному випадку потенціал розглядається через поняття потенційна можливість, тим самим не даючи відповідь, що таке потенціал.

В економічному контексті потенціал підприємства, зокрема фінансовий потенціал, зазвичай характеризують як сукупність спроможностей. Ми вважаємо, що це передумови формування потенціалу, але не потенціал, який розглядаємо як накопичені, але поки не реалізовані (використані) ресурси.

Таким чином, з огляду на вищесказане, з одного боку, можна простежити відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», з іншого - елементи стратегічного підходу й пріоритетність стратегічних ресурсів для досягнення підприємством конкурентних переваг.

Аналіз наукової літератури дозволив виявити певні підходи у дослідженні сутності фінансового потенціалу, які були висвітлені у праці Г. В. Корнійчука [70].

Автор вказує на ресурсний підхід – сукупність наявних фінансових ресурсів та можливостей до їх щодо залучення. Цілком доцільно робиться висновок про

наявні фінансові ресурси та приховані (невикористані) можливості залучення фінансових ресурсів. Вважаємо, що даний підхід надає можливу структуру фінансового потенціалу. Математично це можна подати наступним чином:

$$P = \sum FR_i + \sum \Delta_j, \quad (1.1)$$

де P – фінансовий потенціал;

FR_i – накопичені фінансові ресурси з i -го джерела;

Δ_j - приховані фінансові ресурси, які можуть бути отримані j джерел (можливості залучення);

i - наявні джерела фінансових ресурсів; $i = 1, \dots, n$;

j - можливі джерела фінансових ресурсів; $j = 1, \dots, m$.

Накопичені фінансові ресурси – це наявні ресурси СПД, які він отримав від діяльності за вирахуванням необхідних витрат. Приховані фінансові ресурси – це можливості СПД отримати додаткові фінансові ресурси та які безпосередньо не пов'язані з діяльністю. Наприклад, це може бути фінансова допомога, кредити, довнесення статутного капіталу тощо. Тобто отримання таких ресурсів можливо, але необов'язково. Можливість отримання оцінюється за низкою факторів (наприклад, для отримання кредиту - це ліквідність, платоспроможність тощо). Така можливість існує, але не реалізується внаслідок фінансової політики СПД або інших чинників. Виникає питання, чи може Δ перевищувати FR_i ? Так, Δ може бути меншою, дорівнювати або перевищувати FR_i та визначається також фінансовою політикою СПД. Чи може FR_i дорівнювати нулю? Так, FR_i може дорівнювати нулю, а фінансовий потенціал формуватися виключно за рахунок Δ , яка вже перетворюється у реалізовану можливість (накопичення).

Наступним виокремлюється результативний підхід, коли існує можливість залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації фінансових інвестицій тощо для забезпечення стійкості, рентабельності та ліквідності. Даний підхід орієнтується на визначення необхідного розміру ресурсів для залучення з метою реалізації поставленої мети. Математично це можна подати наступним чином;

$$P = \sum F_i,$$

де F_i – фінансові ресурси для реалізації фінансових інвестицій тощо;
 i - види фінансових інвестицій.

Розмір ресурсів визначається шляхом розрахунку закладеного рівня рентабельності (наприклад, зростання рентабельності на 1 % забезпечує залучення 10 тис.грн.), ліквідності тощо.

Аналітичний підхід – як характеристика фінансового стану суб'єкта господарювання, що виражається у системі аналітичних фінансових показників, наприклад, таких як фінансова незалежність, кредитоспроможність тощо. У цьому підході акцент робиться на аналізі стану суб'єкта господарювання за основними фінансовими показниками. Математично це може бути подано як:

$$P = \begin{bmatrix} K_1 \\ K_2 \\ \vdots \\ K_k \end{bmatrix}$$

де K_k – набір коефіцієнтів, застосований при характеристиці СПД;
 $k = 1, \dots, k$; k – кількість фінансових показників.

Структурний підхід, до якого деякі науковці відносять: потенціал основних фондів та потенціал кредитних можливостей, обсяг реалізації, чисельність працівників, рівень заробітної плати та рівень дивідендів тощо. Математично це може мати вираз:

$$P = \sum P_i,$$

де i – види можливостей, обраховані у грошовому виразі тощо.

Вважаємо, що навряд чи можна відносити потенціал основних фондів до фінансового потенціалу, так само як й чисельність працівників, рівень заробітної плати тощо.

Надаючи справедливую критику існуючих підходів, Г. В. Корнійчук також не уникає певних помилок, подаючи систему формування фінансового потенціалу та ототожнюючи її з власно фінансовим потенціалом.

Додамо також, що існує підхід, де фінансовий потенціал розглядається як система відносин, що виникають на підприємствах з метою досягнення максимально можливого фінансового результату. Такий підхід можливо прийняти, якщо ми досліджуємо розвиток та реалізацію відносин, але такі відносини виникають у будь-якій сфері, де робиться розподіл та перерозподіл, наприклад, при сплаті податків. Тому такий підхід не має конкретики та не відображає конкретизацію сутності фінансового потенціалу, його прикладну сферу.

Концептуальний підхід, який визначає фінансовий потенціал як наявність джерел, спроможність віддзеркалювати у більшому ступеню якісні характеристики ресурсної концепції. А концепція напрямків – етап або мета використання фінансового потенціалу.

Узагальнюючи висвітлені наукові концепції (підходи) щодо визначення сутності фінансового потенціалу, вважаємо необхідним проакцентувати наступне: всі вказані підходи, при всій їх важливості та доцільності, вирішують певну конкретну задачу, але у цілому не віддзеркалюють сутності фінансового потенціалу.

Узагальнюючи відмітимо, наведені визначення сутності фінансового потенціалу свідчать про складність та суперечливість даної дефініції.

Враховуючи вказане, вважаємо за необхідне ввести два критерії при визначенні сутності фінансового потенціалу: за джерелами формування, за напрямками використання.

За першим критерієм - фінансовий потенціал - це наявність власних ресурсів, запозичених ресурсів, залучених ресурсів та їх доступність для використання при формуванні фінансового потенціалу. Тобто, якщо у суб'єкта господарювання не має якогось з перелічених джерел, то можливості формування фінансового потенціалу в нього потенційно обмежені. Може статися така ситуація, що відсутність вказаних джерел, з точки зору їх доступності, тобто можливості відносно вільного використання на «нецільові» напрями, зовсім не дозволяє формувати фінансовий потенціал. Наприклад, при проведенні консервативної

політики СПД немає відносно вільних ресурсів для інвестування у розширення діяльності; використання не за цільовим призначенням кредиту неможливо.

За другим критерієм – фінансовий потенціал – це наявність можливості використання сформованого потенціалу на визначені СПД цілі. Тут значну роль відіграє не тільки наявність «вільних» ресурсів, але й наявність можливих напрямів використання. Наприклад, бажання диверсифікації діяльності наштовхується на обмеження законодавчого характеру (порочна економіка), обмеження доступу на ринки капіталу тощо.

Так як фінансовий потенціал є складовою фінансів, то йому притаманні й ті функції, якими характеризуються фінанси, зокрема, наявність перерозподільних відносин. З цієї точки зору беззаперечним є розгляд фінансового потенціалу як системи відносин з перерозподілу фінансових ресурсів. Зауважимо, що власне фінансовий потенціал не є відносинами. Він є результатом реалізації відносин, а власне реалізація відносин – це функції менеджменту. Навіть, якщо у суб'єкта господарювання є можливість формування фінансового потенціалу, але немає відповідної функції менеджменту, такий потенціал може не бути сформований. Тому необхідним є чітке поділення на власне фінансовий потенціал та менеджмент щодо формування та використання такого потенціалу. Саме в цьому лежить принципова відмінність нашої позиції та існуючих підходів.

Менеджмент відповідно до стратегії й тактики суб'єкта господарювання реалізує перерозподільну функцію: розподіляє всі наявні фінансові ресурси на фінансування поточних потреб та відкладених потреб (саме тут відбувається перший етап формування фінансового потенціалу). Наступною функцією є контроль за якістю, складом та розміром фінансового потенціалу, що постійно перебуває у русі. Адже фінансовий потенціал – це не застигла структура: необхідним є реалізація (ліквідація) знецінених активів, придбання активів, які спроможні зростати, використання частки або повністю сформованого потенціалу, тобто можемо говорити, що фінансовий потенціал має певні властивості, завдяки

яким стає можливим його використання. Такий підхід надає можливість сформулювати власне бачення сутності дефініції «фінансовий потенціал».

У нашому дослідженні пропонується використання наступного визначення. Під дефініцією «фінансовий потенціал» будемо розуміти сукупність накопичених фінансових ресурсів отриманих з різних джерел в межах законодавства та відповідно до фінансової політики суб'єкта господарювання, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, та такі, що перебувають у стані руху у часі та напрямках використання згідно стратегії й тактики суб'єкта господарювання, підтримуючи наявні властивості. Підкреслимо, що формування фінансового потенціалу має враховувати час та напрями використання, адже не дотримання цих вимог може привести до втрати «цінності» фінансового потенціалу (неліквідні фінансові активи, висока інфляція, знецінення, неможливість використання, наприклад, в силу існуючого законодавства, тощо).

Сутність будь-якого поняття реалізується (виявляється) через його функції. Щодо дефініції «фінансовий потенціал», то реалізація його властивостей (функцій) відбувається за допомогою певного інструменту системи менеджменту.

Щодо характеристик-властивостей, то вони забезпечують комплексну оцінку фінансового стану СПД, здатність задовольняти потреби, які існують сьогодні та у майбутньому, перспективи зростання. Саме вказані характеристики-властивості можуть оцінювати фінансовий потенціал. На рис.1.1 наведені якісні та кількісні характеристики фінансового потенціалу, які за допомогою механізму формування та механізму використання дозволяють формувати та використовувати фінансовий потенціал.

Зауважимо, що для кожного з суб'єктів, який формує фінансовий потенціал, ці характеристики-властивості різні, їх співставлення можливо тільки за аналогами або за близькими загальними характеристиками діяльності. Наприклад, фінансовий потенціал регіону неможливо порівнювати з потенціалом держави або суб'єкта господарювання, натомість фінансовий потенціал страховика з комерційних видів страхування можливо порівнювати з фінансовим потенціалом іншого страховика,

як у розрізі загальної діяльності, так й у розрізі страхового портфелю або класу страхування.

Така позиція дозволяє говорити про призначення фінансового потенціалу та можливих напрямів його використання.



Рис. 1.1. Характеристики-властивості фінансового потенціалу

Джерело: побудовано автором самостійно

Особливий інтерес викликає застосування дефініції фінансовий потенціал при дослідженні діяльності страхових компаній.

Розгляд дефініції фінансового потенціалу в роботах вітчизняних та зарубіжних дослідників відбувається поряд з розглядом системи понять при дослідженні фінансових ресурсів страхової компанії. Представляється, що кожна

позиція має раціональну основу та право на існування, однак слід зазначити, що фінансові ресурси можуть розглядатися як елемент фінансового потенціалу страхової компанії, але не самим фінансовим потенціалом. Дослідження фінансового потенціалу страховика стає важливим з точки зору формування інструментарію управління фінансами страхових організацій, визначення перспектив його використання, прийняття відповідних заходів щодо своєчасної переорієнтації напрямків використання.

Розглядаючи фінансовий потенціал страховика варто визнати, що існує певна особливість його формування, у тому числі його складових. Так, ряд авторів вважає, що фінансовий потенціал страхової компанії – «це фінансові ресурси страхової організації, що знаходяться в господарському обороті...» [152]. Вважаємо, що тут виявляється змішування власне фінансового потенціалу та тих засобів, що забезпечують поточну діяльність, немає первинного циклу – формування фінансового потенціалу.

Зауважимо, що власне термін фінансовий потенціал стосовно галузі страхування має кілька визначень. Це - фінансовий потенціал страхового ринку та фінансовий потенціал страховика. Ці поняття взаємопов'язані і у загальному розумінні головна різниця виявляється у масштабах об'єкта, який досліджується.

Існує думка, що: «Кошти, що знаходяться в розпорядженні страхової організації, представляють її фінансовий потенціал, призначений для виконання страховиків своїх зобов'язань при настанні страхових випадків, а також для забезпечення нормального функціонування страхової організації. Ці ресурси включають у себе як поточні страхові премії, так і наявні, в розпорядженні страховиків, власного та залученого капіталу». Основна особливість розглянутого визначення в тому, що потенціал асоціюється й з поточною діяльністю. Вважаємо, що фінансовий потенціал страховика не може зводитися тільки до наявності грошових коштів. Крім того, розглядається тільки процес використання, але не формування та управління фінансовим потенціалом, що значно звужує сутність даного поняття.

У іноземній страховій літературі також проводяться дослідження в напрямку визначення фінансового потенціалу страхової компанії. Зокрема, механізм формування та використання фінансового потенціалу страхової компанії, запропонований проф. Г. Лукаршем [85] представлений на рис. А1. Додатку А.

На наш погляд, у даному підході найбільш повно виділені фактори, що визначають не власно зміст фінансового потенціалу страхової компанії, а страхові резерви та наявні фінансові ресурси – їх формування та використання. Тому запропонований механізм не зовсім коректно використовувати при дослідженні сутності фінансового потенціалу страхової компанії і розробці методичного інструментарію з його управління.

Таким чином, поняття фінансовий потенціал страхової організації хоча й часто вживається в спеціальній літературі, безумовно, є більш ємним і системоутворюючим по відношенню до використовуваного поняття.

Дослідники І. М. Ненно та В. Г. Баранова, вважають, що сукупність фінансових ресурсів страховика формує його фінансовий потенціал. Водночас й фінансове забезпечення пов'язане саме з використанням цього потенціалу (фінансових ресурсів) для подальшого розвитку [12]. Безперечно, що фінансові ресурси формують фінансовий потенціал, але це не відображає специфіку власно у страхуванні.

Автори О. Марценюк-Розарьонова та А. Бондар вважають, що фінансовий потенціал формують страхувальники, перестраховики та страховик за рахунок власного капіталу [89]. Але таке твердження має деякі вади. Адже страхувальники не формують фінансовий потенціал страховика (з урахуванням того, що автори неправомірно включають сюди й елемент витрачання такого потенціалу на ведення страхової справи). Вони сплачують страхові внески купуючи страховий поліс з надання страхової послуги. Дані автори також вважають, що «Фінансовий потенціал страхової компанії — це фінансові ресурси, що знаходяться в господарському обігу і використовуються для проведення страхових операцій і здійснення інвестиційної діяльності» (там само). Не врахування фактору часу

зводить проблематику формування фінансового потенціалу до звичайної страхової діяльності (проведення страхових операцій) та стає незрозумілим, чим відрізняється фінансовий потенціал від фінансових ресурсів, які забезпечують поточну діяльність.

Ю. А. Романовська вважає, що фінансовий потенціал, яким володіє страховик, формується з двох складових частин, а саме власного й залученого капіталу, причому залучений капітал превалює над власним, що обумовлено специфікою самої страхової галузі [144]. Але тут не робиться уточнення, що не всі залучені ресурси формують фінансовий потенціал, та те, що розмір такого потенціалу постійно змінюється (в силу виплат страхового відшкодування у тому числі).

Дослідниця І. М. Ненно правомірно поділяє фінансовий потенціал на сталий та розвитку та зауважує, що «Фінансовий потенціал розвитку страховика – це сукупність вільних від зобов'язань фінансових ресурсів страховика, які спрямовують на розширення діяльності» [12]. Але тут також треба зауважити, що у разі потреби, такий потенціал використовується на покриття страхових випадків.

Науковець Т. С. Гавриляк також виділяє ще й фінансовий потенціал інвестиційної діяльності страховика - це усі фінансові можливості страховика, що визначаються достатнім обсягом фінансових ресурсів, характеризуються здатністю ефективного використання в інвестиційній діяльності та забезпечують його стійкий розвиток [39], - з визначенням якого ми не зовсім згодні. Авторкою не уточнюється, що означає фінансові можливості страховика та їх достатній обсяг, здатність до ефективного використання (таку здатність можливо оцінити не на стадії формування фінансового потенціалу, а тільки по кінцевому результату та за окремими фінансовими інструментами). Також авторкою не виділяється така властивість інвестиційного потенціалу як спроможність до зростання або знецінення.

Виходячи з напрацювань науковців у сфері страхування, досліджень сутності фінансового потенціалу як такого, визначимо поняття фінансового потенціалу

страховика як сукупність накопичених фінансових ресурсів отриманих з різних джерел в межах законодавства, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, тимчасово вільних від фінансових зобов'язань, що перебувають у стані руху у часі та мають призначення у напрямках використання згідно стратегії й тактики страховика, підтримуючи наявні властивості.

При визначенні головного сенсу поняття "фінансовий потенціал страховика" слід взяти до уваги те, що актуалізація фінансового потенціалу може мати місце лише за певних умов, які формуються фінансовою політикою страхової компанії. Все сказане вище дозволяє нам розглядати поняття «фінансовий потенціал страхової компанії (страховика)» як найважливіший елемент ринкового потенціалу, сутність якого проявляється в здатності страхової компанії управляти елементами фінансового потенціалу страхової компанії з метою забезпечення достатнього рівня фінансової стійкості на певних етапах її розвитку.

Розглянувши різні точки зору, звернемося до передумов, які формують більш глибокий зміст фінансового потенціалу страхової компанії.

Формування фінансового потенціалу страхової компанії представляється як процес залучення фінансових ресурсів в страховий процес та їх розподіл на ті, які забезпечують поточне функціонування, та ті, які тимчасово не використовуються у поточній діяльності; управління їх рухом; трансформацією в конкретні форми капіталу, здатні «профінансувати» зобов'язання страховика у ситуації «страхового викиду» (суттєвого відхилення сукупної суми страхового відшкодування від звичайних величин), тобто забезпечити його платоспроможність в будь-який момент часу. Залучення фінансових ресурсів страхової компанії відбувається в процесі здійснення страхової, інвестиційної та фінансової діяльності. Фінансові ресурси в даних сферах діяльності динамічно взаємопов'язані та їх рух являє собою кругообіг коштів компанії.

Прийняття і виконання страхових зобов'язань, тобто власно надання страхової послуги, є основним напрямком діяльності страхової компанії і веде до того, що створюються передумови для здійснення фінансових заходів у інших

напрямах. При цьому роль інвестиційної та нестрахової фінансової діяльності як факторів, що утворюють капітал, не менш важлива, ніж страхова діяльність. Механізм інвестиційної діяльності є загальноприйнятим, вкладення коштів має забезпечувати певний дохід. Особливістю здійснення процесу інвестування в страхових компаніях, наприклад, в Україні, як правило, є жорстке державне регулювання інвестиційної діяльності.

Враховуючи різноманітні позиції авторів щодо аналізу сутності фінансового потенціалу, дослідження сутності фінансового потенціалу страхової компанії доцільно проводити в двох напрямках, перше з яких пов'язане з продовженням дискусії з питання сутності та змісту поняття «фінансовий потенціал», друге - зі спробою побудови цілісної системи понять, взаємопов'язаних з фінансовим потенціалом страхової компанії.

З одного боку, фінансовий потенціал страхової компанії можливо розглядати як сукупність фінансових ресурсів страховика (економічно-ресурсний практично-орієнтований напрямок), що в даний час домінує в науці стосовно діяльності всіх СПД. Ми пропонуємо використовувати підхід «джерела та можливості». З іншого боку, визначати фінансовий потенціал як здатність страхової компанії створювати і освоювати фінансові ресурси і резерви з позиції забезпечення її фінансової стійкості (позиція виникнення та реалізації фінансових відносин та фінансово-результативний напрямок). У нашому дослідженні – реалізація можливостей використання.

Інтегруючи окреслені сутнісні характеристики, можна припустити, що фінансовий потенціал - це фінансові відносини, які формують та реалізують здатність компанії до подальшої розширеної діяльності, засновані на наявності всіх видів фінансових ресурсів. Внаслідок цього потенційні можливості страхової компанії визначаються насамперед наявністю «вільних» фінансових ресурсів і можливістю використання внутрішніх резервів розвитку страхової компанії. Але звертаємо увагу на наявність та необхідність врахування виникаючих фінансових відносин з приводу формування та використання фінансових ресурсів страховика.

Зауважимо, що ми відносимо до поняття фінансового потенціалу можливі фінансові потоки, які можуть виникати (створюватися) внаслідок розширення діяльності страховика, впровадження нових видів страхування, інших заходів. Таким чином фінансовий потенціал створює передумови для появи не тільки наявних фінансових ресурсів, які ще не використані, але й гіпотетичні фінансові ресурси, які можуть виникнути. Наприклад, впровадження діджиталізації у страховий процес може збільшити притік страхових внесків, може скоротити витрати та вивільнити ресурси для використання у іншому напрямку та ін.

Таким чином, до характеристики якісного змісту фінансового потенціалу необхідним є додавання такої характеристики як «гіпотетичність». Такий гіпотетичний фінансовий потенціал може формуватися як за рахунок впровадження новітніх технологій, так й зміни напрямів використання наявних фінансових ресурсів. Неврахування цього факту обмежує горизонт сприйняття страхування у стратегічному сенсі.

Дослідження об'єкта як системи в методологічному плані невіддільне від аналізу умов його існування, тобто середовища. Що розуміється під середовищем в контексті нашого дослідження? Необхідно розрізняти широке і вузьке трактування середовища. Якщо прийняти в якості вихідної позиції представлену точку зору, то в розумінні середовища в широкому сенсі можна уявити інші потенціали страхової компанії, з вузької точки зору – розгляд процесів, які існують у середині системи формування та використання фінансового потенціалу.

Згідно з цим, сформована конструкція термінів повинна всебічно охарактеризувати фінансовий потенціал з урахуванням специфіки діяльності страхової компанії.

1.2. Джерела формування фінансового потенціалу страховика

Враховуючи багатогранне та складне поняття дефініції «фінансовий потенціал страховика», його дослідження можливо виконати спираючись на

відповідний методологічний та методичний апарат з метою визначення причинно-наслідкових зв'язків та взаємозв'язків між елементами. Розуміючи методологію дослідження як сукупність принципів, прийомів та методів дослідження, необхідним є обрання такої сукупності методів, які дозволяють найбільш повно описати та проаналізувати дану категорію.

Разом з тим, методологія не є простим механічним поєднанням будь-яких принципів, методів, прийомів, методик пізнання. Методологія - це певним чином упорядкована логічна система взаємозв'язку і взаємодії феноменів, що її формують. Необхідним є встановлення визначальних установок суб'єкта пізнання щодо відносності, можливості, допустимості і доцільності застосування, використання того чи іншого методу, тієї чи іншої методики, того чи іншого способу в науково-пізнавальній діяльності, а також на підставі яких здійснюється оцінювання ступеня істинності отриманої інформації (знання) [58].

Виходячи з мети, об'єкту та предмету дослідження у якості принципів методології обрано: [112]

- принцип єдності теорії та практики, який дозволяє використовувати отримані теоретичні дослідження у системі управління фінансовим потенціалом страховика з урахуванням особливостей діяльності у страховій сфері;
- принцип визначеності, який виявляється в усвідомленні об'єктивних процесів розвитку, що безпосередньо виражається в необхідності розвитку страховика;
- принцип конкретності, що виявляється у конкретизації отриманих знань та практичних результатів;
- принцип пізнаваності, який дозволяє ідентифікувати фінансовий потенціал страховика з метою управління його складовими;
- принцип об'єктивності, який спирається на сформовану статистичну базу даних та дозволяє отримувати об'єктивні висновки;

- принцип причинності, що виявляється у закономірній обумовленості одного явища іншим, тобто з'ясування причинно-наслідкових зв'язків при формуванні та використанні фінансового потенціалу страховика;
- принцип розвитку, тобто повного і всебічного відображення об'єктивності процесів становлення і розвитку об'єкта дослідження, його протиріч, процесу кількісних і якісних змін, їхнього взаємного переходу. Принцип розвитку дає можливість наукового пояснення розвитку складних систем.

Аналіз існуючих концепцій фінансового потенціалу надає можливість визначити основні методичні підходи у дослідженні даного поняття:

- аналіз і синтез. Метод аналізу дозволяє визначити структурні елементи фінансового потенціалу страховика, надати їх характеристику, джерела формування. Це є неодмінним атрибутом якісного та кількісного аналізу фінансового потенціалу страховика, дозволяє розкрити внутрішню сутність. Синтез дозволяє виявити зв'язки між складовими та їх вплив на кінцевий результат;
- ієрархічний підхід, який дозволяє розглядати фінансовий потенціал страховика як багаторівневу структуру, характеристикою кожного рівня може виступати система фінансових показників;
- функціональний підхід, завдяки якому стає можливим дослідження реалізація функцій складових фінансового потенціалу страховика;
- метод аналогій, що дозволяє виокремити особливості формування та використання фінансового потенціалу страховика;
- системність. Використання системного підходу дозволяє будувати стратегічні напрями досягнення результуючого показника, який встановлюється бізнесом. Застосування системного підходу виявляється з позицій закономірностей взаємодії цілого та його складових, які створюють стійку єдність, яка має інтегральні властивості й закономірності.

Також у якості методів дослідження були обрані загальнонаукові методи дослідження — емпіричні (спостереження, опис) та теоретичні (аналіз, синтез, абстрагування, узагальнення, індукція, дедукція, пояснення, класифікація тощо), а також системний, функціональний. Емпіричні методи, які застосовуються на етапі збору необхідних даних, досить прості у виконанні і будуть застосовуватись у напрямках аналізу формування та використання фінансового потенціалу страховика. У якості таких методів можливо використовувати коефіцієнтний аналіз, регресійний аналіз, факторний аналіз тощо.

Необхідно взяти до уваги ще одну важливу обставину, по-перше, двоїсту природу поняття «потенціал»: єдність якісної і кількісної визначеності. Якісна визначеність шуканого поняття може бути позначена терміном «фінансова стійкість», кількісна характеристика представлена розміром сформованого потенціалу.

По-друге, в низці публікацій поняття «фінансовий потенціал» розглядається як характеристика фінансового стану страхової організації, більш того, іноді поняття «фінансовий потенціал», «фінансова стійкість», «фінансовий стан» підмінюють один одного, що є неприпустимим, так як призводить до викривлених висновків щодо спроможності страховика до розвитку.

На сьогодні існує декілька підходів щодо термінології «фінансовий потенціал» у галузі страхування. Це - фінансовий потенціал страхового ринку та фінансовий потенціал страховика. Зауважимо, що ці поняття взаємопов'язані і основна різниця виявляється у масштабах об'єкта, який досліджується.

Ми вбачаємо тут ієрархічний підхід щодо:

- визначення цілей та політики страховика (узгодженість з ринком);
- відповідності законодавству;
- прийнятих етичних норм;
- тощо.

Тому до цієї тези будемо звертатися при аналізі формування та використання фінансового потенціалу.

Ґрунтуючись на принципах методології та використовуючи відповідні методи та прийоми, пропонується досліджувати фінансовий потенціал страховика за ознаками: формування та використання.

За першою ознакою (формування) можливо розглядати фінансовий потенціал страховика за наступною структурою:

- страховий потенціал;
- інвестиційний потенціал;
- перестраховий потенціал;
- потенціал фінансової стійкості.

Структурно представлено на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Складові фінансового потенціалу страховика за ознакою формування

Джерело: побудовано автором самостійно

За другою ознакою (використання) фінансовий потенціал страховика може розглядатися за наступними напрямками (рис. 1.3):

- розширення страхової діяльності (територіальний, продуктовий аспект та лінійка послуг);
- підтримання рівня фінансової стійкості (підвищення рентабельності за рахунок впровадження новітніх технологій);
- поповнення статутного капіталу та формування додаткових резервів, наприклад, соціального спрямування);
- інвестування (вкладання грошових коштів у цінні паперів за прибутковими напрямками);

- перестраховання (збільшення частки вхідного перестраховання за висновками андеррайтингу);
- погашення непередбачуваних страхових відшкодувань (катастрофічні ризики, «викиди» за страховими подіями) .

Вибір напрямків використання фінансового потенціалу узгоджується із загальною метою діяльності страховика.

Такий підхід надає можливість побудови системи управління фінансовим потенціалом страховика.



Рис. 1.3. Складові фінансового потенціалу страховика за ознакою використання

Джерело: побудовано автором самостійно

У контексті такого розуміння (ознака перша) стає необхідним з'ясування порядку формування фінансового потенціалу страховика залежно від джерел такого формування.

До складу таких джерел віднесемо:

- страхові резерви, які тимчасово вільні від зобов'язань;
- власний капітал за елементами, зокрема, статутний капітал, субординований борг та нерозподілений прибуток;
- частка прибутку, яка припадає на дивідендні виплати;
- інвестиційний дохід;
- грошові кошти як залишки на рахунку, які тимчасово вільні від зобов'язань;
- частки страхових внесків, які передані у перестраховання;

- частки страхових внесків, які прийняті на перестраховання;
- частки грошових ресурсів, які були спрямовані у централізовані фонди та повернуті.

Розподіл складових фінансового потенціалу за джерелами наданий на рис. 1.4.



Рис. 1.4. Джерела формування фінансового потенціалу страховика

Джерело: побудовано автором самостійно

Підкреслимо, що вільні від зобов'язань ресурси складають основу формування фінансового потенціалу за видами. Ресурси (у грошовому вимірі), які тимчасово вільні від зобов'язань, - це такі ресурси, які не направлені на формування виплат, а саме: на формування резерву катастроф та резерву збитків, які виникли, але не заявлені; резерву збитків, що включають зарезервовані несплачені страхові суми та страхові відшкодування за відомими вимогами страхувальників, з яких не прийнято рішення щодо виплати або відмови у виплаті страхової суми чи страхового відшкодування; резерву коливання збитковості тощо, та здійснення поточних операцій [133].

Таким чином, фінансовий потенціал страховика ми пропонуємо визначати як різницю між отриманими страховими внесками (приріст) за вирахуванням

сформованих страхових резервів (фондів), витрат на ведення справи тощо (відповідно до Методики формування страхових резервів та вимог до методики розрахунку викупної суми та внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України), частки страхових внесків, переданих у перестраховування(приріст), додання частки страхових премій, прийнятих у перестраховування(приріст), фінансових ресурсів, що спрямовані у інвестиції (приріст) за вирахуванням фінансових втрат, додання можливих (гіпотетичних) додаткових ресурсів.

$$FP = InC - InI - InF - CC - ReInC + ReInA + I + \Delta, \quad (1.2)$$

де

FP – Financial Potential (фінансовий потенціал);

InC - Insurance Premiums (страхові внески);

InI - Insurance Indemnities (страхові виплати);

CC - Case management Costs (витрати на ведення справи);

ReInC – Shares of Insurance Premiums, in Reinsurance (частки страхових внесків, переданих у перестраховування);

ReInA - Shares of Insurance Premiums accepted for Reinsurance (частки страхових премій, прийнятих у перестраховування);

I – Investment (ресурси, які спрямовані у інвестиції за вирахуванням втрат);

Δ - можливі (гіпотетичні) фінансові ресурси.

Зауважимо, що такий перерозподіл у загальному сенсі необхідно вважати як би мовити статичним відображенням, світлиною певного стану. У інший проміжок часу співвідношення між складовими фінансового потенціалу може змінитися, адже перерозподіл між складовими здійснюється згідно стратегії і тактики страховика.

Зрозумілим є те, що при настанні, наприклад, катастрофічного ризику, страховик сплачує страхове відшкодування зі всіх наявних джерел (при недостатності розмірів відповідно сформованого резерву), у тому числі і з сформованого фінансового потенціалу, незалежно від напрямів спрямування, що планувалися. Важливим є більш детальний розгляд джерел формування фінансового потенціалу з урахуванням специфіки страховика.

У загальному сенсі фінансові ресурси страхової компанії - це грошові доходи, фінансові активи (наприклад, цінні папери), що знаходяться в розпорядженні страхової компанії для здійснення операцій страхування і перестрахування з моменту укладання відповідного договору до здійснення зобов'язань у вигляді виплат страхових сум і відшкодувань, а також для здійснення інших видатків, які забезпечують процес страхування, та проведення страховиком фінансової, інвестиційної та поточної господарської діяльності.

У загальному розумінні під фінансовими ресурсами страховика будемо розуміти централізовані та децентралізовані грошові фонди, фінансові активи і резерви цільового призначення, які формуються у процесі страхової та фінансової діяльності і призначені для виконання зобов'язань зі страхового захисту, підтримання платоспроможності та фінансової стійкості страховика.

Фінансові ресурси страхової компанії, а саме частки страхових резервів, які тимчасово вільні від зобов'язань, з точки зору формування певної складової фінансового потенціалу, є сукупністю фінансових активів, виражених у грошовому вимірі, акумульованих з метою фінансування розвитку страхової компанії в майбутньому періоді, тобто такі частки формують резерв (фонд) незароблених премій.

Окремо ми виділяємо частки страхових премій, які передані у перестрахування (вихідне перестрахування) та частки страхових премій, які отримані від інших страховиків (вхідне перестрахування). У випадку вихідного перестрахування ми маємо справу зі зменшенням тимчасово вільних резервів, які можемо використовувати у формуванні власного потенціалу, але це такий резерв,

який дозволяє страховику підтримувати стабільність діяльності та не витрачати резерв незароблених премій при настанні страхового випадку, за яким страхове відшкодування сплачує перестраховик у межах відповідальності. Такий механізм функціонування страховика забезпечує його стабільність та платоспроможність, але при цьому, як обернений бік такого процесу, зменшується сума зароблених страхових премій у разі, коли страхова подія не відбулася.

Аналогічна ситуація виникає й при вхідному перестраховуванні, коли ми отримуємо фінансові ресурси, які становлять елемент потенціалу, але у будь-який момент такі ресурси можуть бути вилучені. Тому стає можливість виокремлення у структурі джерел фінансового потенціалу перестрахового потенціалу.

Власний капітал є основою на початку діяльності страхової компанії, забезпечення її фінансової стійкості та становить вагоме джерело формування фінансового потенціалу. Розмір статутного капіталу, як складової власного капіталу, порядок внесення може регламентуватися державою (як в Україні), певними Директивами ЄС або іншими документами. Разом з тим, з цього приводу існують різні точки зору.

Як вважає дослідник Ю. Хорт можна вирізнити 3 основні точки зору щодо цього: [166]

- підвищити розмір статутного капіталу (Ю. Пацурківський);
- зменшити до 25 тис. євро, як це передбачено Другою директивою ЄС (О. Кібенко);
- взагалі відмовитися від обов'язкового встановлення розміру статутного капіталу (Дж. Армор, Л. Енрікес, Ф. Кюблер, Дж. Мейсі, Х. Меркт, Е. Ферран).

Наприклад, правилами Лондонської фондової біржі (п. 2.2.7) при вирішенні питання про допуск акцій до котирування визначальним є вимога не до мінімального розміру статутного капіталу, а до ринкової капіталізації акцій, які мають становити не менше 700 тис. фунтів стерлінгів. Враховуючи територіальний

аспект дослідження – Україна – будемо спиратися на національне законодавство, яке регламентує розмір статутного капіталу.

Власний капітал страхової компанії - власні джерела фінансування, які внесені її засновниками і учасниками у власність страховика (статутний капітал), залишені ними в страховій компанії з чистого прибутку, отриманого в процесі його господарської діяльності, нерозподілений прибуток.

Склад власних фінансових ресурсів страховика представлений наступним переліком:

- статутний капітал,
- нерозподілений прибуток поточного і минулих періодів,
- додатковий капітал,
- резервний капітал (вільні резерви),
- субординований борг.

Статутний капітал - основна частина власного капіталу і джерело власних фінансових ресурсів страхової компанії.

Статутний капітал - зафіксований в установчих документах. Тобто це загальна вартість активів, які є внеском власників у капітал страхової організації.

Мінімальний розмір статутного капіталу страховика, який займається видами страхування, іншими ніж страхування життя, встановлюється в сумі, що визначається законодавством. Забороняється використовувати для формування статутного капіталу страховика векселі, кошти страхових резервів, бюджетні кошти, а також кошти, одержані в кредит, позику та під заставу, і вносити нематеріальні активи. Це також є специфікою такої діяльності. Обсяг статутного капіталу страховика не може бути менше встановленої законодавством суми.

Власний капітал за елементами має, з точки зору його використання, різні напрями. Це можуть бути як створення резервів соціального призначення (тому можемо говорити про соціальний ефект використання фінансового потенціалу. Наприклад, підтримка рівня соціального захисту власних працівників, фонд

тантьєм), так й спрямування коштів на розвиток страхового бізнесу (класи страхування, філії тощо).

Складова власного капіталу - нерозподілений прибуток - сума прибутку, отриманого страховиком у звітному та попередніх періодах, який неспрямований на споживання шляхом розподілу між власниками (засновниками, акціонерами) страхової компанії. Нерозподілений прибуток залишається в розпорядженні страховика і, як правило, призначається для капіталізації, тобто для реінвестування в розвиток страхової компанії. Він формується як за рахунок прибутку, що залишився в звітному періоді і за рахунок залишку невикористаного прибутку минулих років. Сформований нерозподілений прибуток також можливо віднести до джерел формування фінансового потенціалу (необхідно враховувати, що чистий прибуток також є джерелом виплати дивідендів і може статися така ситуація, що нерозподілений прибуток або не буде зростати за рахунок такого чинника, або навіть може зменшитися, якщо прийнято рішення про додаткову виплату дивідендів).

Складова власного капіталу - додатковий капітал - капітал, який страхова компанія залучає, крім статутного капіталу. Додатковий капітал – це частина власних фінансових ресурсів, яка формується страховою компанією за рахунок проведення додаткової емісії акцій або їх продажу за ціною вище номінальної, а також інших джерел.

Складова власного капіталу - резервний капітал (вільні резерви) - капітал, який створюється з метою фінансування можливих збитків страхової компанії. Частина власних фінансових ресурсів страхової організації, яка резервується з метою додаткового забезпечення її платоспроможності відповідно до прийнятої методики здійснення страхової діяльності.

Цікавим елементом власного капіталу є субординований борг, який також може стати джерелом формування фінансового капіталу з урахуванням вимог діючого законодавства.

Інвестиційний дохід також може стати джерелом формування фінансового потенціалу (у разі отримання такого доходу). Специфікою такого доходу, його суттєвою характеристикою є спроможність інвестиційної діяльності зберігати властивості фінансового потенціалу. Інвестиційний дохід стає основою для формування інвестиційного потенціалу у складі фінансового потенціалу страховика. Інвестиційний потенціал формується з сум надходжень від інвестиційної діяльності за вирахуванням збитків, витрат, отриманих від такої діяльності. За методологією обліку (Україна) такого інвестиційного доходу він додається до фінансового результату поточної діяльності. Але з нашої точки зору може представляти окремий елемент та ураховуватися окремою статтею у балансі страховика, що буде вказувати на результативність інвестиційної діяльності та можливість його аналізу і дослідження.

Інвестиційний потенціал як складова фінансового потенціалу свідчить про ефективний фінансовий менеджмент страховика, сталу фінансову політику, отримання додаткового доходу й, як похідні, конкурентоспроможність, рівень охопту страхового поля, вихід на міжнародний ринок, фінансову стійкість, платоспроможність тощо.

У країнах з розвиненими страховими ринками страховики перебувають в числі великих інвесторів. На світовому ринку страхові компанії особливо ті, що займаються страхуванням життя, входять до трійки лідерів за ступенем участі в інвестиційних операціях (додаток А, табл.А.1, А.2, А.3). У деяких випадках страхові компанії складають серйозну конкуренцію банківським і фінансовим структурам. Найбільші західні страхові компанії досить широко використовують лізингові операції. Об'єктами лізингу найчастіше виступають різні види електронної техніки, транспортні засоби, обладнання.

Володіючи об'єктами нерухомості виробничого і побутового призначення, страховики мають можливість отримувати орендну плату. Не рідкісної буває ситуація, коли за підсумками фінансового року страхова компанія має збитки від

безпосередньо страхової діяльності, покриваючи їх за рахунок прибутку від інвестиційних операцій.

Інвестиційний дохід є додатковим джерелом розвитку страхової компанії, а часто і єдиним. За рахунок інвестиційного доходу страхова компанія може істотно знизити для страхувальників страховий тариф або надати гарантовані бонуси.

Джерела, що формують інвестиційний потенціал, загалом в сумарному вираженні можуть бути меншими за ресурсів фінансового потенціалу.

Інвестиційний потенціал, як складова фінансового, є змінною величиною, що формується під впливом багатьох факторів, таких як обсяг і види інвестиційних ресурсів, їх дохідність, структура інвестиційного портфеля, умови державного регулювання інвестиційної діяльності страхових компаній та інше. Таким чином, представлена термінологічна конструкція дозволяє забезпечити системний підхід до дослідження змісту фінансового потенціалу страхової компанії і виявлення взаємозв'язків з іншими потенціалами страхової компанії, осмисленню місця і ролі фінансового потенціалу страхової компанії в ринковому потенціалі страхової компанії.

Все сказане дозволяє сформулювати поняття інвестиційного потенціалу страхової компанії, під яким, на наш погляд, слід розуміти здатність страхової компанії реалізувати можливості, що містяться в інвестиційних ресурсах, при дотриманні принципів диверсифікації, ліквідності, прибутковості, зворотності.

Грошові кошти як залишки на рахунку, які тимчасово вільні від зобов'язань, мабуть, самий динамічний елемент джерел формування фінансового потенціалу в силу специфіки руху грошового потоку. Як правило, залишки грошових коштів, які вільні від зобов'язань, інвестуються у різні фінансові інструменти (депозити, акції, облігації тощо), тобто формують інвестиційний потенціал.

Іноді до джерел формування фінансового потенціалу відносять й інші ресурси. Це так звані довгострокові та поточні зобов'язання страхової компанії.

Довгострокові зобов'язання складаються з:

- довгострокових фінансових зобов'язань;

- довгострокових кредитів банків;
- відстрочених податкових зобов'язань;
- інших довгострокових фінансових зобов'язань.

Поточні зобов'язання страхової компанії включають:

- короткострокові кредити банків;
- поточну заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями;
- кредиторську заборгованість за товари, роботи, послуги;
- поточні зобов'язання за розрахунками;
- нарахування непередбачених зобов'язань;
- інші поточні зобов'язання.

З нашої точки зору, такі ресурси не можна у повній мірі вважати джерелом формування фінансового потенціалу, адже вони зв'язані певними зобов'язаннями.

Премії, передані у перестраховування та прийняті у перестраховування, свідчать про інтегрованість такого страховика у систему страхування, диверсифікацію страхових послуг як похідні: конкурентоспроможність, рівень охопту страхового поля, вихід на міжнародний ринок, фінансову стійкість, платоспроможність тощо. Зауважимо, що наявність такого джерела фінансового потенціалу є специфікою страхової діяльності.

Грошові ресурси у централізованих фондах. Надходження від розміщення коштів централізованих страхових резервних фондів не є доходами (прибутками) Бюро МТСБУ, а являються доходами (прибутками) страховиків, які певним чином складають джерело фінансового потенціалу [114].

Частка, що припадає на дивіденди, може тимчасово використовуватись як джерело фінансового потенціалу. Зауважимо, що два останні джерела не є потужними та можуть бути відсутніми.

Важливим компонентом діяльності страховика є підтримання його фінансової стійкості. Для цього страховик впроваджує низку заходів різного характеру на спрямованості, формуючи так званий потенціал фінансової стійкості.

Потенціал фінансової стійкості страховика, як вважає автор А. О. Бойко, це комплекс дій (фінансового, інвестиційного та організаційного характеру), направлених на постійну підтримку балансу між витратами та зобов'язаннями страховика та фінансовими ресурсами, необхідними для їх покриття або виконання, в результаті чого досягається ефективний розвиток страхової компанії [18].

Автори І. М. Цуркан, А. О. Остапенко розглядають фінансову стійкість через забезпечення платоспроможності, а саме: фінансова стійкість - це ряд заходів (фінансових, а головне інвестиційних), що являють ефективний розрахунок витрат страхової компанії як внутрішніх (утримання самої страхової компанії), так і зовнішніх (страхові виплати страхувальникам при настанні страхового випадку), в результаті виконання цих заходів страхова компанія має стабільний прибуток та постійний розвиток.

Головною ознакою фінансової стійкості страховиків є платоспроможність – це здатність страхової компанії виплачувати страхові виплати вчасно та у повному їх розмірі [168].

Зауважимо, що фінансову стійкість забезпечує комплекс заходів:

- зважена тарифна політика;
- достатність власного капіталу;
- збалансованість страхового портфелю;
- система перестрахування;
- достатній розмір страхових резервів;
- оптимальна інвестиційна політика;
- високий рівень платоспроможності тощо.

Таким чином потенціал фінансової стійкості у деякому сенсі може розглядатися як узагальнюючий якісний показник фінансового потенціалу.

Але зауважимо щодо застосування окремих термінів, а саме – «достатній», «достатність».

Кількісний вираз «достатність» можливим є тільки при застосуванні у конкретних умовах при наявності конкретної ситуації. Так, наприклад, при настанні

катастрофічного або великого ризику термін «достатній» не завжди коректно використовувати. Тому вважаємо, що такий термін необхідно замінити на «нормативно визначений». Тоді стає можливим визначити відхилення за критерієм «достатньо».

Саме на дослідження вище вказаних складових може бути спрямований аналіз формування фінансового потенціалу страховика.

Говорячи про властивості, які має фінансовий потенціал страховика, вважаємо за необхідне акцентувати наступне. Властивості – це якісна характеристика фінансового потенціалу. До таких властивостей віднесемо:

спроможність зберігати цінність активу,

спроможність швидкого перетворення у інший актив,

виконання нормативної функції (мається на увазі відповідність встановленим вимогам законодавства певної країни, де функціонує страховик, наприклад, це підтримка рівня платоспроможності, стійкості, структури вкладень резервів тощо).

Специфіка діяльності страховиків полягає в попередньому акумулюванні коштів клієнтів (страхових премій), щоб надалі при настанні певних подій (страхових випадків) зробити гарантовані виплати страхових сум і страхових відшкодувань.

На відміну від інших видів бізнесу, точна оцінка майбутніх витрат страховика на страхові виплати неможлива в принципі, оскільки йдеться про можливі, ймовірні події, які хоча й відбувалися в минулому, але кожен раз по-іншому і зі своїми індивідуальними, неповторними наслідками.

Прогнозування фінансових наслідків цих подій (сумарних витрат на страхові виплати) на планований період страхової діяльності ґрунтується на вивченні аналогічних подій, які трапилися в минулому. Якщо подібні страхові випадки не відбувалися, то можливим є використання методу апроксимації.

Таке прогнозування здійснюється із застосуванням методів математичної статистики і неминуче містить неточності як методичні (обробка середніх величин та оцінка коливань випадкових величин щодо їх середнього значення), так і

фактичні, пов'язані з неповною відповідністю аналізованого статистичного матеріалу і прийнятих у страхування ризиків.

У результаті, страховий менеджмент як загальний, так і фінансовий, змушений мати справу з ризиком нестачі сформованого страхового фонду на майбутні виплати за укладеними договорами страхування, тобто з ризиком неплатоспроможності. Цей ризик може вважатися специфічним для страхового бізнесу.

Успіх роботи часто залежить від «найвужчого» складника потенціалу. Крім того, нерідко стає можливим і доцільним підсилити один фактор за рахунок послаблення іншого. Отже, створюючи чи розвиваючи страховий бізнес, потрібно звертати увагу на раціональне формування кожного компонента потенціалу компанії.

Основні фінансові ресурси, що забезпечують надійність виконання зобов'язань страхової компанії, складаються насамперед із грошової частини сплаченого статутного фонду і страхових резервів. Вони характеризуються значною специфічністю формування та використання.

Специфіка фінансів страховика, що полягає у ймовірності невідповідності обсягу сформованих страхових резервів і потреб у виплаті страхового відшкодування, відбивається на складі і структурі її фінансових ресурсів.

Узагальнюючи підходи, які наведені вище, пропонується розглядати структуру фінансового потенціалу страховика за компонентами, що може стати основою для проведення аналізу. В якості основних чинників, що впливають на формування фінансового потенціалу страхової компанії та дозволяють забезпечувати фінансову стійкість, крім ресурсного чинника, слід виділити наступні чинники: страховий портфель, інвестиційний портфель, тарифна політика, механізм перестрахування, система управління ризиками тощо, які можуть бути оцінені за допомогою низки показників.

Можна вважати, що перелічені чинники стають й елементами системи формування та використання фінансового потенціалу, адже, з одного боку, вказані

чинники впливають на формування фінансового потенціалу (чинники впливу), з іншого, управління ними дозволяє розглядати їх у якості елементу системи. Зауважимо, що термін «управління» ми відносимо як до процесу формування, так й до процесу використання

Стосовно напрямів використання фінансового потенціалу, то такі напрями повинні корелювати з фінансовою політикою страховика, результатами аналізу його діяльності, прогнозними показниками тощо.

Таким чином, страхова компанія протягом певного періоду має можливість розпоряджатися коштами, отриманими від страхувальників, інвестуючи їх у різні сфери, в тому числі і в реальний сектор економіки.

Концентрація в руках страхових компаній значних фінансових ресурсів перетворює страхування в найважливіший фактор розвитку фінансового ринку та економіки в цілому. Через страхування здійснюється трансформація тимчасово вільних грошових коштів, отриманих від різних власників полісів, в активний капітал, що функціонує як на вітчизняному, так і на світовому ринку, тому дослідження фінансового потенціалу стає вкрай актуальною проблемою сьогодення.

1.3. Теоретичні підходи до побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика

Система як множина взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле, взаємодіють із середовищем та між собою, має мету, завдання, механізм, суб'єкт та об'єкт впливу, забезпечує стійке функціонування будь-якого утворення [57].

Якщо елементи системи або її завдання мають вади, це призводить до відтворення системних помилок, що у кінцевому рахунку відбивається на фінансовому стані та може призвести до банкрутства, якщо ми говоримо про суб'єкт господарювання. На рівні держави функціонування неврегульованої системи призводить до тяжких наслідків аж до повної руйнації такої системи.

Враховуючи, що система функціонує не ізольовано, помилки щодо складу її елементів, визначення цілей, завдань, механізму тощо негативно впливають на оточуюче середовище. Тому питання щодо побудови системи завжди знаходяться у центрі уваги науковців та практиків. Все вище сказане відноситься й до побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика. Формування та використання фінансового потенціалу, з точки зору процесного підходу, може бути побудовано як система, яка складається з блоків:

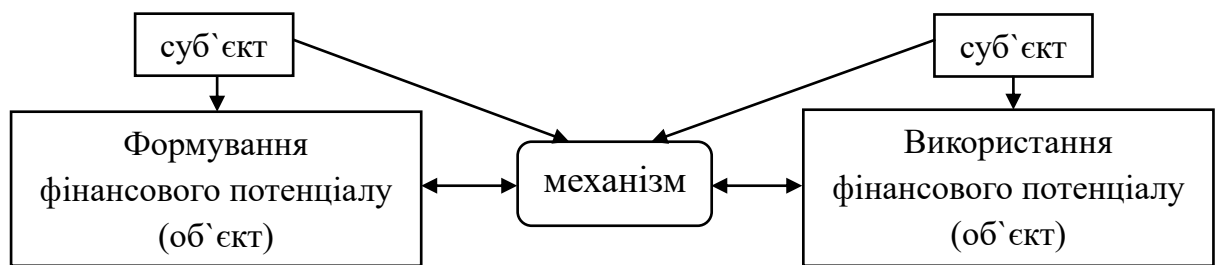


Рис. 1.5. Взаємозв'язок основних складових системи формування та використання фінансового потенціалу

Джерело: побудовано автором самостійно

Невід'ємними елементами системи є об'єкт та суб'єкт (у кожному блоці та загалом у системі), інформаційне, організаційне та законодавче забезпечення (ми включаємо їх як складову механізму). З цієї точки зору система розглядається як явище, що поєднує вказані елементи у динамічний процес їх взаємопов'язаного функціонування.

Зі структурної точки зору (статика) система розглядається як сукупність елементів. Спираючись на визначення системи як множини взаємопов'язаних елементів, що утворюють єдине ціле, але не є сумою елементів, взаємодіють із середовищем та між собою, і мають мету, розглянемо перший блок – формування фінансового потенціалу, де об'єктом виступає фінансовий потенціал зі своїми складовими, суб'єктом – менеджмент, який впливає на об'єкт за допомогою механізму та спирається на відповідне забезпечення.

Так структурно, з точки зору забезпечення формування фінансового потенціалу, елементами формування фінансового потенціалу дослідник Г. В. Корнійчук представляє сукупність організаційної, економічної, ресурсної, інфраструктурної та інтелектуальної складової [70].

До організаційної складової автор включає такі складові як кадровий потенціал, інформаційні потоки, організаційна структура управління.

До економічної складової входять економічна політика підприємства, структура власності.

До ресурсної складової віднесені власні ресурси, позикові ресурси, залучені ресурси, структура балансу.

До інфраструктурної складової віднесено рівень розвитку фінансово-кредитної системи, розвиток інноваційної інфраструктури.

До інтелектуальної складової входять інтелектуальна власність, здатність приймати обґрунтовані рішення, здатність генерувати фінансові та організаційні інновації.

Такий погляд на структурне забезпечення процесу формування фінансового потенціалу, зокрема, страховика в нас викликає низку заперечень.

По-перше. Кадровий потенціал (потенціал - те, що тимчасово не використовується) представляє собою кадрові ресурси, але вони вже приймають участь у процесі функціонування суб'єкта господарювання. Наявність здібностей кадрового потенціалу, якщо він постійно не знаходить свою реалізацію у поточній діяльності, зменшується, адже не можна заздалегідь визначити, які саме здібності та якої якості знадобяться. Кадровий потенціал формується у процесі підвищення кваліфікації у тому ступеню, який потрібен зараз (ми не говоримо про той потенціал, який формується у процесі навчання у спеціалізованих закладах, наприклад, ЗВО), а не через певний термін (вимоги до кваліфікації з часом змінюються). Крім того, будь-яке підвищення кваліфікації потребує не тільки часу, але й фінансових ресурсів, які можуть не окупитися. Тому вважати кадровий потенціал повноцінним структурним елементом власно фінансового потенціалу

немає підстав. Менеджери на етапі формування та використання фінансового потенціалу вже діють: їх потенціал може реалізуватися або ні, залежно від поставлених цілей.

Організаційна структура взагалі не може бути потенціалом: вона або є, або її немає. Інше питання, відповідність існуючої організаційної складової вимогам системи формування та використання фінансового потенціалу. У випадку її невідповідності вимогам системи, приймається рішення щодо внесення відповідних змін у організаційну структуру.

Інформаційні потоки, призначені для використання при прийнятті рішень щодо функціонування СПД, не створюють потенціал, вони несуть відомості про сучасний (минулий, прогнозний) стан справи. Ми можемо їх не використовувати, та не накопичувати з метою подальшої реалізації (мається на увазі поточна інформація, яка не використовується як накопичувальна при розрахунках, наприклад, тарифів, тощо). Інформаційні потоки є вхідними для суб'єкта, який приймає рішення щодо формування та використання фінансового потенціалу (наприклад, при інвестуванні), вхідними для об'єкта, до якого приймається рішення. Інформація у якості прогнозу може використовуватися при плануванні, але постає питання щодо повноти та достовірності отриманих (накопичених) даних. На пошук, накопичення та обробку інформації витрачаються фінансові ресурси, але ефективність такого витрачання, як правило, не оцінюється, тому вважаємо, що говорити про інформаційну складову як складову фінансового потенціалу можливо вкрай обмежено.

По-друге. Економічна політика формує генеральну мету щодо всієї діяльності СПД. В межах такої політики формулюється мета щодо формування та використання фінансового потенціалу, яка має підпорядковане положення до загальної мети функціонування страховика. Але мета як така немає потенціалу, який може бути у майбутньому використаний.

Структура власності надає нам інформацію про наявні ресурси. Але власне структура не може формувати потенціал.

По-третє, рівень розвитку фінансово-кредитної системи обумовлює функціонування СПД у зовнішньому середовищі, сприяє залученню ресурсів, але стан такого середовища на формування фінансового потенціалу СПД напряду не обумовлює існування фінансового потенціалу, він створює передумови (можливість) такого формування.

По-четверте, питання щодо інтелектуального потенціалу дуже дискусійне, адже його оцінка – витратна операція та враховує багато чинників. Крім того, використання інтелектуальної складової ускладнюються низкою чинників, наприклад, таких як авторське право.

По-п'яте. Ми згодні, що власне ресурсна складова є центральною ланкою формування та використання фінансового потенціалу страховика, але склад ресурсної складової більш різноманітний, ніж його надає Г. В. Корнійчук.

Також вважаємо, що необхідним елементом системи формування та використання фінансового потенціалу є законодавче забезпечення, адже страховик повинен діяти тільки в його межах (сюди віднесемо не тільки законодавство та підзаконні акти, але й наявність ліцензій, сертифікатів тощо). Ми можемо говорити про придбання певних ліцензій з метою їх подальшого використання, у цьому випадку таке законодавчо обумовлене забезпечення створює потенціал.

У більшому степені нам імпонує підхід Г. О. Партин щодо формування фінансового потенціалу у частині реалізації механізму такого формування [118]. Зокрема, науковець виділяє методи аналізу та чинники впливу на формування та використання фінансового потенціалу. Вважається, що процес оцінювання фінансового потенціалу є найбільш важливим елементом процесу управління його формуванням. Не заперечуючи цього положення відмітимо, що такий аналіз стає можливим при налагодженому процесі формування фінансового потенціалу. Також науковці акцентують увагу на методах дослідження, таку позицію ми цілком підтримуємо. Слід відмітити, що автори тісно пов'язують фінансовий потенціал та ринковий потенціал, що є цілком доречним.

Близькою до даного підходу щодо формування фінансового потенціалу є думка В. Б. Прокопишак [135]. Разом з тим, формування фінансового потенціалу не розглядається ним як система. Крім того, фінансовому потенціалу надаються функції планування, реалізації, контролю, що є помилковим, адже такі функції виконує менеджмент, а не потенціал.

Автори А. В. Дараган та А. Ю. Геворкян приділили значну увагу складовим фінансового потенціалу, справедливо визначаючи вагому роль системи управління фінансовим потенціалом [48]. Але тут також розглядається не система формування фінансового потенціалу, а окремі складові.

Визначення мети побудови системи становить не тільки наріжний камінь її функціонування, вона повинна бути узгоджена із загальною (генеральною) метою функціонування суб'єкта господарювання.

Так метою формування та у наступному використання фінансового потенціалу страховика можуть бути (рис. 1.6):

- розвиток, у тому числі територіальний та продуктовий з підтримкою (забезпеченням) первинних витрат;
- фінансова стійкість;
- збільшення обсягу відповідальності;
- покриття, у тому числі непередбачуваних страхових виплат тощо.

Залежно від мети здійснюється управління тим чи іншим видом фінансового потенціалу. Зауважимо, що мета формування фінансового потенціалу може мати підцілі, що стосуються розвитку у діяльності страховика, забезпечення фінансової стійкості, підвищення рівня відповідальності та покриття. Такі цілі можуть реалізовуватися комплексно або окремо. Наприклад, якщо менеджмент страховика планує розвиток, то весь потенціал може бути спрямований на такий розвиток, при цьому цілі забезпечення фінансової стійкості, відповідальності та покриття, переходять, як би мовити у «сплячий режим». На наступному циклі діяльності підціль може змінюватися. У такому контексті простежується нерозривний зв'язок між стадіями формування та використання. Слід додати, що може виникнути й така

ситуація, коли завдання складається тільки з накопичення фінансового потенціалу, тоді всі підцілі можуть реалізовуватися у сукупності.

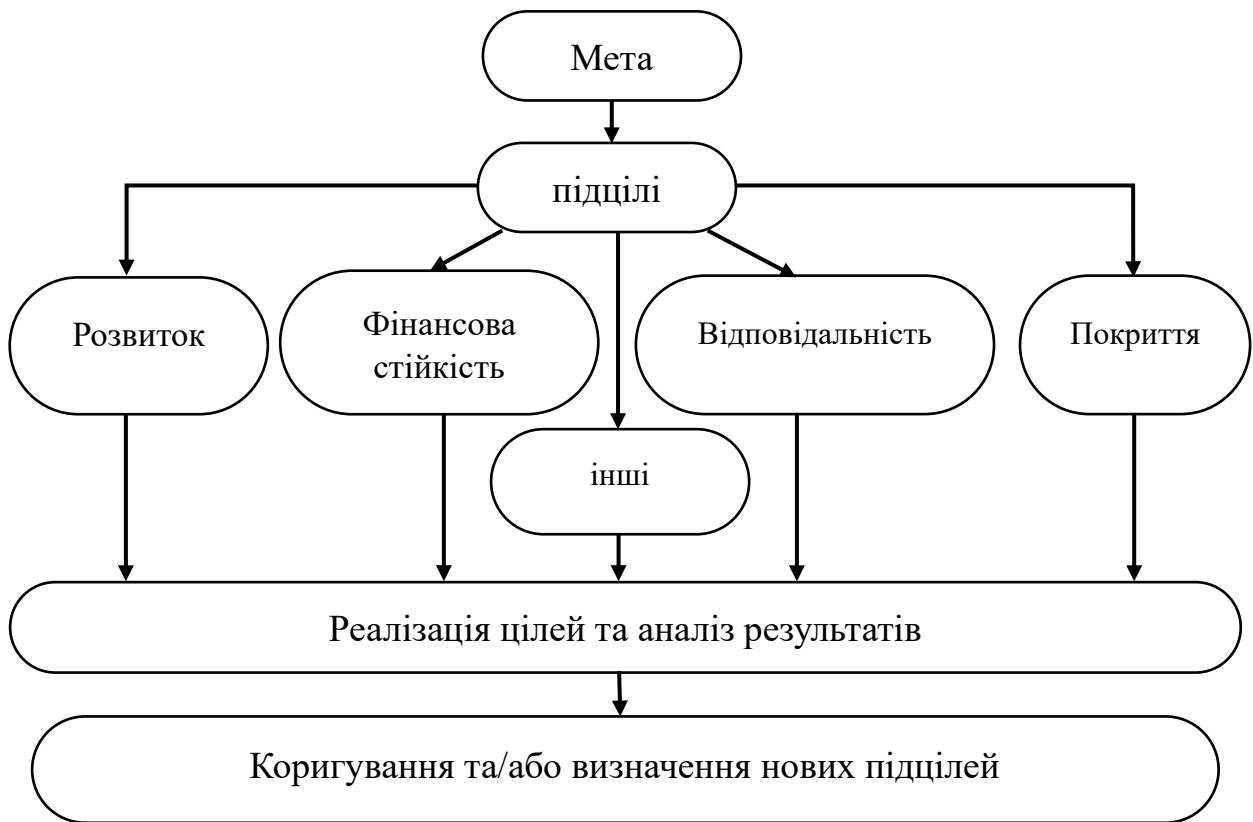


Рис. 1.6. Цілі формування фінансового потенціалу

Джерело: побудовано автором самостійно

Суб'єктом впливу є менеджмент (управлінські кадри та людські ресурси). Саме менеджмент узгоджує генеральну мету, головну ціль та підцілі, приймає рішення щодо розподілу отриманих та наявних ресурсів на фінансування поточної діяльності та формування потенціалу. Менеджмент формулює завдання відповідно до визначеної мети. Реалізація завдань здійснюється через відповідний механізм. Система менеджменту суб'єкта господарювання виступає зовнішнім елементом по відношенню до системи формування фінансового потенціалу. Сюди також можна віднести й вхідні інформаційні потоки, які використовує менеджмент для прийняття рішення.

Ресурси компанії забезпечують нормальне функціонування СПД. Якщо немає «вільних» ресурсів, то питання про формування потенціалу не розглядається.

В основі термінологічної піраміди поняття система стосовно страхової діяльності страховика лежить базове поняття «ресурси страхової компанії». Саме цей елемент є найбільш вагомий у системі формування та використання фінансового потенціалу. Ресурси, у загальному розумінні, все те, що можна використати для виробництва благ для задоволення існуючих потреб, у тому числі й запаси [64].

Ресурси страхової компанії - поняття комплексне і включає:

- організаційні ресурси (структурні підрозділи, способи прийняття рішень, організація системи планування, контролю і тому інше);
- кадрові ресурси (чисельність і рівень кваліфікації кадрів);
- інформаційні ресурси (відомості про систему і зовнішнє середовище, обсяги інформації, що переробляється, її достовірність, своєчасність і так далі);
- фінансові ресурси (сукупність власних, залучених та запозичених фінансових ресурсів, що забезпечують життєдіяльність страхової компанії);
- майнові ресурси (нематеріальні активи, основні засоби інвестиційні активи, грошові кошти та ін.).

Деякі дослідники до ресурсів відносять також менеджмент, що розглядається як сукупність теорії, знань і умінь по здійсненню взаємодій і оптимального поєднання різних ресурсів для збільшення можливостей організації через досягнення ефекту системності.

Відзначається велика варіантність об'єднання різних ресурсів в єдине ціле, що призводить до величезного розмаїття внутрішньої будови системи та їх станів. Покращуючи внутрішню будову, тобто працюючи над вдосконаленням пропорцій і підтриманням збалансованості видів використовуваних ресурсів, страхова компанія збільшує свої потенційні можливості та конкурентоспроможність.

Ринковий потенціал страхової компанії, безсумнівно, залежить від внутрішнього середовища, але в значно більшому ступеню - від зовнішніх умов: величини споживчого попиту, дій конкурентів, інвестиційного клімату в країні, політики уряду в галузі страхування, ситуації на фінансовому ринку (ми не додаємо

рівень ризикованості за класами страхування, адже це притаманне страхуванню та є його невід’ємною рисою). На практиці не настільки рідкісні випадки, коли можливості компанії з надання окремих видів страхування досить високі, але цей страховий продукт не користується попитом у покупців з-за нестабільності економіки.

Враховуючи наведене, можна представити первинну ланку процесу формування фінансового потенціалу наступним чином (рис. 1.7).

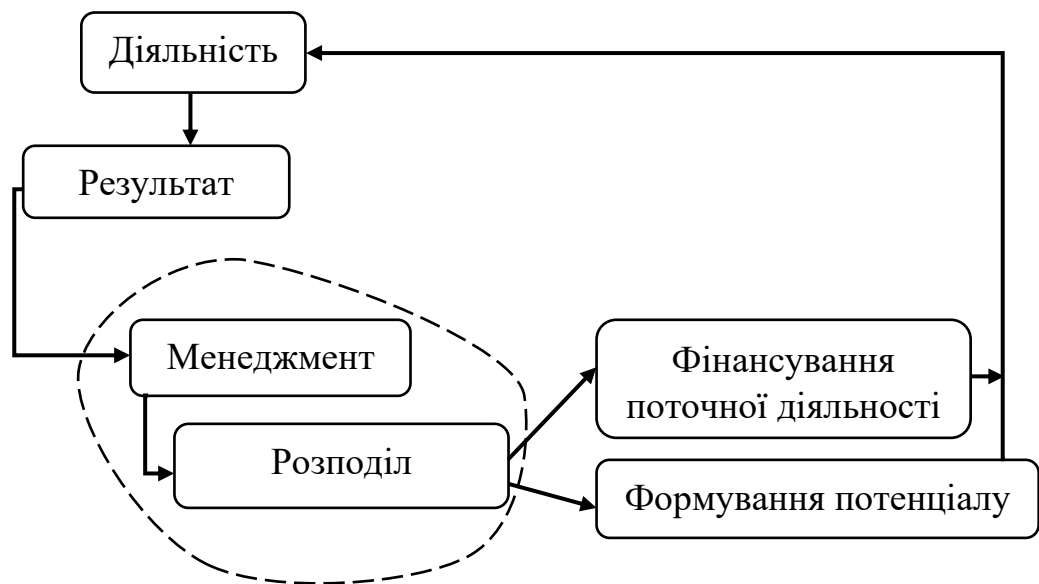


Рис. 1.7. Первинна ланка процесу формування фінансового потенціалу
Джерело: побудовано автором самостійно

Механізм такої системи поєднує у собі як методи, прийоми, важелі, інструменти формування (використання) фінансового потенціалу, так й систему забезпечення (інформаційне, законодавче та регуляторно-інформаційне). У загальному вигляді система формування та використання фінансового потенціалу страховика може бути представлена на рис. 1.8.

В якості основних чинників, що впливають на формування фінансового потенціалу страхової компанії та дозволяють забезпечувати фінансову стійкість, крім вказаного ресурсного чинника, слід виділити наступні чинники: страховий портфель, інвестиційний портфель, тарифну політику, механізм перестрахування,

систему управління ризиками тощо. Вплив таких чинників може бути оцінений за допомогою низки показників.

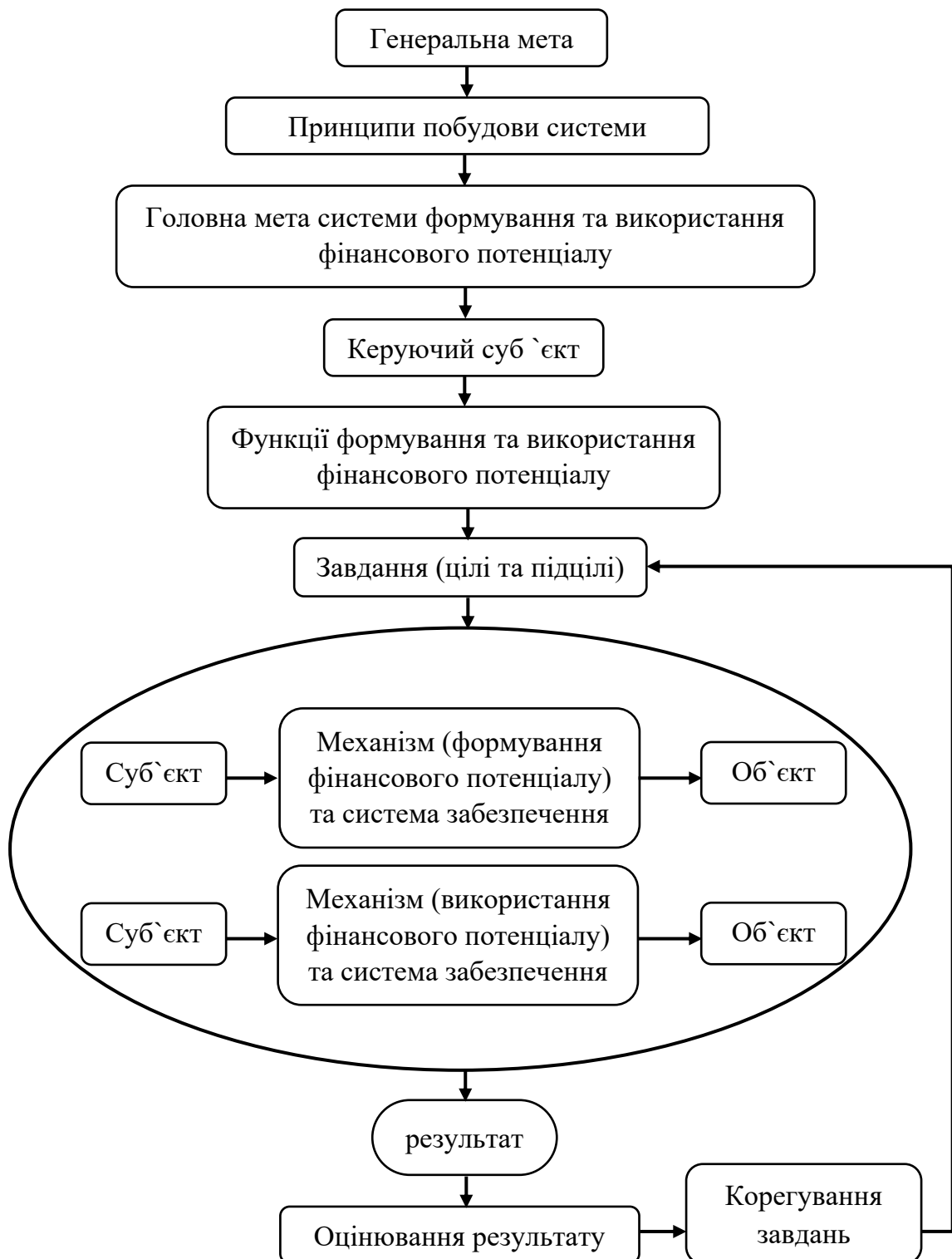


Рис. 1.8. Загальний вигляд системи формування та використання фінансового потенціалу страховика

Джерело: побудовано автором самостійно

Не менш важливим елементом системи є блок використання фінансового потенціалу. Сформований потенціал, які правило, використовується відповідно до сформульованих підцілей.

Але, залежно від ситуації, що склалася на момент реалізації потенціалу, підцілі можуть змінюватися, уточнюватися тощо. Таке рішення приймається на рівні менеджменту (можливо й на рівні зборів акціонерів або ради директорів залежно від статусу рішення, що приймається).

Процес формування фінансового потенціалу наданий на рис. 1.9.

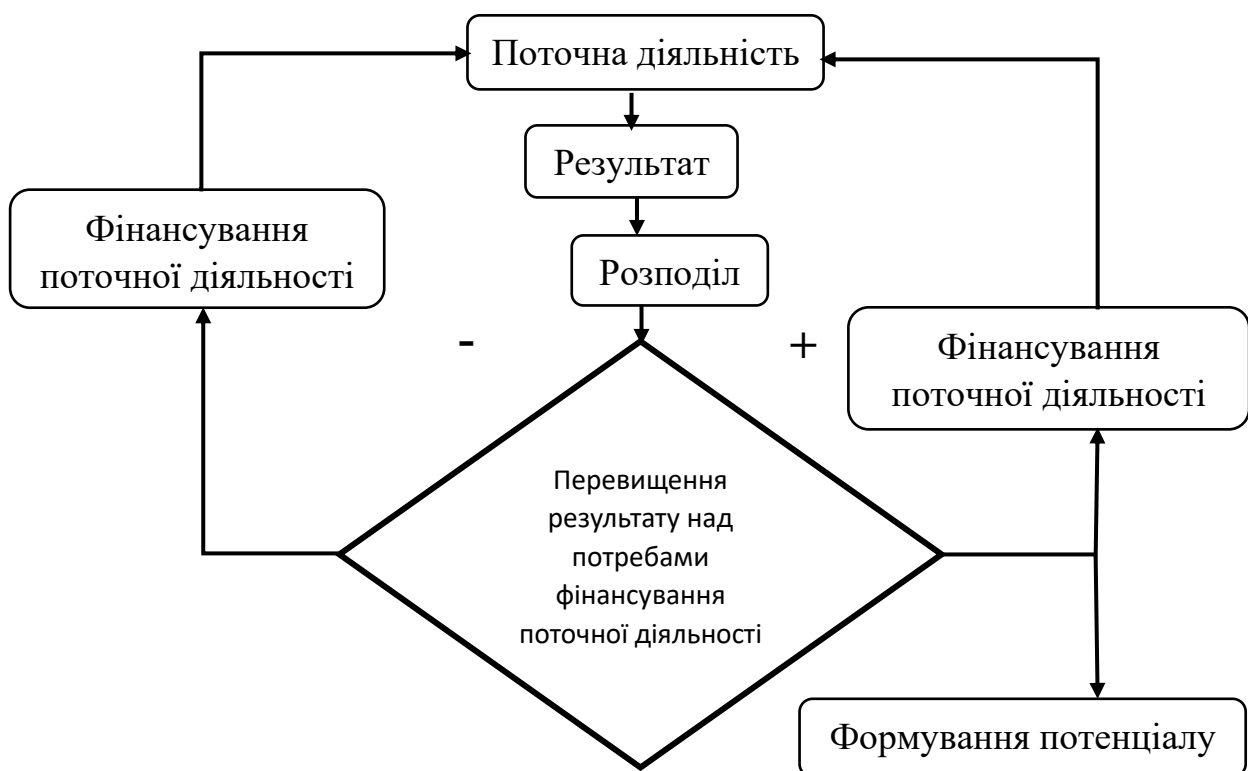


Рис. 1.9. Процес формування фінансового потенціалу

Джерело: побудовано автором самостійно

Науковець Г. О. Партин справедливо вказує, що застосування різних методів аналізу фінансового потенціалу дозволяє визначити рівень його використання [118]: високий (високі показники рентабельності, фінансовий стан стійкий, існують можливості залучення додаткового капіталу, ділова репутація знаходиться на високому рівні), середній (підприємство отримує прибуток, однак результати його господарської діяльності тісно корелюють із динамікою внутрішнього і

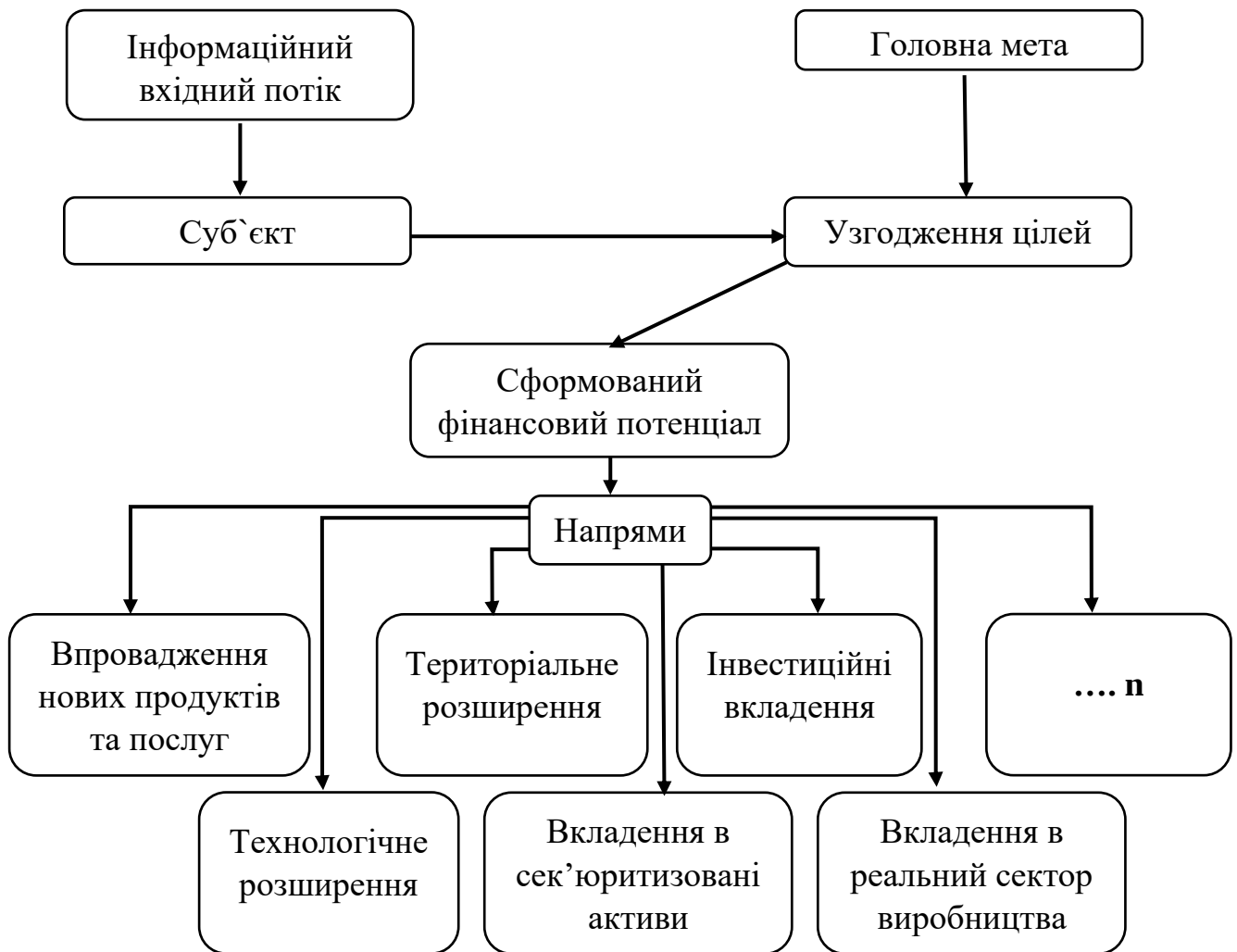
зовнішнього середовища функціонування), низький (підприємство фінансово нестабільне, існують загрози його платоспроможності, ділова репутація є незадовільною).

Але автори не надають критерії (значення або межі коливання відповідних показників) оцінювання чинників впливу на використання фінансового потенціалу.

Ми погоджуємося з думкою Г. А. Місько, що підвищення ефективності використання потенціалу тісно пов'язане з процесом досягнення Паретто ефективності (економічний термін, який описує такий стан системи, при якому значення кожного окремого критерію, що описує стан системи, не може бути покращено без погіршення становища інших елементів), оскільки в умовах ринку компоненти фінансового потенціалу мають тенденцію до зміни у часі [94]. В умовах обмеженості фінансових ресурсів (сформованого фінансового потенціалу) та важливості напрямків їх вкладання перед менеджерами постає питання ранжування цілей та напрямків використання (рис.1.10). Особливої уваги вирішення такого питання набуває у страховиків, адже саме у страховій компанії при обмеженості фінансових ресурсів, вимог законодавства, присутності значного ризику та невизначеності втрата фінансових ресурсів найбільш вірогідна. При цьому необхідно враховувати достатність фінансових ресурсів для реалізації вказаних (проранжованих) цілей. З цієї точки зору цікавим є використання такого методу як метод золотого перетину. Якщо уявити лінійку складових фінансового потенціалу, то можливим є уявити певну пропорцію розміру одного виду потенціалу до другого, де кожен наступний вид потенціалу утворюється шляхом множення на коефіцієнт 0,618.

Розмір фінансових ресурсів у таких видах зменшується з коефіцієнтом, наближеним до золотого перетину. Такий підхід може продукувати гармонійні пропорції, які відповідають принципу золотого перетину та забезпечувати ефективне формування та використання фінансового потенціалу в цілому (синергетичний ефект). Підхід щодо визначення пропорцій застосовується в

основному до розподілу доходів між інституціональними секторами економіки та перешкоджає кризовим явищам.



де n – можливі напрями використання (вкладання) фінансового потенціалу

Рис. 1.10. Напрями використання фінансового потенціалу

Джерело: побудовано автором самостійно

Дотримуючись логіки золотих пропорцій, після відсікання 61,8% грошових потоків, які надходять у страхову компанію, 38,2%, що залишилися, треба було знову розділити на дві частини, керуючись тим самим універсальним ключем: якась частка наявних доходів — в наступному найбільшій складовій, а залишок - усім, хто залишився. Помноживши 38,2 на той самий коефіцієнт (0,618), ми отримуємо шукану частку, що становить 23,6% від усього потоку — валового наявного доходу.

Тут можливо застосовувати сценарний підхід, адже необхідним є визначення послідовності у лінійці складових фінансового потенціалу страховика.

Аналіз складових фінансового потенціалу за блоками формування та використання дозволяє зробити висновок, що у суб'єкта господарювання (страховика) може бути побудована система формування та використання фінансового потенціалу. Дана система має багаторівневу структуру та відповідні властивості, що становлять принципи побудови:

1. Підпорядкованість стратегічній меті та місії. Рішення, які приймаються при формуванні та використанні фінансовим потенціалом повинні бути узгоджені з головною метою, місією діяльності страховика - надання захисту страхувальнику у випадку настання непередбачуваної події, яка обговорена страховою угодою. Тобто, якщо виникає ситуація необхідності виплати страхового відшкодування, а наявних резервів незароблених премій не вистачає, то, незалежно від планів щодо накопичення страхового або іншого потенціалу, таке відшкодування повинне бути сплачено з усіх наявних джерел. Також формування фінансового потенціалу за напрямками повинне відбивати завдання та перспективи діяльності страховика, наприклад, приймання на перестрахування або орієнтація на інвестиційну діяльність. Таким чином, формування тієї чи іншої складової фінансового потенціалу підпорядковується генеральній меті страховика (яка, доречі, може змінюватися).

2. Функціональна закріпленість та структурність. Можлива декомпозиція системи на компоненти, встановлення зав'язків між ними. Така властивість виявляється у можливості виокремлення блоку формування за напрямками: страховий потенціал, інвестиційний потенціал, перестраховий потенціал, потенціал фінансової стійкості. Блок використання та закладені в нього вимоги підтверджує або спростовує ефективність використання за вказаними напрямками накопиченого фінансового потенціалу, дозволяє гнучко реагувати на зовнішні та внутрішні зміни. Функціональна закріпленість та структурність фінансового потенціалу передбачає, що кожна складова має своє завдання щодо використання

та є небажаним нецільове застосування. Якщо ресурси в межах фінансового потенціалу безпідставно використовується, то тим сам відбувається порушення пропорцій, яке гарантує фінансову стійкість страховика. Також відмітимо, що за формування складових фінансового потенціалу у встановлених межах, а також їх використання бажано закріпити за певними виконавцями, тим самим підвищити відповідальність структурних підрозділів. А до цього примикає така похідна, як система стимулювання та контролю за фінансовою діяльністю.

3. Варіативність рішень. Можливість прийняття різних варіантів рішень щодо формування та використання фінансового потенціалу спирається на широкий клас використання методів формування з урахуванням чинників впливу на ту чи іншу складову ФП, зокрема, на застосування методу золотого перетину, регресійного аналізу, матричних методів тощо.

4. Аналітичність та моніторинг. Аналітичність та моніторинг передбачає наявність у системі відповідних математичних інструментів, які дозволяють обчислювати результати, критерії формування, прогнозувати, виявляти вплив факторів та відстежувати динаміку формування та використання складових фінансового потенціалу.

5. Законодавче узгодження. Беззаперечно, використання фінансового потенціалу повинне бути у правовому полі, враховуючи специфіку страхування, вимоги регулятора із забезпечення фінансової стійкості.

6. Ефективність. Формування та використання фінансового потенціалу повинне відбувати ефективно, тобто забезпечуючи дохідність страхових операцій, територіальний розвиток, варіативність класів страхування тощо.

7. Цілісність — первинність цілого по відношенню до частин: появи у системи нової функції, нової якості, органічно впливають зі складових її елементів, але не властивих жодному з них, взятому ізольовано. Так наприклад, формування перестрахового потенціалу неможна об'єднати з формуванням інвестиційного потенціалу або потенціалу стійкості. Взаємозв'язок складових

формування та використання забезпечує певні фінансову стійкість та конкурентоспроможність.

Структура системи характеризує внутрішню організацію, порядок і побудову системи. Якщо $E = \{e_1, e_2, \dots, e_n\}$ є множина елементів, а $R = \{r_1, r_2, \dots, r_n\}$ – множина співвідношень (зв'язків), то структура $Str = \{E, R\}$ є множиною, яка складається з E й R .

8. Неадитивність — принципова незводність властивостей системи до суми властивостей складових її компонентів. Кожен з елементів потенціалу спрямований на виконання унікальних для нього функцій, але всі вони спрямовані на реалізацію загальної мети.

9. Ієрархічність — кожен компонент системи може розглядатися як система (підсистема) більш ширшої глобальної системи. Дотримання ієрархічності складових фінансового потенціалу залежить від загальної мети формування та використання фінансового потенціалу, тобто пропорції розподілу ресурсів у той чи інший блок потенціалу залежить від головної мети. Залежно від поточних завдань, які встановлені керівництвом, відбувається формування та використання складових фінансового потенціалу. Для цього встановлюються пропорції, визначаються пріоритети фінансування, тобто змінюються розподіл ресурсів та завдання.

10. Ефект синергії — односпрямованість (або цілеспрямованість) дій компонентів посилює ефективність функціонування системи, адже всі складові підпорядковуються одні меті.

11. Мультиплікативність — і позитивні, і негативні ефекти функціонування компонентів в системі мають властивість множення, а не додавання.

12. Робастність — здатність системи зберігати часткову працездатність (ефективність) при відмові її окремих елементів чи підсистем.

13. Взаємодія і взаємозалежність системи і зовнішнього середовища. Формування фінансового потенціалу за складовими та його використання повинне

постійно враховувати зміни зовнішнього середовища, що відповідає особливостям функціонування страховиків.

14. Надійність — функціонування системи при виході з ладу однієї з її компонент, забезпечує збереженість проєктних значень параметрів системи протягом запланованого періоду.

15. Інтерактивність, тобто організація системи, за якої мета досягається інформаційним обміном складових цієї системи. Компонентами інтерактивності є всі складові співдіючої системи, за допомогою яких відбувається взаємодія з іншою системою.

16. Розвиток — характеризує зміну стану системи у часі.

Отримані результати теоретичних досліджень надають змогу запропонувати певні заходи щодо побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, а у подальшому її удосконаленні.

Висновки до першого розділу

Проведене теоретичне дослідження сутності дефініції фінансовий потенціал, фінансовий потенціал страховика та системи формування та використання фінансового потенціалу страховика дозволило отримати наступні висновки:

1. На сучасному етапі розвитку теоретичних досліджень щодо сутності фінансового потенціалу існує значна кількість наукових підходів щодо його економічного змісту, функцій, структури, джерел формування, завдань тощо. Така різноманітність наукових поглядів зумовлена складністю даного поняття, специфікою його формування залежно від об'єкту дослідження, завдань щодо використання.

Узагальнення наукових поглядів на дефініцію фінансовий потенціал страховика дозволило сформулювати власне розуміння даного поняття з урахуванням особливостей діяльності у страховій галузі. Під дефініцією «фінансовий потенціал страховика» будемо розуміти сукупність накопичених

фінансових ресурсів отриманих з різних джерел в межах законодавства, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, тимчасово вільні від фінансових зобов'язань, що перебувають у стані руху у часі та мають призначення у напрямках використання згідно стратегії й тактики страховика, підтримуючи наявні властивості.

На відміну від існуючих визначень надане поняття враховує рух у часі, взаємозв'язок зі стратегією та тактикою страховика та збереження сукупністю накопичених фінансових ресурсів наявних властивостей. Таке розуміння дозволяє прослідкувати причинно-наслідкові зв'язки зі стратегією та тактикою страховика, акцентує увагу на збереженні властивостей сформованих ресурсів з урахуванням часового фактору та розробити систему заходів щодо управління сформованим фінансовим потенціалом з метою підтримання конкурентоспроможності, фінансової стійкості тощо. До визначення якісного змісту фінансового потенціалу страховика необхідним є додавання такої характеристики як «гіпотетичність». Такий гіпотетичний фінансовий потенціал може формуватися як за рахунок впровадження новітніх технологій, так й зміни напрямів використання наявних фінансових ресурсів.

2. Узагальнення наукових підходів щодо дослідження фінансового потенціалу дозволило класифікувати фінансовий потенціал страховика за критеріями: формування та використання, що надало можливість виокремити за першим критерієм: страховий потенціал, інвестиційний потенціал, перестраховий потенціал, потенціал фінансової стійкості (елементів власного капіталу); за другим критерієм - розширення страхової діяльності (територіальний, продуктовий аспект та лінійка послуг), підтримання рівня фінансової стійкості (підвищення рентабельності за рахунок впровадження новітніх технологій, поповнення статутного капіталу та формування додаткових резервів, наприклад, соціального спрямування), інвестування (вкладання грошових коштів у цінні паперів за прибутковими напрямками), перестраховування (збільшення частки вхідного перестраховування за висновками андеррайтингу), погашення непередбачуваних

страхових відшкодувань (катастрофічні ризики, «викиди» за страховими подіями). Такий підхід надає можливість розробки низки дій щодо управління фінансовим потенціалом страховика з метою підвищення ефективності діяльності страхової компанії.

3. Доведено, що формування та використання фінансового потенціалу може бути представлено як система, невід'ємними елементами якої є об'єкт та суб'єкт, механізм формування та використання, інформаційне, організаційне та законодавче забезпечення (ми включаємо їх як складову механізму). З цієї точки зору система розглядається як явище, що поєднує вказані елементи у динамічний процес їх взаємопов'язаного функціонування. Зі структурної точки зору (статика) система розглядається як сукупність елементів, що утворюють єдине ціле, але не є сумою елементів, взаємодіють із середовищем та між собою, і мають мету.

4. Узагальнення підходів щодо формування фінансового потенціалу, їх критичний аналіз дозволив розглядати процес формування та використання фінансового потенціалу з системних позицій та запропонувати процесний підхід до побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Застосування такого підходу дозволяє простежувати нерозривний зв'язок між стадіями формування та використання. Визначено, що система формування та використання фінансового потенціалу має багаторівневу структуру та відповідні принципи, а саме: підпорядкованість стратегічній меті та місії; функціональна закріпленість та структурність; варіативність рішень; аналітичність та моніторинг; законодавче узгодження; ефективність, цілісність, неадитивність, ієрархічність, синергетичність, мультиплікативність, робастність, взаємодія і взаємозалежність, надійність, інтерактивність, розвиток. Отримані результати теоретичних досліджень надають змогу запропонувати певні заходи щодо побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Основні положення, отримані при виконанні розділу 1, знайшли своє відображення у публікаціях автора [22, 178, 14, 24, 25, 26].

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКІВ УКРАЇНИ

2.1. Науково-методичні підходи до оцінювання фінансового потенціалу страховика

При прийнятті рішень щодо управління процесами формування та використання фінансового потенціалу менеджмент страховика спирається на дані отримані в ході аналізу фінансового стану, відповідності діяльності вимогам законодавства, стратегії розвитку тощо. Тому вибір та побудова системи оцінки та моніторингу процесу формування та використання фінансового потенціалу як складової загальної системи управління набуває вагомого значення. При оцінці фінансового потенціалу застосовуються різноманітні підходи: концептуальний, системний, витратний, процесний, функціональний, результативний, ресурсний, цільовий тощо.

Дослідження концептуального підходу до визначення потенціалу проводяться в рамках класичних підходів методології пізнання. Для економічних досліджень пріоритетне значення має аспект структурності [63]. У першу чергу це стосується функціональної структури об'єкта. Таким чином оцінка здійснюється за окремими структурними елементами. Досліджуючи фінансовий потенціал страховика, ми висуваємо положення, що такий потенціал складається зі страхового потенціалу, інвестиційного потенціалу, перестрахового потенціалу, потенціалу стійкості. Відповідно до цього стає можливим досліджувати вказані потенціали з метою розробки керуючих дій щодо управління ними.

Системний підхід при оцінці фінансового потенціалу базується на логічному взаємозв'язку стратегії діяльності з конкретними завданнями, у даному випадку, формування та використання фінансового потенціалу. Рішення щодо формування та використання фінансового потенціалу приймаються з огляду на загальний

фінансовий стан компанії. Тому показники оцінки фінансового потенціалу постійно корелюють із загальними показниками розвитку компанії. Можемо вважати, що, якщо за показниками формування фінансового потенціалу (окремих його складових) мається від'ємна динаміка при загальній позитивній динаміці функціонування компанії, то таке становище не може вважатися незадовільним. Адже це свідчить про етап використання фінансового потенціалу щодо підтримання компанії у стійкому стані та її розвитку.

Витратний підхід базується на постулаті, що потенційний власник-користувач не погодиться на витрати щодо формування та реалізації власних внутрішніх чи зовнішніх можливостей більших, ніж вартість очікуваного фінансового результату. Таким чином, методи цієї групи передбачають ресурсну оцінку всіх складових цілісного комплексу суб'єкта господарювання, на підставі обліку всіх витрат, необхідних для його відтворення (заміщення) на конкретну дату в робочому стані. У найзагальнішому вигляді логіку методів витратного підходу можна зобразити так: «витрати на створення + прибуток підприємця = сума нагромадження». Наприклад, якщо акції компанії на фондовому ринку зростають у ціні, то витрати окупаються, тобто напрям використання сформованого потенціалу був обраний правильно, про це опосередковано свідчить й зростання нарахування дивідендів. Також з метою залучення додаткових ресурсів зростання ціни акцій стає привабливим й створює потенційні можливості накопичення інвестиційного потенціалу.

Найбільш специфічним елементом витратних методів оцінки потенціалу є різновиди кошторисів, які складаються з метою визначення повних витрат на той чи інший компонент діяльності компанії. Базою для складання кошторисів служить проєктна документація (проєкт створення нової страхової послуги, проєкт впровадження нових технологій тощо), установлені нормативи витрат, договори на придбання чи виконання робіт (агентські, аудиторські послуги і т.д.) тощо.

Процесний підхід – визначає управління фінансовим потенціалом компанії, як логічно впорядкованого процесу, що акумулює в собі взаємопов'язані дії,

спрямовані на забезпечення ефективності формування та реалізації фінансового потенціалу підприємства [75]. Взаємозв'язок всіх складових процесу формування та використання фінансового потенціалу спирається на відповідний механізм реалізації завдань, що поставлені, тому побудова такого механізму з елементами контролю та моніторингу стає важливою задачею управління фінансовим потенціалом страховика.

Функціональний підхід – діяльність щодо управління фінансовим потенціалом розглядається як сукупність функцій, які потрібно виконати для досягнення цілей та передбачає пошук зовсім нових, оригінальних технічних рішень для задоволення реальних або потенційних потреб [59].

Існують певні підходи щодо розуміння функцій фінансового потенціалу [80]:

- розподільча, коли відбувається розподіл та перерозподіл фінансових активів між суб'єктами економічних відносин відповідно до попиту, пропозиції, потреб, доцільності, мотивації, цілей та стратегії розвитку;
- відтворювальна, коли формується достатня кількість фінансових активів у розпорядженні суб'єктів економічних відносин для забезпечення їхньої фінансово-господарської діяльності;
- контрольна, яка забезпечує контроль над формуванням, накопиченням, використанням та відтворенням фінансових активів суб'єкта економічних відносин відповідно до чинної нормативно-правової бази, поточних та довгострокових пріоритетів розвитку компанії;
- індикативна, що дає змогу визначати фінансовий стан, тенденції, ризики, спроможність суб'єкта економічних відносин забезпечити процес відтворення для виконання завдань та цілей.

Таке виділення функцій фінансового потенціалу є дискусійним, адже потенціал без системи управління ним немає сенсу. Тому вказані функції вважаємо функціями керуючої системи. Щодо фінансового потенціалу, то це інструмент реалізації таких функцій. Аналізуючи елементи фінансового потенціалу за

функціональним підходом, ми аналізуємо виконання функцій керуючої системи відповідним механізмом.

Ресурсний підхід – пов’язаний із моніторингом ресурсів і націлений на врегулювання рівня укомплектованості досліджуваного об’єкта ресурсами, потенційно необхідних для здійснення визначеної діяльності. Маючи у своєму розпорядженні ресурси, керуюча система виконує певні функції, тому поєднання ресурсного та функціонального підходів дозволяє оцінити стан формування та використання фінансового потенціалу страховика за певним напрямом.

Цільовий підхід – спрямований на досягнення кінцевих результатів, з урахуванням відповідності наявного потенціалу досягненню поставлених цілей. Саме такий підхід дозволяє комплексно оцінити достатність сформованого потенціалу для реалізації цілей його використання та ефективність використання.

Зауважимо, що в певному ступеню всі підходи взаємопов’язані, тому, як правило, застосовуються як їх комбінування. Таке комбінування залежить від загальної мети оцінки фінансового потенціалу та наявних можливостей дослідника. У той же час таке комбінування дозволяє використовувати багатий арсенал методів дослідження з метою прийняття керуючих дій як з управління фінансовим потенціалом, так й управління компанією у цілому.

Аналіз наукової літератури показав, що здебільшого оцінка фінансового потенціалу проводиться для підприємств реального сектору, щодо суб’єктів господарювання таких як небанківські фінансові установи, то таких публікацій вкрай мало [92; 93; 160; 110; 145; 68]. Як справедливо відмічають В. М. Марченко та А. І. Бондар: компонентна складність джерел формування фінансового потенціалу обумовила і складність управління ним та методичну недосконалість в його оцінюванні [92].

При досить різноманітному переліку методів оцінювання (індексний, експертний, імітаційного, економіко-математичного моделювання тощо) більшість з них спирається на статистичні дані минулих спостережень. Як вважають автори В. М. Марченко та А. І. Бондар: узагальненим індикатором ефективного

використання всіх видів ресурсів є економія витрат, індикатором зростання іміджу – приріст ринкової вартості підприємства та зниження ставки облігаційної позики, індикатором підвищення кредитоспроможності – зниження величини банківської кредитної ставки, індикатором зростання інвестиційної привабливості – приріст ринкової вартості та можливості зростання статутного капіталу [92]. Разом з тим, такий підхід не можна у повному обсязі використовувати для небанківських фінансових установ, зокрема, страховика.

По-перше, витрати як такі з точки зору економії мають свою специфіку. Так до витрат страховика ми відносимо страхові відшкодування (виплати), які займають вагоме місце у структурі витрат, «економія» на них протирічить суті страхування.

По-друге, певні показники, такі як зниження ставки облігаційної позики, зниження величини банківської кредитної ставки, не завжди можна застосовувати до діяльності таких установ. Ті самі дослідники пропонують ще один з підходів до оцінки фінансового потенціалу, а саме: пропонується оцінка [93]:

- наявності власного капіталу, достатнього для виконання умов ліквідності і фінансової стійкості;
- можливості залучення капіталу в обсязі, необхідному для реалізації ефективних інвестиційних проєктів;
- рентабельності вкладеного капіталу;
- наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану;
- прибутковості;
- ліквідності;
- платоспроможності;
- інвестиційної привабливості;
- ринкової вартості ;
- чистого грошового потоку тощо.

Такий підхід у повному обсязі також не може бути застосований при оцінці фінансового потенціалу страховика, адже він відбиває оцінку фінансового стану, а

не оцінку фінансового потенціалу, тобто того, що сформовано (формується) та може бути у наступному використано.

Дослідниця Н. О. Ковальчук пропонує здійснювати оцінку фінансового потенціалу за ресурсним підходом, застосовуючи стандартні показники оборотності, окупності та ефективності використання фінансових ресурсів, що зводить результати аналізу до виявлення достатності або недостатності ресурсів, які аналізуються та, з нашої точки зору, не відбивають стан фінансового потенціалу [68].

Дослідниця Н. М. Внукова пропонує вимірювати фінансовий потенціал страховика через показник ризику [37].

Враховуючи, що фінансовий потенціал страховика – це сукупність накопичених фінансових ресурсів отриманих з різних джерел, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, тимчасово вільні від фінансових зобов'язань, що перебувають у стані руху у часі та напрямках використання згідно стратегії й тактики страховика, підтримуючи наявні властивості, - він може бути представлений сукупністю потенціалів, представляється можливим поділення сукупності показників для його оцінки на відповідні групи. Основним критерієм при цьому стає впорядкування такого інструментарію, за допомогою якого стає можливим визначення можливостей та слабкостей страховика.

Страховий потенціал можливо розрахувати за формулою 1.1 даної роботи (загальний) або за іншим підходом (за елементами).

У цьому сенсі можливим є використання наукового підходу, запропонованого І. М. Ненно, а саме матриці фінансової стратегії страховика, яка дозволяє визначити результат від страхової діяльності, результат від фінансової діяльності страховика та спрогнозувати його подальший розвиток [105]. Перевагою цього підходу є варіативність, тобто здатність прогнозувати наслідки прийняття тих чи інших рішень та рекомендації щодо застосування можливих рішень.

З метою визначення фінансового потенціалу даний підхід було доопрацьовано. При цьому ми не відкидаємо й інші методи аналізу фінансового

потенціалу, що надає можливість підійти до його оцінки не тільки за структурним підходом, але й комплексно оцінюючи загальний фінансовий стан страховика.

Пропонується визначати зміну страхового потенціалу як різницю між ІВ минулого року та ІВ поточного року, а саме:

$$FPIB = IB(t) - IB(t-1), \quad (2.1)$$

Де FPIB (financial potential of the insurance business) – приріст фінансового потенціалу страхової діяльності або приріст страхового потенціалу;

t – період, який аналізується;

t-1 – попередній період.

При обчисленні різниці $IB(t) - IB(t-1)$ враховується знак складової, тобто, якщо різниця є від'ємною величиною, то це означає, що відбулося зменшення потенціалу на отриману величину.

$$IB = IP - II - AC - ReP,$$

де IB (Insurance Business) – результат страхової діяльності за i-й період;

IP (Insurance Premiums) – страхові платежі за i-й період;

II (Insurance Indemnities) – страхові виплати за i-й період;

AC (Acquisition Costs) – аквізиційні витрати за i-й період;

ReP (Reinsurance Premiums) – премії, передані у перестраховування за i-й період.

ІВ може бути від'ємним, якщо страхові виплати та інші витрати перевищують страхові платежі.

Якщо результат позитивний, то можна вважати, що відбувається формування страхового потенціалу, у протилежному випадку необхідним є додатковий аналіз причин зниження такого потенціалу.

При цьому необхідно враховувати наступне:

- якщо $IB(t-1)$ був від'ємний або близький до нуля, а $IB(t)$ позитивне та значно більше 0, то позитивна різниця FPIB може оцінюватися як накопичення страхового потенціалу;

- якщо $IB(t-1)$ був від'ємний або близький до нуля, а $IB(t)$ від'ємне або близьке до нуля, то від'ємна різниця FPIB може оцінюватися як зменшення або відсутність страхового потенціалу;
- якщо $IB(t-1)$ був позитивний, $IB(t)$ був більший за $IB(t-1)$, то збільшення різниці FPIB може оцінюватися як накопичення страхового потенціалу;
- якщо $IB(t-1)$ був позитивний, але більший за позитивний $IB(t)$, то зменшення різниці FPIB порівняно з попереднім періодом може оцінюватися як витрачання страхового потенціалу;
- якщо зміни FPIB не відбулося, то зміни страхового потенціалу не відбулося.

Для з'ясування чинників, які вплинули на формування страхового потенціалу можливим стає використання підгрупи показників, які характеризують страховий потенціал: платоспроможність, фінансова стійкість страхового фонду, ліквідність.

Сюди віднесемо показники:

- поточної платоспроможності. Розмір власних ресурсів повинен відповідати розміру прийнятих зобов'язань;
- маржі платоспроможності, у тому числі нормативний та фактичний запас платоспроможності. ;
- коефіцієнту фінансової стійкості страхового фонду ((доходи + страхові резерви)/ витрати);
- коефіцієнту ліквідності, що віддзеркалює достатність ліквідних активів для покриття найбільш строкових страхових зобов'язань.

Для розрахунку інвестиційного потенціалу також використаємо методику за матрицею фінансової стратегії страховика:

$$IPIB = FB(t) - FB(t-1), \quad (2.2)$$

де IPIB - (growth of the investment potential of the insurer's insurance business) – приріст інвестиційного потенціалу страховика;

$FB(t)$ – результат фінансової діяльності за t період;

$FB(t-1)$ - результат фінансової діяльності за $(t-1)$ період;

$$FB = GF + IR,$$

де FB (Financial Business) – результат фінансової діяльності за період;

GF (Guarantee Fund) – результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період;

IR (Insurance Reserves) – результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період.

FB може бути від'ємним у випадку значних фінансових втрат та суттєвого зниження розміру страхових резервів.

Якщо результат позитивний, то можна вважати, що відбувається формування інвестиційного потенціалу, у протилежному випадку необхідно додатковий аналіз причин зниження такого потенціалу.

При цьому необхідно враховувати наступне:

- якщо $FB(t-1)$ був від'ємний або близький до нуля, $FB(t)$ значно більше 0, то позитивна різниця PIB може оцінюватися як накопичення фінансового (інвестиційного) потенціалу;
- якщо $FB(t-1)$ був від'ємний або близький до нуля, $FB(t)$ значно більше 0, то зменшення від'ємної різниці PIB також може оцінюватися як накопичення інвестиційного потенціалу;
- якщо $FB(t-1)$ був від'ємний або близький до нуля, $FB(t)$ від'ємний або значно менше 0, то збільшення від'ємної різниці PIB може оцінюватися як зменшення інвестиційного потенціалу;
- якщо $FB(t-1)$ був позитивний, але більший за позитивний $FB(t)$ то зменшення різниці PIB порівняно з попереднім періодом може оцінюватися як витрачання інвестиційного потенціалу.

Для більш поглибленого аналізу чинників впливу на інвестиційний потенціал необхідним є аналіз доходності по вкладенням ресурсів, тобто оптимізація набору напрямків вкладень за критерієм доходності. При цьому слід враховувати законодавчі обмеження щодо вкладень для страховиків [134].

Для розрахунку перестрахового потенціалу скористаємось наступними формулами 2.3 та 2.4:

$$RIOp = ReInC(t) - ReInC(t-1), \quad (2.3)$$

де

$RIOp$ – increase in output reinsurance (приріст вихідного перестрахування);

$ReInC(t)$ – shares of insurance premiums, in reinsurance (частка страхових внесків, переданих у перестрахування) за відповідний період;

$ReInC(t-1)$ - shares of insurance premiums, in reinsurance (частка страхових внесків, переданих у перестрахування) за попередній період.

$$RIIp = ReInA(t) - ReInA(t-1), \quad (2.4)$$

Де

$RIIp$ - shares of insurance premiums accepted for reinsurance (приріст вхідного перестрахування);

$ReInA(t)$ - shares of insurance premiums accepted for reinsurance (частка страхових премій, прийнятих у перестрахування у поточному періоді);

$ReInA(t-1)$ - shares of insurance premiums accepted for reinsurance (частка страхових премій, прийнятих у перестрахування у попередній період).

Динаміка накопичення перестрахового потенціалу свідчить про певну політику страховика:

- збільшення $RIOp$ свідчить про намагання підтримати фінансову стійкість та більш консервативну політику;
- зменшення $RIOp$ – про більш агресивну політику. Критерієм може слугувати середній рівень вихідного перестрахування по ринку у цілому або за порівнянням з еталоном;
- якщо $RIOp$ – від’ємне, то страховик обмежує операції з вихідного перестрахування або відмовляється від операцій перестрахування;
- якщо $RIOp$ дорівнює 0, то політика перестрахування незмінна та перестраховий потенціал з вихідного перестрахування не формується.

Щодо вхідного перестраховання, то:

- збільшення RІр свідчить про намагання збільшити дохідність при підвищенні ризику;
- зменшення RІр – про більш консервативну політику. Критерієм може слугувати середній рівень вхідного перестраховання по ринку у цілому або за порівнянням з еталоном;
- RІр – від’ємне, то страховик поступово відмовляється від операцій вхідного перестраховання, зменшуючи як ризик, так й дохідність;
- RІр дорівнює 0, то політика вхідного перестраховання незмінна та перестраховий потенціал не формується.

Додатково для оцінювання перестрахового потенціалу використаємо підгрупу показників:

- коефіцієнт залежності від перестраховання;
- коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;
- коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками.

До показника, який характеризує потенціал фінансової стійкості, віднесемо зміну коефіцієнта фінансової стійкості:

$$CFS = CFS(t) - CFS(t-1), \quad (2.5)$$

де

CFS - change in the coefficient of financial stability(зміна коефіцієнту фінансової стійкості);

CFS(t) - coefficient of financial stability(коефіцієнт фінансової стійкості за поточний період);

CFS(t-1) - coefficient of financial stability(коефіцієнт фінансової стійкості за попередній період).

Багатьма авторами використовується коефіцієнт фінансової стійкості, який розраховується:

$$CFS = (\sum \text{insurer's income for the period} + \sum \text{insurance reserves}) / \sum \text{costs}, \quad (2.6)$$

де

insurer's income for the period(Д) – сума доходів страховика за тарифний період;

insurance reserves(ЗП) – сума коштів у запасних фондах;

costs(В) - сума витрат за той же період.

Додатково для оцінювання фінансової стійкості можливо використовувати наступні коефіцієнти у динаміці:

- статутний капітал. Даний показник не може бути меншим за законодавчо встановлений, але у потужних страховиків, як правило, розмір статутного капіталу значно вищий. Тому тут необхідно враховувати позицію страховика на фінансовому (фондовому ринку). Якщо котирування акцій такого страховика знаходиться на високому та середньому рівні, то такий страховик є фінансово стійким, адже у будь-який момент він може продати акції з метою покриття непередбачуваних випадків, тим самим забезпечивши виконання страхових зобов'язань. З цієї точки зору зрозумілим є процеси об'єднання (злиття) страховиків, які відбуваються у всьому світі.

- платоспроможність;
- рентабельність страхових операцій;
- рівень забезпеченості власним капіталом (коефіцієнт концентрації власного капіталу). Цей показник визначається ставленням власного капіталу до валюти балансу страхової компанії, що складається з власного капіталу та зобов'язань. Існують деякі рекомендації, що цей показник не може бути менше 0,1, тобто у страховій компанії власний капітал винен становити щонайменше 10% сукупного капіталу страхової компанії;

- коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань. Цей показник визначається ставленням власного капіталу та зобов'язань. За деякими рекомендаціями значення цього показника становить 0,25, тобто значення розрахованого показника по страхових компаніях не можуть бути меншими від зазначеного показника; коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових

резервів. Цей показник розраховується співвідношенням страхових премій за всіма видами страхування до страхових резервів по всіх класах страхування. Збільшення показника свідчить про підвищення довіри страхувальників до страховика;

- коефіцієнт співвідношення оборотного та необоротного капіталу. Коефіцієнт визначається зіставленням коштів, вкладених у оборотні активи страхової організації, до коштів, вкладених у необоротні активи, страхової організації. Слід зазначити, що розподіл активів страхової організації на оборотні та необоротні досить умовний, оскільки більшість страхових компаній працює лише з короткостроковими договорами страхування;

- рівень перманентного капіталу. Цей показник визначається зіставленням суми власного капіталу та страхових резервів до вартості сукупних активів страхової організації. За деякими дослідженнями значення цього показника становить 0,9, тобто перманентний капітал у страховій компанії повинен становити не менше ніж 90% сукупного капіталу; можливим є використання показника рентабельності страхового капіталу.

- коефіцієнт співвідношення власних коштів та страхових резервів. Показник визначається зіставленням суми власного капіталу до страхових резервів страхової компанії. Бажано, щоб величина цього показника дорівнювала не менше 0,3, тобто не менше 30% страхових резервів мають бути забезпечені за рахунок власного капіталу страхової компанії;

- рівень боргового навантаження. Коефіцієнт визначається ставленням зобов'язань страхової компанії до суми сукупного капіталу. Вважається, що величина такого показника становить не менше 0,50, тобто сума зобов'язань має перевищувати 50% сукупного капіталу страхової організації. Слід зазначити, що з розрахунку даного коефіцієнта в чисельнику використовуються не сукупні зобов'язання страхової організації, а зобов'язання без страхових резервів.

- рівень страхових резервів. Показник визначається ставленням страхових резервів страхової компанії до сукупної вартості активів. Значення цього

показника становить 0,7, тобто сукупні активи повинні забезпечуватись страховими резервами на 70 і більше відсотків;

- ліквідність активів, тощо.

Також можливим є застосування, близьких до наведених, коефіцієнтів фінансової стійкості [104].

На етапі оцінювання формування та напрямків використання фінансового потенціалу стає важливим оцінювання фінансової стійкості страховика.

Для цього пропонується використання наступної матриці рівнянь.

$L = \{L4, L3, L2, L1\}$. В якості параметрів життєздатності страховика використовуються такі характеристики:

- 1) рентабельність власного капіталу – $L4$;
- 2) співвідношення страхового капіталу та валюти балансу – $L3$ [10];
- 3) співвідношення активів до зобов'язань – $L2$;
- 4) боргове навантаження – $L1$.

Отримуючи показники L стає можливим визначення параметра стійкості життєдіяльності: $SL = \{S(L1), S(L2), S(L3), S(L4)\}$, де дотримання відповідного параметра життєздатності визначається таким чином:

$$S(L1) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } L1 < 0,50 \\ 0, & \text{якщо } L1 \geq 0,50 \end{cases}$$

$$S(L2) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } L2 \geq 0,90 \\ 0, & \text{якщо } L2 < 0,90 \end{cases}$$

$$S(L3) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } L3 \geq 0,50 \\ 0, & \text{якщо } L3 < 0,50 \end{cases}$$

$$S(L4) = \begin{cases} 1, & \text{якщо } L4 \geq 0.10 \\ 0, & \text{якщо } L4 < 0.10 \end{cases}$$

Повна фінансова стійкість страховика $SL = \{1,1,1,1\}$.

Криза ефективності (прихована криза) $SL = \{0,1,1,1\}$.

Криза платоспроможності $SL = \{0,0,1,1\}$.

Криза розрахунків по боргах (загроза банкрутства, фінансова неспроможність): $SL = \{0,0,0,1\}$.

Руйнація страховика як економічної системи: $SL = \{0,0,0,0\}$.

Також виділяють два боки фінансового стану страховика, за яких можна оцінити фінансову стійкість страховика, а саме [116]:

- фінансова стійкість страхової компанії як юридичної особи, що займається господарською діяльністю з надання послуг;
- фінансова стійкість страхової компанії за вимогами, що ставляться до страхових компаній, як до суб'єктів фінансового ринку.

У першому випадку фінансова стійкість страхової компанії полягає у ефективному співвідношенні власного і позикового капіталу у структурі фінансових ресурсів страхової компанії, що здатне забезпечити необхідний рівень платоспроможності і ліквідності. Зауважимо, що позиковий капітал у страховика має дві складових: власне позиковий капітал (зобов'язання перед кредиторами) та умовно-позиковий капітал (страхові резерви, тобто кошти страхових резервів є позиковими до тих пір поки не настав страховий випадок. У разі його настання такі кошти повертаються страхувальнику, у разі відсутності страхового випадку – переходять у власність страховика).

Фінансова стійкість страхової компанії за вимогами, що ставляться до страхових компаній як до суб'єктів фінансового ринку полягає у створенні такої структури фінансових ресурсів страхової компанії, яка б забезпечила формування відповідного співвідношення нормативного і фактичного запасів платоспроможності, необхідних резервів, статутного капіталу та слідування іншим

вимогам законодавства, що ставляться до цього виду фінансової діяльності. Вибір методу оцінювання фінансової стійкості залежить від завдань та мети такого оцінювання.

Фактори, що впливають на фінансову стійкість страховика можна поділити на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх належать фактори спричинені зовнішнім середовищем, до них, як правило, відносять економіко-фінансові, соціальні, психологічні, екологічні. До внутрішніх факторів відносять фінансові, нефінансові. Схематично такі фактори наведені на рис.Б.1 Додатку Б. Більшість авторів у своїх працях виділяють майже однакові критерії забезпечення фінансової стійкості страхової компанії, до яких можна віднести: достатній розмір власного капіталу, оптимальна тарифна політика, збалансованість страхового портфеля, наявність безпечної та дієвої програми перестраховування, достатній розмір страхових резервів для здійснення майбутніх виплат, оптимальна програма розміщення страхових резервів та високий рівень платоспроможності страхової компанії.

Важливою складовою управління фінансовим потенціалом страховика є оцінювання ефективності вкладень сформованого фінансового потенціалу, тобто використання фінансового потенціалу. Використання концептуального підходу дає можливість підсилити цільовий аспект діяльності суб'єкта господарювання і використовувати поняття потенціалу за напрямом використання. Потенціал за напрямом використання – це згруповані за функціями управління джерела, можливості, засоби, що можуть бути приведені до дії і використані для досягнення основних цілей підприємства – забезпечення конкурентоздатності і беззбитковості за видами діяльності.

Оцінювання ефективності використання потенціалу іноді асоціюється з аналізом (оцінюванням) поточної діяльності. Таку методику пропонує, зокрема, Standard & Poor's [54] . Встановлюється, яким чином і якою мірою можливості компанії в реалізації обраної стратегії розвитку, максимальної експлуатації своїх сильних сторін і нейтралізації своїх слабких сторін втілюються в її поточній діяльності.

Ефективність поточної діяльності має важливе значення через те, що основним джерелом нарощування капіталу страхової компанії має бути її власний дохід. Аналіз прибутковості компанії покладається переважно на кількісні чинники, проте якісна сторона також відіграє важливу роль.

Оцінка ефективності поточної діяльності компанії відбувається за двома напрямками. По-перше, піддається аналізу ефективність страхових операцій, по-друге, загальна ефективність діяльності страховика, включаючи загальний стан компанії, її інвестиційних та інших доходів і витрат [54]. У ході аналізу страхових операцій основна увага приділяється наступним факторам, які можуть оцінюватися за допомогою системи коефіцієнтів:

- Коефіцієнт страхових виплат в цілому по компанії та з розбивкою по основних галузях. Тим не менш, агентство "Standard & Poor's" визнає, що існування різних підходів до формування клієнтської бази з різними потребами резервування на виплату страхового відшкодування (що відрізняються, наприклад, тривалістю терміну резервування), часто робить поверхневий аналіз комбінованих коефіцієнтів безглуздим заняттям. Тому, з точки зору використання страхового потенціалу вважаємо за доцільне доповнити даний підхід наступним: якщо за звітний період рівень виплат перевищує середній рівень виплат (3-5 років) з урахуванням темпу зростання страхових платежів за даним страховиком, то вважаємо, що йде витрачання страхового потенціалу; якщо цього не відбувається, то потенціал зберігається або зростає.
- Коефіцієнт витрат (ставлення суми витрат на ведення справи, крім страхових виплат до суми отриманих премій). З точки зору використання страхового потенціалу вважаємо за доцільне доповнити даний підхід наступним: якщо за звітний період темп росту ставлення суми витрат на ведення справи, крім страхових виплат, до суми отриманих премій перевищує темп зростання страхових премій, то йде неефективне витрачання страхового потенціалу; якщо темп росту такого співвідношення менше за вказаний показник (темпер

росту страхових премій), то йде ефективне витрачання страхового потенціалу (або його подальше накопичення).

- Комбінований коефіцієнт (сума двох вищевказаних коефіцієнтів) в цілому по компанії та з розбивкою по основних галузях (за необхідністю).
- Операційний коефіцієнт (комбінований коефіцієнт з поправкою на інвестиційний дохід, який визначається як процентна частка від чистої суми отриманого прибутку). З точки зору використання інвестиційного потенціалу, збільшення такого коефіцієнта у порівнянні з минулим періодом свідчить про використання інвестиційного потенціалу при недостатності (або не витрачанні) страхового потенціалу.

Оцінювання напряму «Розширення страхової діяльності» стає можливим шляхом зіставлення зростання страхових премій за поточний та попередній період.

$$\Delta IP = IP(t) - IP(t-1), \quad (2.7)$$

де ΔIP - increase in insurance premiums (приріст страхових премій);

$IP(t)$ - insurance premiums (страхові премії поточного періоду);

$IP(t-1)$ - insurance premiums (страхові премії попереднього періоду).

Додатковими показниками можуть стати:

- збільшення (зменшення) кількості страхових послуг (продуктів) (продуктовий аспект);
- збільшення (зменшення) кількості філій та представництв страховика (територіальний аспект).

Оцінювання напряму «Інвестування», з урахуванням показників, які вказані вище, стає можливим при використанні наступної формули:

$$\Delta INI = INI(t) - INI(t-1), \quad (2.8)$$

де

INI – інвестиційні вкладення;

t – період.

Тобто йде накопичення інвестиційного потенціалу за умови

$$\Delta IN = IN(t) - IN(t-1),$$

де

IN – інвестиційний дохід;

У протилежному випадку йде витрачання інвестиційного доходу.

Оцінювання напряму «Перестрахування» можливе за використання наступної формули:

$$\Delta \text{ReInP} = \text{ReInIn}(t) - \text{ReInOu}(t), \quad (2.9)$$

де $\text{ReInIn}(t)$ – вхідне перестрахування у відповідному періоді;

$\text{ReInOu}(t)$ – вихідне перестрахування у відповідному періоді.

Якщо ΔReInP має позитивне значення, то йде накопичення потенціалу, а витрати на страхові виплати перестраховальнику знаходяться в допустимих межах. Якщо ΔReInP має від'ємне значення, то йде витрачання потенціалу перестрахування. Якщо темпи зростання мають таку саму тенденцію, що й страхові платежі, то таке витрачання потенціалу є нормою и не викликає занепокоєння у менеджерів. У протилежному випадку необхідно розглянути перестраховий портфель з метою виявлення чинників його розбалансування.

Оцінювання напряму «Погашення непередбачуваних страхових відшкодувань» можливе за аналізу сформованих резервів (катастроф; виниклих, але неявлених збитків тощо), якщо такі резерви формуються, або використання інших джерел при недостатності або відсутності спеціальних резервів. Якщо виплати за напрямом «Погашення непередбачуваних страхових відшкодувань» не є регулярними, то таку подію можливо вважати статистичним викидом (але все рівно йде витрачання фінансового потенціалу); у протилежному випадку така подія повинна викликати занепокоєння менеджменту.

Технологічне та технічне розширення (оновлення) можливо оцінити за аналізом зміни у необоротних активів страховика.

Таким чином, застосовуючи методи визначення складових фінансового потенціалу, стає можливим оцінити фінансові ресурси, які можуть бути використані у діяльності страховика. Оцінювання напрямів використання фінансового потенціалу надає можливість визначити ефективність такого

використання з точки зору забезпечення фінансової стійкості, що у цілому забезпечує конкурентоспроможність та прибутковість страхової діяльності.

2.2. Аналітичне дослідження формування фінансового потенціалу страховиків

Останнім часом в українському страховому просторі спостерігається стійка тенденція щодо скорочення кількості страховиків (дані табл. 2.1), що пов'язане не тільки з підвищенням вимог регулятора щодо розміру статутного капіталу, підтримання рівня платоспроможності, скороченням фіктивного страхування, але й з наявністю зовнішніх чинників таких, як зниження платоспроможності населення, зростанням рівня інфляції тощо.

Таблиця 2.1

Динаміка страхових премій страховиків non-life України за 2018-2023 рр.

Рік	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Загальна кількість страховиків, од., у тому числі:	281	233	210	155	128	98
Кількість страховиків life	30	23	20	13	12	12
Кількість страховиків non-life	251	210	190	142	116	86
Сума страхових премій страховиків non-life, млрд.грн.	25,0	27,0	31,4	34,7	30,5	37,4
Питома вага страхових премій страховиків non-life, що аналізуються, у загальному обсязі страхових премій, %	37,5%	44,9%	43,9%	49,2%	52,9%	56,3%

Джерело: складено на основі [54]

Рис. 2.1 демонструє збільшення питомої ваги страхових премій страховиків, відібраних до аналізу.

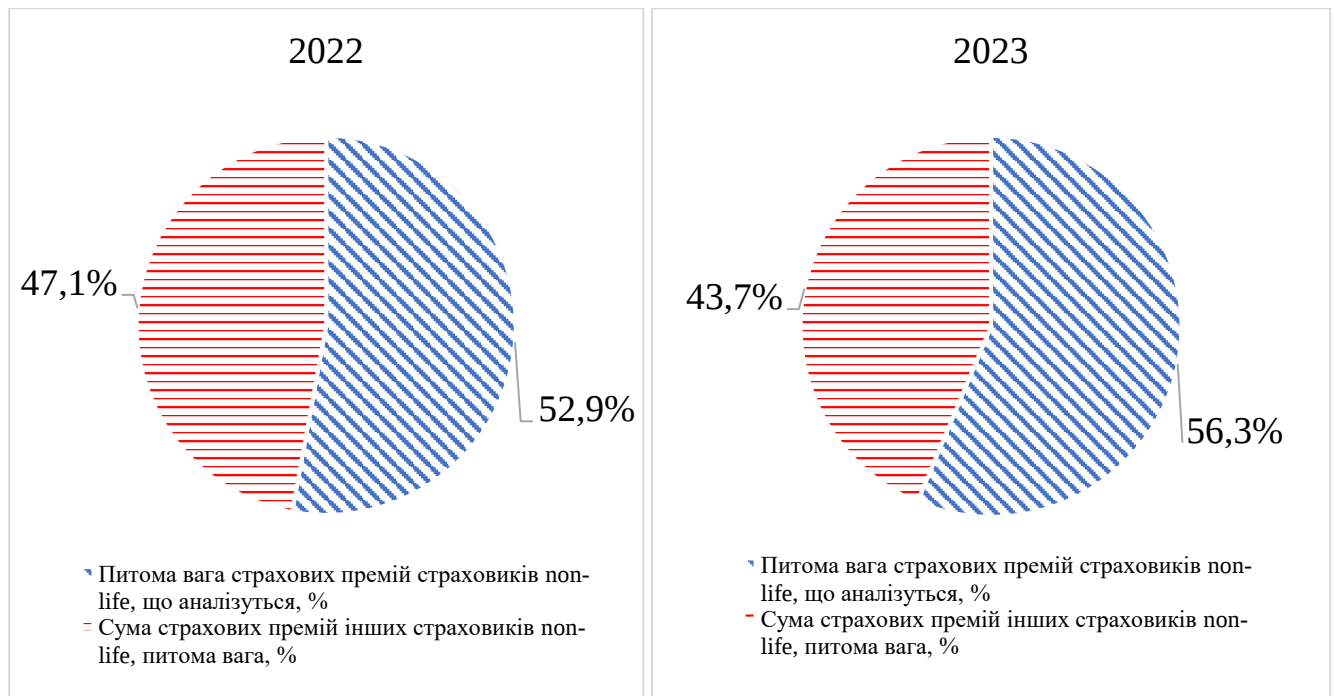


Рис. 2.1 Питома вага страхових премій страховиків non-life, що аналізуються, %

Джерело: складено на основі таблиці 2.1

Скорочення кількості страховиків майже утричі за останні шість років потребує дослідження їх сформованого фінансового потенціалу з метою визначення можливості продовження страхової діяльності тих страховиків, які залишилися на ринку або визнання того, що тенденція до скорочення кількості страховиків буде продовжуватися, що неминуче призведе до повної експансії іноземного капіталу у страховій галузі, монополізації страхування тощо.

Для визначення рівня формування та аналізу фінансового потенціалу за складовими були відібрані страховики, які входять до ТОП-7 по страховому ринку України (табл. Б.1 додатку Б) за показником «Страхові премії», тобто найбільш успішні. Також ці страхові компанії пропонують різноманітні послуги від страхування відповідальності до агрострахування, що є важливим фактором для забезпечення фінансової стабільності, стійкості та успішного розвитку. Це підтверджує, що обрані страхові компанії мають адаптивність до сучасних викликів, впроваджуючи інноваційні рішення в усіх галузях економіки.

Найбільш вагомим за розміром та важливим за призначенням є страховий потенціал, адже саме страховий потенціал дозволяє страховику розширювати свою діяльність та підтримувати найважливіші показники на задовільному рівні. Страховий потенціал створює певним чином подушку безпеки за основною діяльністю.

Використовуючи запропоновані формули (1.1, 2.1) для розрахунку страхового потенціалу було отримано наступні дані (табл. 2.2.). Вихідні дані наведені у табл. Б.2- Б.8 додатку Б.

Таблиця 2.2

Динаміка страхового потенціалу страховиків України за 2018-2023 рр..тис.грн

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	367453	624560	665875,1	796565	1374989	1237259
ПрАТ «СК «АРХ»	716117	968662	1144500	1462322	1257501	1870863
ПрАТ «СК «ВУСО»	210983	368984	481340	783678	911176	1364437
АТ «СК «Інго»	398478	562597	420352	567760	747335	1004681
ПрАТ «СГ «ТАС»	702289	769555	830991	944957	1213059	1758834
АТ «СК «Уніка»	754188	889155	650369	1213402	1240145	1354759
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	362324	401369	719514	1034462	752284	1013894

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Як видно з даних табл. 2.2 більшість страховиків за період, який аналізується, стабільно формують страховий потенціал: ПрАТ «СК «ВУСО» (2018-2023 рр.), ПрАТ «СГ «ТАС» (2018-2023 рр.). У інших компаніях зростання сформованого страхового потенціалу відбувається періодично: як правило три роки формується страховий потенціал - зростання, потім відбувається його використання (падіння).

З таких спостережень можемо зробити висновок, що в основному компанії три роки поспіль формують страховий потенціал (накопичення), потім йде його

використання, що є цілком виправданою практикою, адже гроші вкладуються у розвиток. Якщо такий цикл виправданий, то це може стати певною рекомендацією для розвитку страховика. Графік динаміки вказаних показників за кожною компанією наведений на рис. 2.2-2.8.

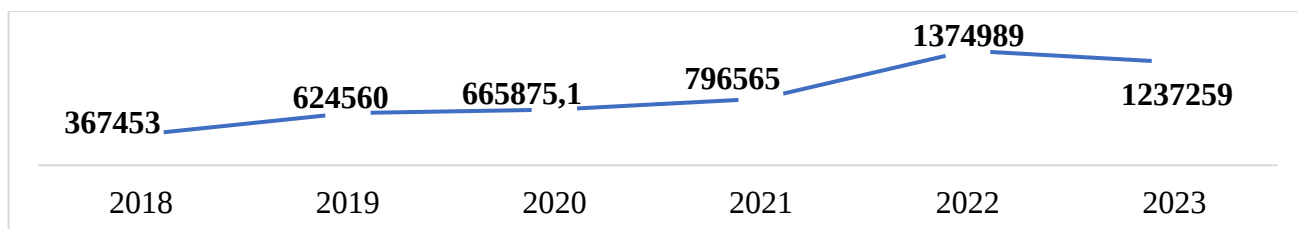


Рис. 2.2. Динаміка страхового потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

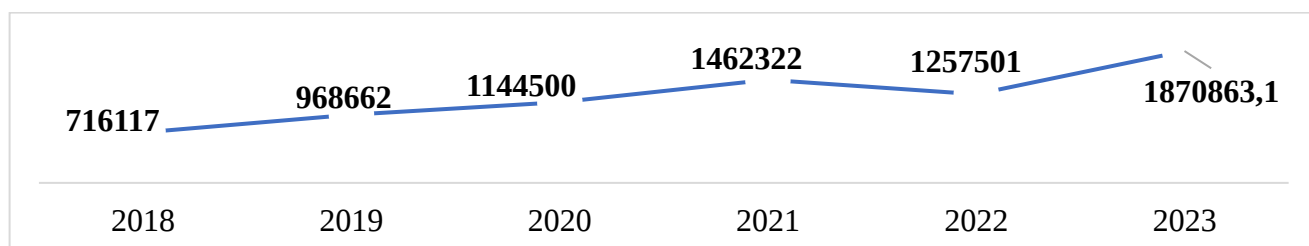


Рис. 2.3. Динаміка страхового потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

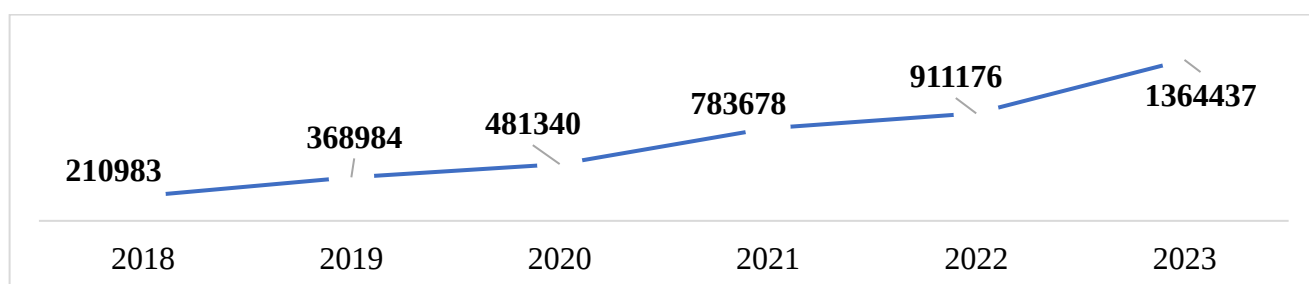


Рис. 2.4. Динаміка страхового потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

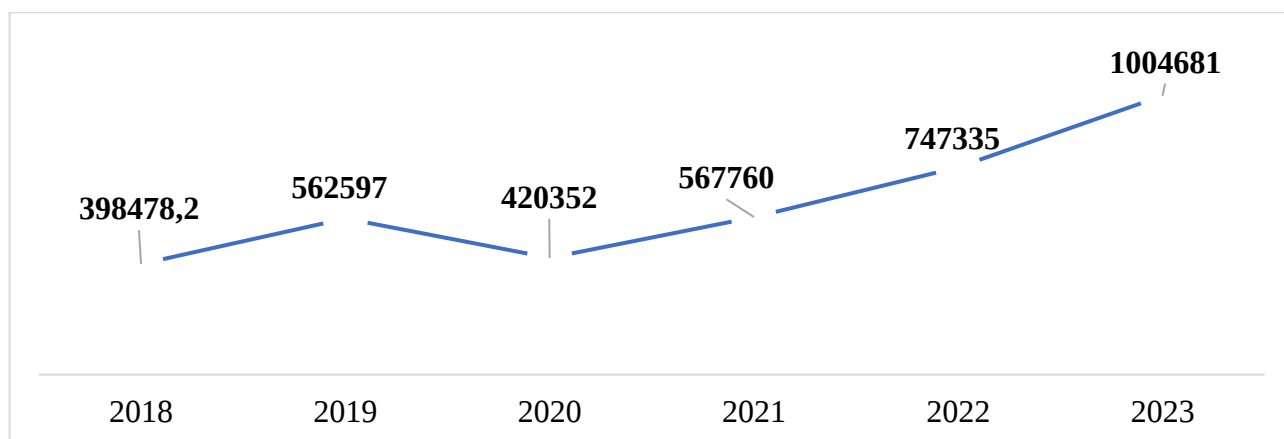


Рис. 2.5. Динаміка страхового потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

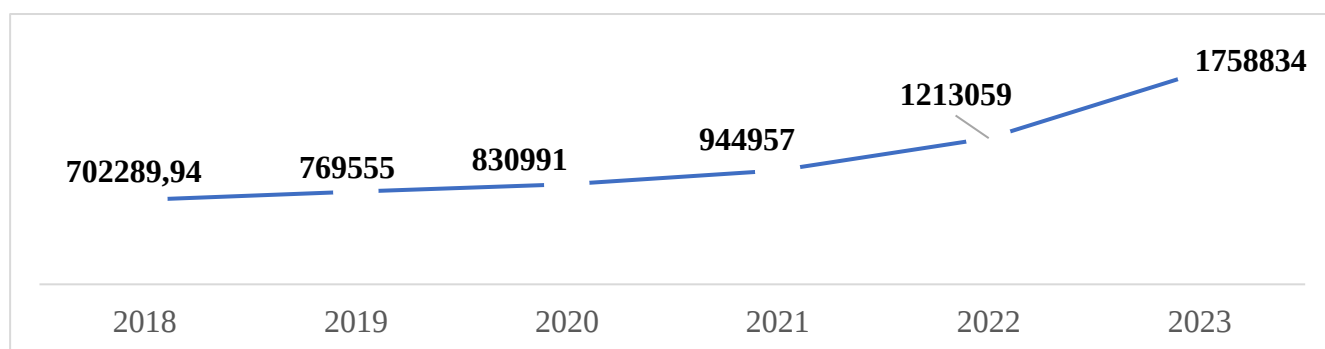


Рис. 2.6. Динаміка страхового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

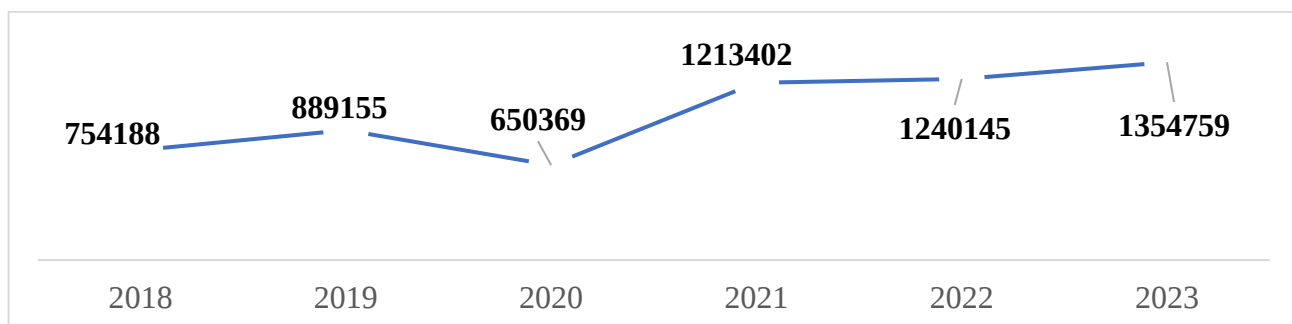


Рис. 2.7. Динаміка страхового потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

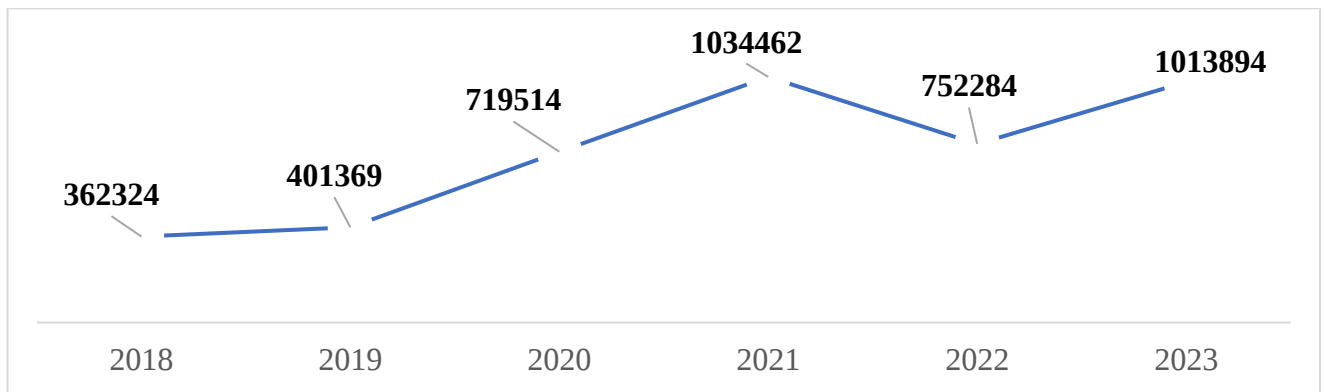


Рис. 2.8. Динаміка страхового потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.2

Разом з тим, відмітимо, що зміна страхового потенціалу за різними компаніями – різна (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Зміна страхового потенціалу страховиків України за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	24649,2	257107	41315,1	130689,9	578424	-137730
ПрАТ «СК «ARX»	513461	252545	175838	317822	-204821	613362,1
ПрАТ «СК «ВУСО»	186944	158001	112356	302338	127498	453261
АТ «СК «Інго»	76692,2	164118,8	-142245	147408	179575	257346
ПрАТ «СГ «ТАС»	284595,3	67265,06	61436	113966	268102	545775
АТ «СК «Уніка»	284736	134967	-238786	563033	26743	114614
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	-95143	39045	318145	314948	-282178	261610

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Так, за ПрАТ «СК «ARX» та ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» у 2022 р. спостерігається суттєве зниження розміру страхового потенціалу порівняно з

попереднім роком (знак «-»), за іншими компаніями, незважаючи на приріст страхового потенціалу, розмір приросту має тенденцію до зменшення. Наочно це демонструють графіки наведені на рис. 2.9.-2.15. Але відмітимо, що має місце коливання приросту страхового потенціалу. Тобто страховики більше витрачають та менше спрямовують на формування потенціалу для майбутнього розвитку. Складним у цьому сенсі є 2022 рік, коли страховикам прийшлося перебудовувати свою діяльність. Разом з тим, 2023 р., незважаючи на загальне значне погіршення в економіці, показує зростання потенціалу за більшістю компаній, що свідчить про ефективність керуючих дій страховика.

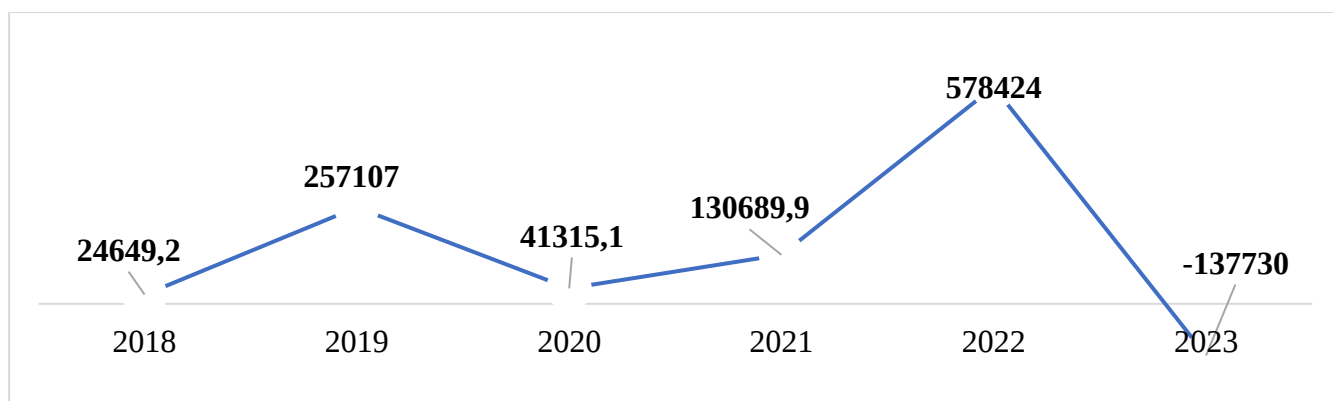


Рис. 2.9. Зміна страхового потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

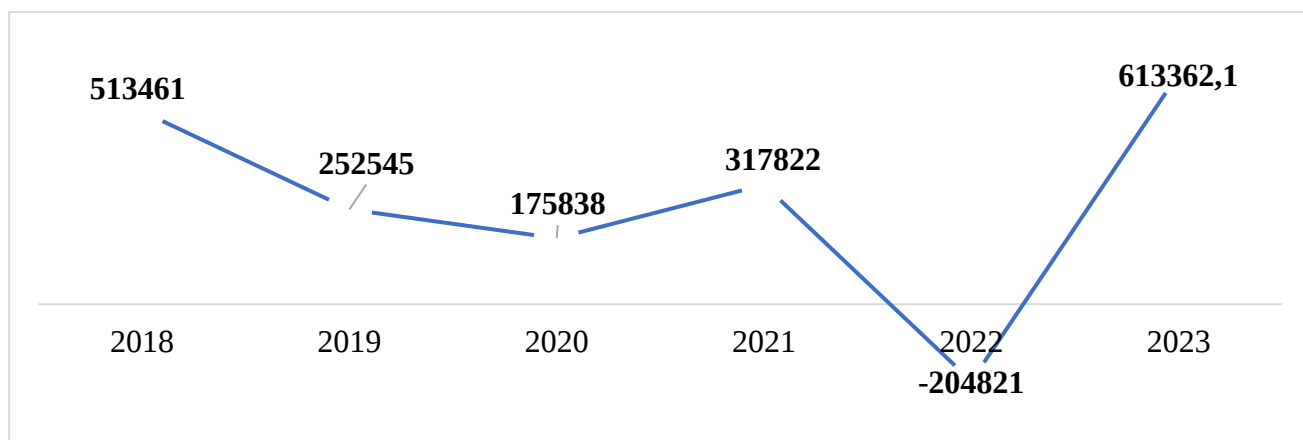


Рис. 2.10. Зміна страхового потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

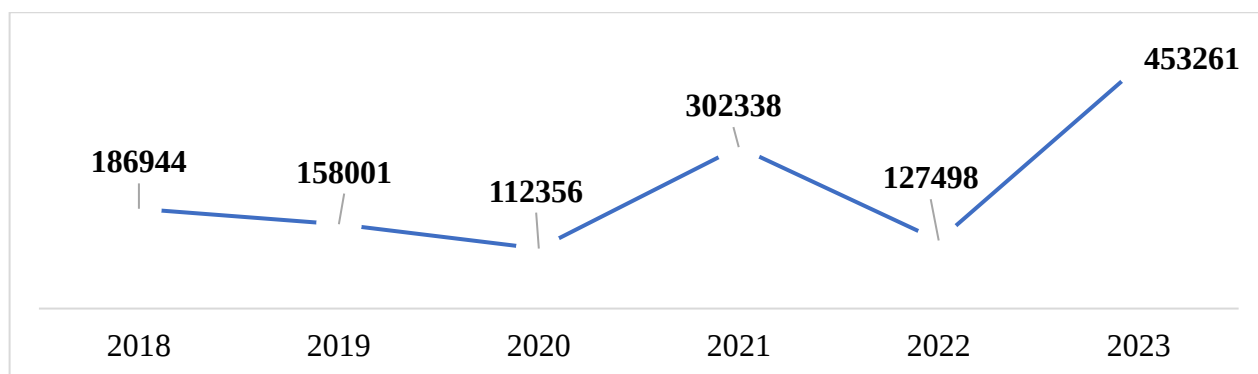


Рис. 2.11. Зміна страхового потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

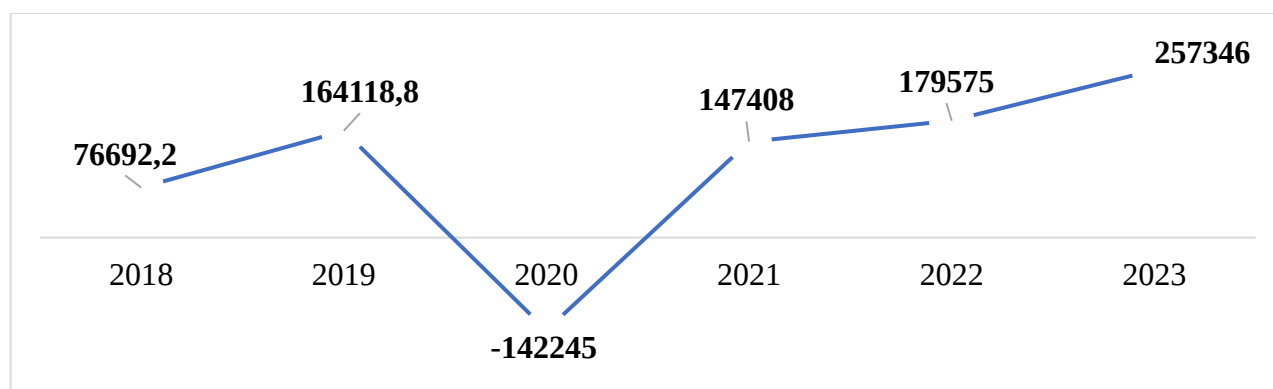


Рис. 2.12. Зміна страхового потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

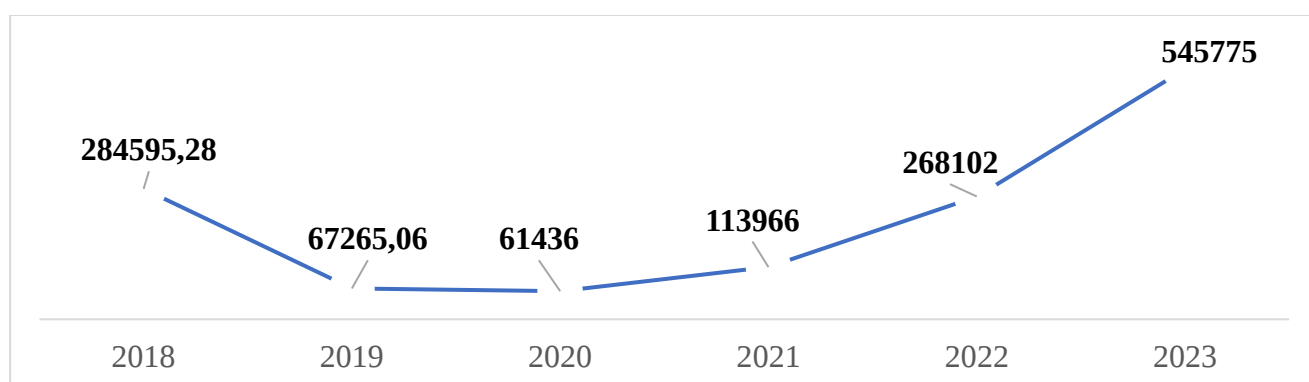


Рис. 2.13. Зміна страхового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

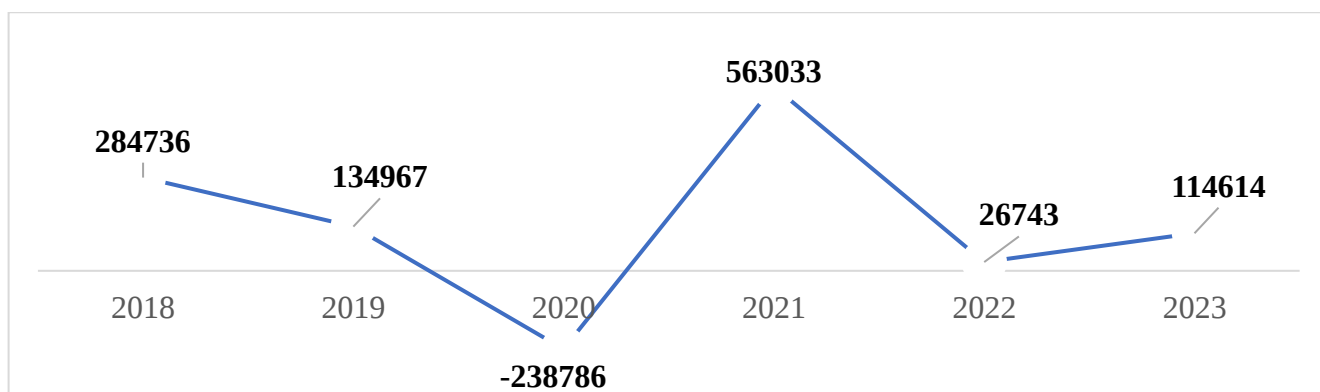


Рис. 2.14. Зміна страхового потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

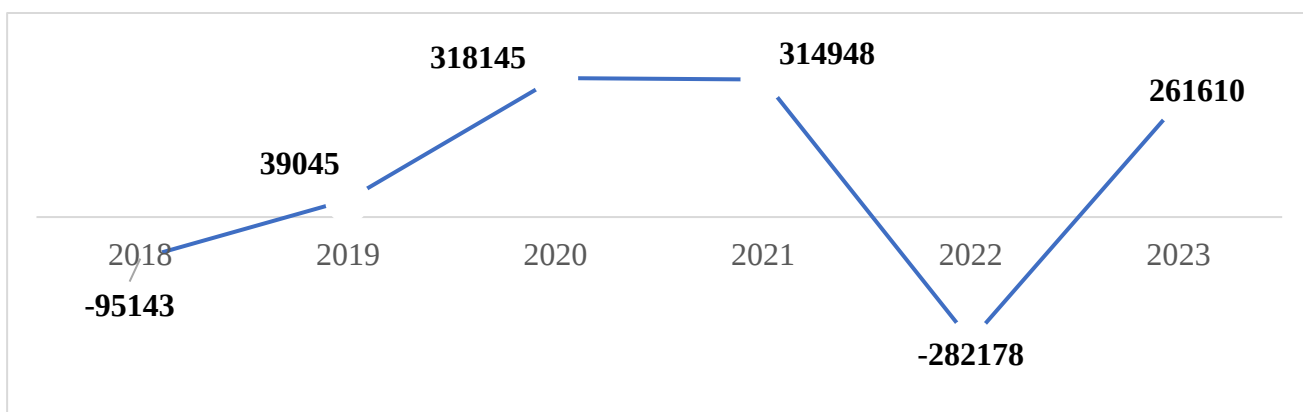


Рис. 2.15. Зміна страхового потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.3.

Для з'ясування чинників, які вплинули на формування потенціалу, можливим стає використання підгрупи показників, які характеризують страховий потенціал: платоспроможність, фінансова стійкість, ліквідність. Вихідні дані наведені у додатку Б табл. Б.9.

Розрахунок платоспроможності страхової компанії може бути поданий як співвідношення між активами та зобов'язаннями компанії. Цей показник допомагає визначити здатність компанії виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками у разі виникнення страхових випадків.

Чим вище значення платоспроможності, тим більше активи компанії перевищують її зобов'язання, що свідчить про міцність її фінансового стану. Важливо, щоб страхова компанія мала високий рівень платоспроможності, щоб вона могла виконувати свої зобов'язання перед клієнтами в усі часи.

Формування та динаміка страхового потенціалу в основному не тільки відповідає динаміці платоспроможності, але й має пролонгований ефект як, наприклад, в ПрАТ «СК «УСГ». Порівняння динаміки страхового потенціалу та показника платоспроможності вказує, що в основному помірне підвищення рівня платоспроможності пов'язано зі суттєвим зростанням страхового потенціалу (2018-2022 рр.), а використанням страхового потенціалу в основному призводить до підвищення платоспроможності (АТ «СК «Уніка» (2018-2023 рр.), ПрАТ «СК «ВУСО» (2018-2023 рр.)).

Графік динаміки платоспроможності представлений на рис. Б.2.-Б.8 додатку Б.

Показник фінансової стійкості страхової компанії також слугує характеристикою страхового потенціалу.

Чим вище значення фінансової стійкості, тим більша частина активів компанії вкладена власниками і зарезервована для невиявлених ризиків. Це свідчить про можливість компанії витримати фінансову турбулентність і виконати свої фінансові зобов'язання у майбутньому. Показник фінансової стійкості допомагає оцінити, наскільки збалансованими є фінансові показники страхової компанії і як добре вона готова до можливих фінансових ризиків. Розраховані дані коефіцієнту фінансової стійкості представлені у табл.Б.10 додатку Б. Графік динаміки коефіцієнту фінансової стійкості страховиків (вибірково) представлений на рис. Б.9.-Б.15 додатку Б. Порівняльний аналіз динаміки страхового потенціалу та фінансової стійкості доказує, що зростання (зменшення) рівня страхового потенціалу супроводжується зростанням (зменшенням) рівня фінансової стійкості, але таке зростання має певний лаг. Таку динаміку ми можемо спостерігати порівнюючи дані АТ «СК «Інго», ПрАТ «СГ «ТАС» тощо.

Високий рівень ліквідності свідчить про те, що компанія має достатні ресурси для негайного виконання фінансових зобов'язань, включаючи виплати за страховими випадками. Зниження ліквідності може бути показником фінансових труднощів або недостатньої готовності компанії до негайної виплати за вимогами клієнтів. Тому важливо, щоб страхова компанія мала належний рівень ліквідності для забезпечення фінансової стійкості та виконання своїх зобов'язань. Вихідні дані подані у табл. Б.11 додатку Б, графік динаміки ліквідності поданий на рис. Б.16-Б.22 додатку Б.

Порівняння графіків динаміки показника ліквідності та страхового потенціалу показує, що вони мають практично протилежну залежність, тобто у більшості випадків при зростанні страхового потенціалу ліквідність знижується.

Для розрахунку інвестиційного потенціалу використаємо матрицю фінансової стратегії страховика, вихідні дані наведені у додатку Б табл. Б12-Б18. Розрахунок здійснювався за формулою (2.2), дані наведені у табл. 2.4:

Таблиця 2.4

Динаміка зміни інвестиційного потенціалу страховиків України,
за 2018-2023 рр., тис.грн. (ІРІВ)

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	160172,9	452404,4	2139861	-4654997	1780645	172196
ПрАТ «СК «АРХ»	-8140	459120	155131	26118	363837	-315668
ПрАТ «СК «ВУСО»	81716	75611	-17882	13650	-101262	290977
АТ «СК «Інго»	225442,7	28752,2	-45219,6	108246	130932	299199
ПрАТ «СГ «ТАС»	254118,58	155106,95	-66728,16	-196432	129412	548414
АТ «СК «Уніка»	551976	-1005385	12941	570762	489285	-988489
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	-130516	9196	-104510	152586	674	-36063

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Знак «-» означає, що у попередньому періоді результати фінансової діяльності були вищими за наступний період.

Графік динаміки вказаних показників за кожною компанією наведений на рис. 2.16-2.22.

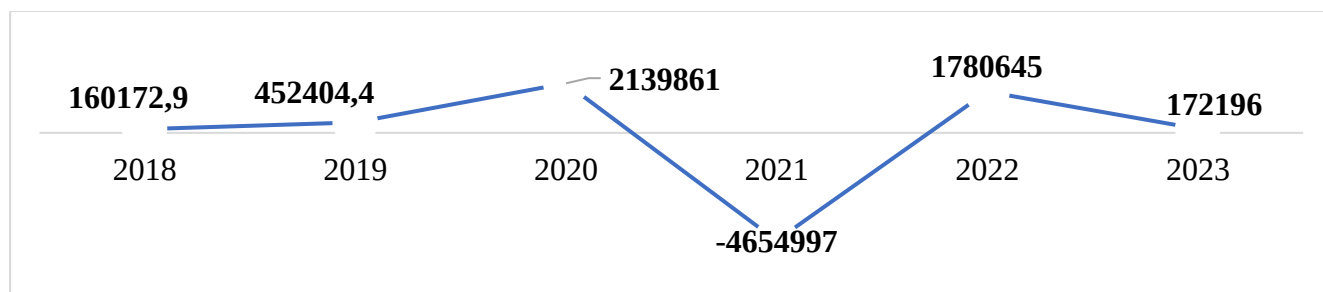


Рис. 2.16. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

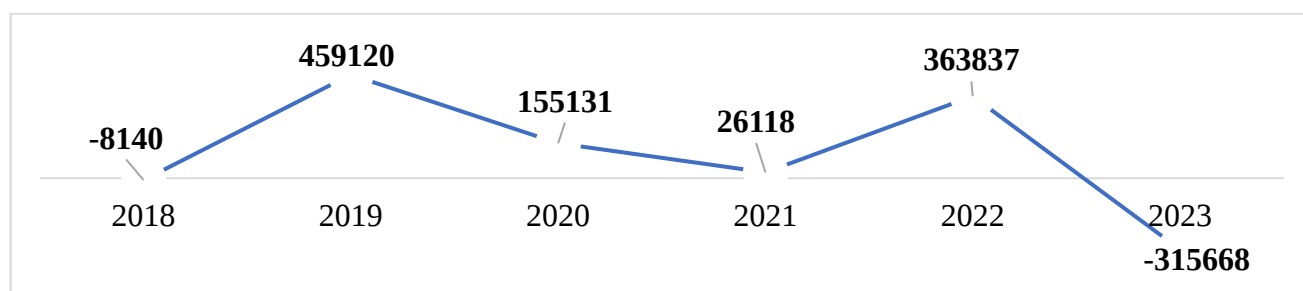


Рис. 2.17. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

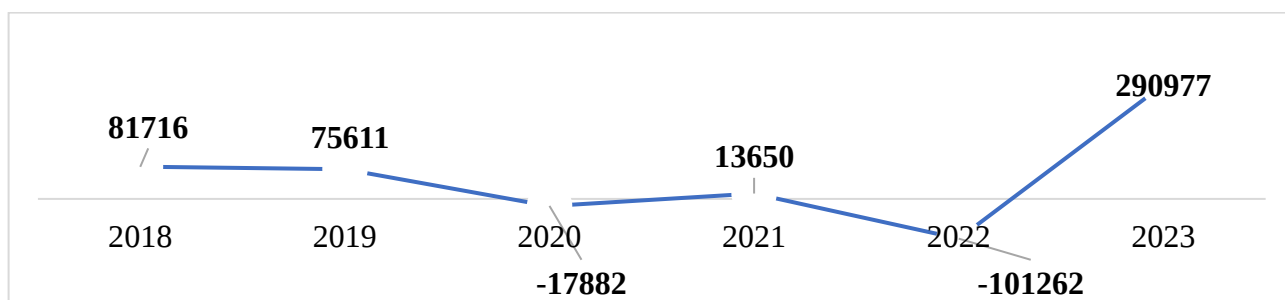


Рис. 2.18. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

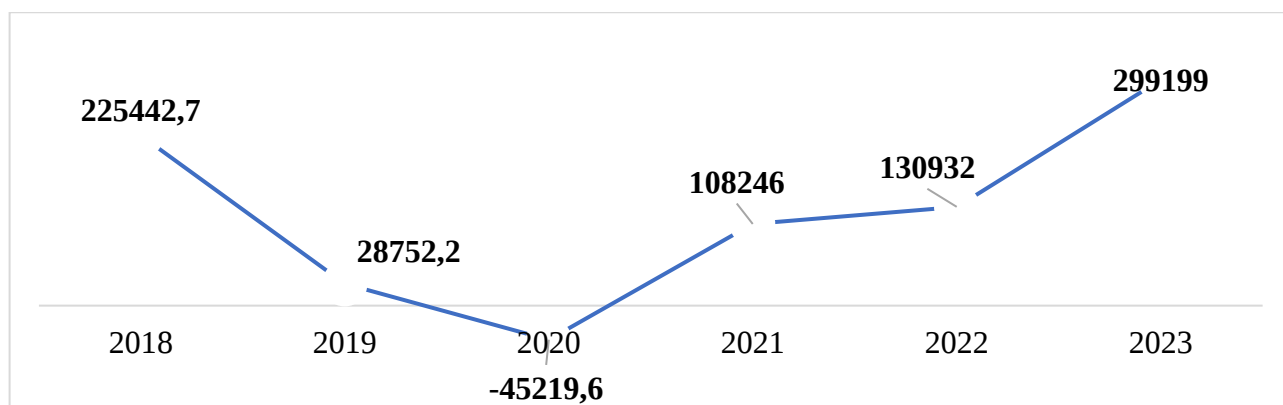


Рис. 2.19. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

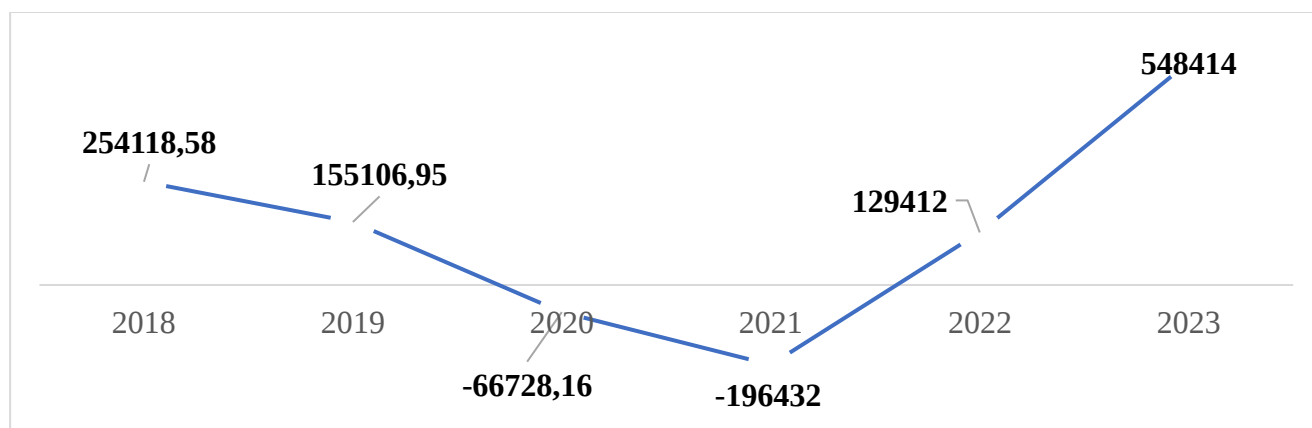


Рис. 2.20. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

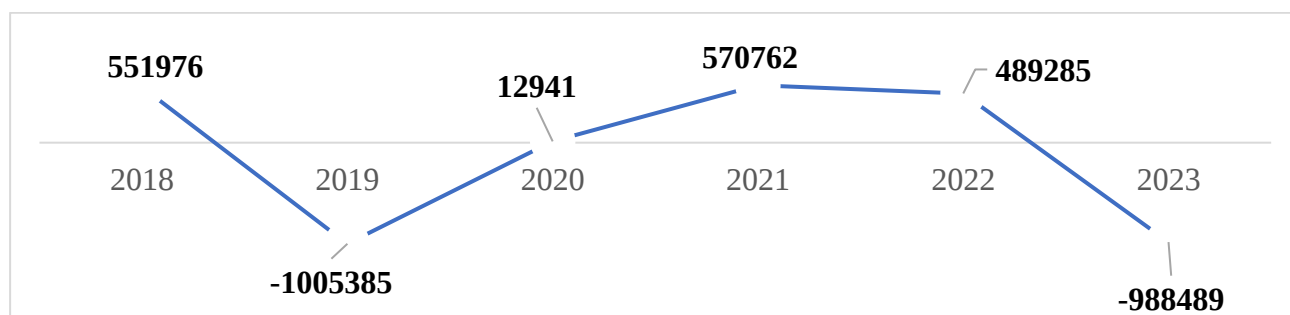


Рис. 2.21. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

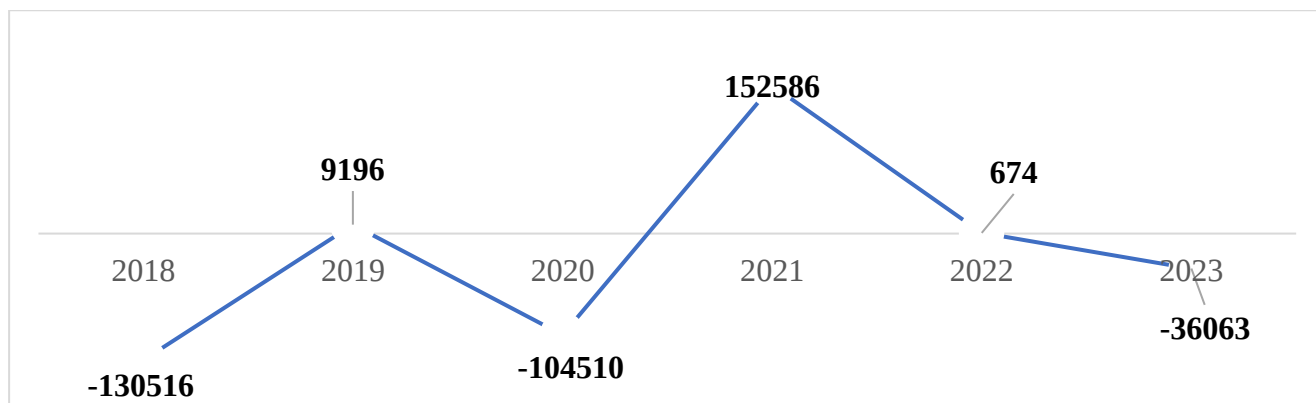


Рис. 2.22. Динаміка зміни інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.4

Знак «-» означає зменшенні інвестиційного потенціалу порівняно з попереднім роком, що можливо відбулося за рахунок зменшення гарантійного фонду або страхових резервів. За даними табл. 2.4 можливо зробити висновок, що формування та витрачання інвестиційного потенціалу відбувається періодично з інтервалом 1-2 роки, тобто інвестиційний цикл більш скорочений відносно страхового циклу, що попередньо дає нам підстави вважати, що інвестиційний портфель страховика більш активно оновлюється. Для поглибленого аналізу чинників впливу на інвестиційний потенціал необхідним є аналіз доходності по вкладенням ресурсів, тобто визначення динаміки набору напрямків вкладень (інструментів) за критерієм доходності. При цьому слід враховувати законодавчі обмеження щодо вкладень для страховиків. Оцінку інвестиційного потенціалу також можна зробити за системою комплексних показників (табл.Б.19 додатку Б).

Для розрахунку перестрахового потенціалу скористаємось формулами 2.3 та 2.4.

Узагальнюючи дані наведені у табл. 2.5, 2.6.

Знак «-» означає, що у звітному році страхові премії, передані у перестрахування, були меншими за попередній.

Як видно з даних табл.2.5 чіткої динаміки формування перестрахового потенціалу за вхідним перестрахуванням не спостерігається, що свідчить про певну

обережність вказаних страховиків до прийняття додаткових ризиків, реалізацію більш консервативної політики та обмежених фінансових можливостей: у більшості компаній, які досліджуються, є стійка тенденція до зменшення вхідного перестраховування.

Таблиця 2.5

Динаміка зміни перестрахового потенціалу (вхідне перестраховування) страховиків України за 2018-2023 рр., тис.грн. (RІPr)

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	-163153	159849	2750151	-1994839	-594813	76977
ПрАТ «СК «ARX»	-185515	-10237	15163	28081	666349	15247
ПрАТ «СК «ВУСО»	50817	48375	-41583	25001	-17015	115018
АТ «СК «Інго»	-17207	-18541	-79834	88852	-8073	152016
ПрАТ «СГ «ТАС»	-263456	24268	10092	-35376	-37935	18799
АТ «СК «Уніка»	284736	134967	-238786	563033	26743	-177044
ПрАТ «СК «Арсенал Страховання»	-163471	-9722	-138649	-61216	-10631	-54382

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Такий стан не можна вважати задовільним, адже це свідчить про потенційну неможливість розширення діяльності у перспективі.

Що стосується вихідного перестраховування, тут простежується в основному позитивна тенденція до передачі у перестраховування, тобто намагання фінансово убезпечити себе від погіршення фінансової стійкості.

Таблиця 2.6

Динаміка зміни перестрахового потенціалу (вихідне перестраховування) страховиків України за 2018-2023 рр., тис.грн(RІOp)

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	22265	258041	159531	206617	155266	-19324

Продовження таблиці 2.6

ПрАТ «СК «ARX»	4450	46673	37988	14881	-68998	4021,9
ПрАТ «СК «ВУСО»	0	41403	-144452	29078	-71975	33685
АТ «СК «Інго»	-37528	68041,8	-24341	159577	-224780	234970
ПрАТ «СГ «ТАС»	28197,9	25517	-48773	19166	-46201	48430
АТ «СК «Уніка»	-238558	-159894	56280	71887	-202980	-9549
ПрАТ «СК «Арсенал Страховання»	189153	-340417	-346289	-165858	-24828	4893

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Політика перестраховування у страховиків, діяльність яких аналізується, більш відбиває маневрування між надходженням страхових внесків та можливістю залишення ризиків на власному утриманні. Слід відзначити, що графіки вхідного та вихідного перестраховування за своєю динамікою майже співпадають, таким чином страховики постійно балансують віддаючи у перестраховування та приймаючи на перестраховування ризики. Таку політику можна вважати консервативно-помірною.

Графік динаміки вказаних показників за кожною компанією наведений на рис. 2.23- 2.29.

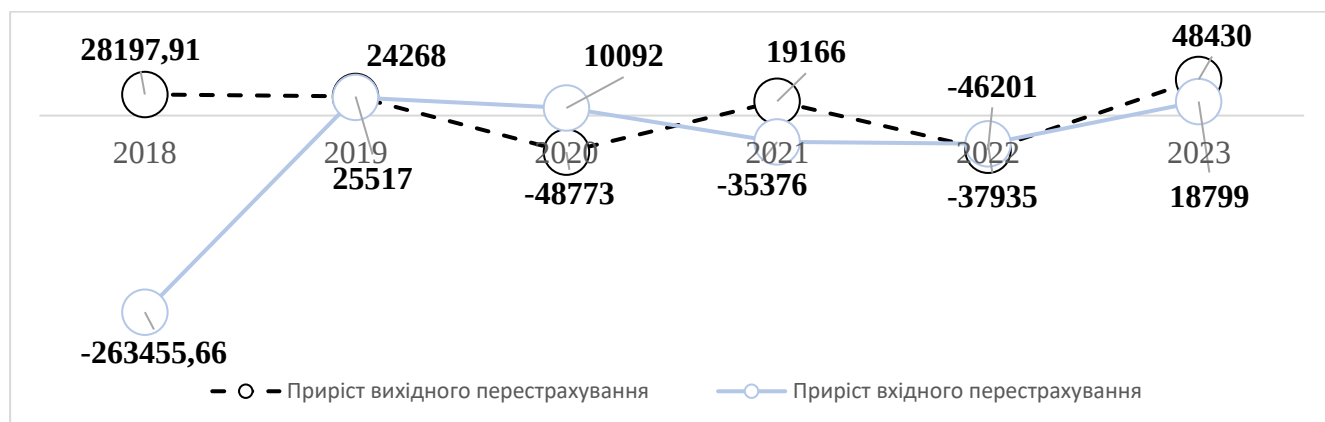


Рис. 2.23. Динаміка зміни перестрахового потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6



Рис. 2.24. Динаміка зміни перестрахового потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6

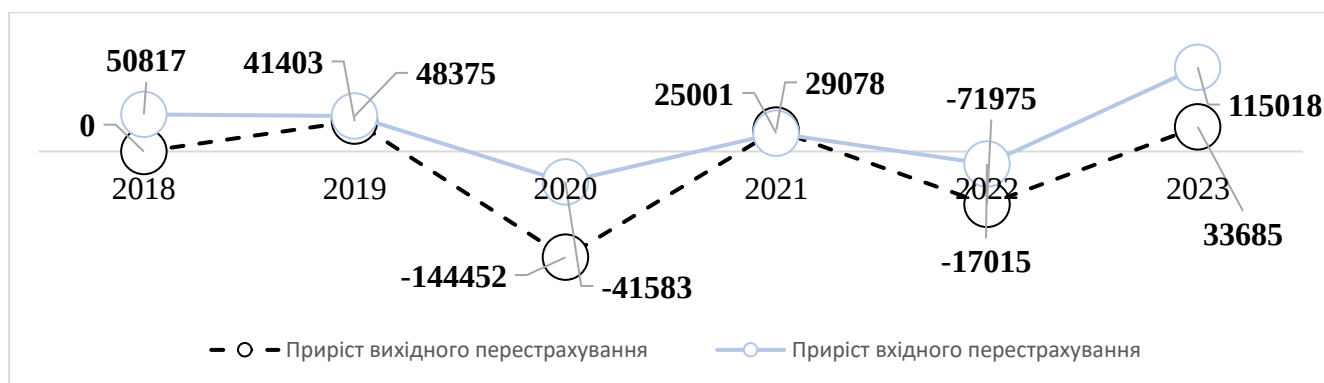


Рис. 2.25. Динаміка зміни перестрахового потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6

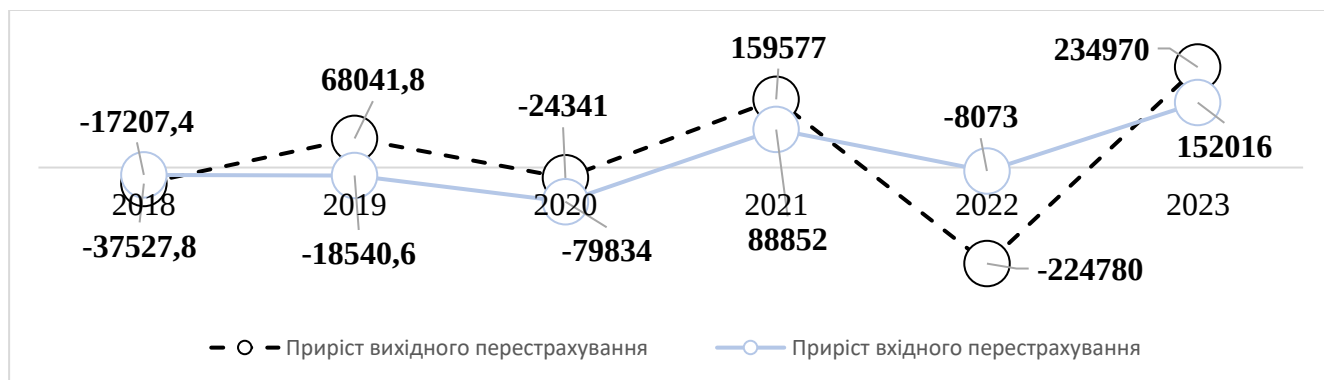


Рис. 2.26. Динаміка зміни перестрахового потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6



Рис. 2.27. Динаміка зміни перестрахового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6

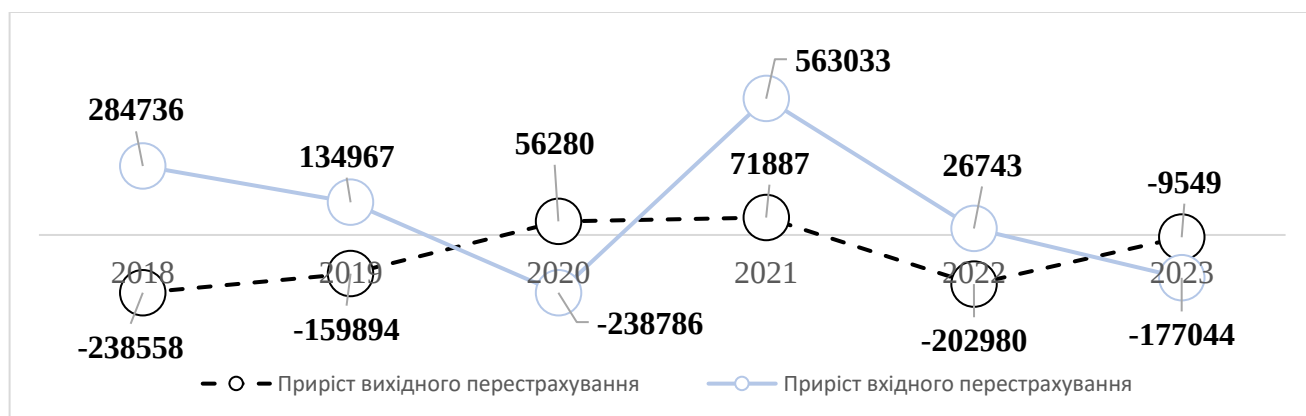


Рис. 2.28. Динаміка зміни перестрахового потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6

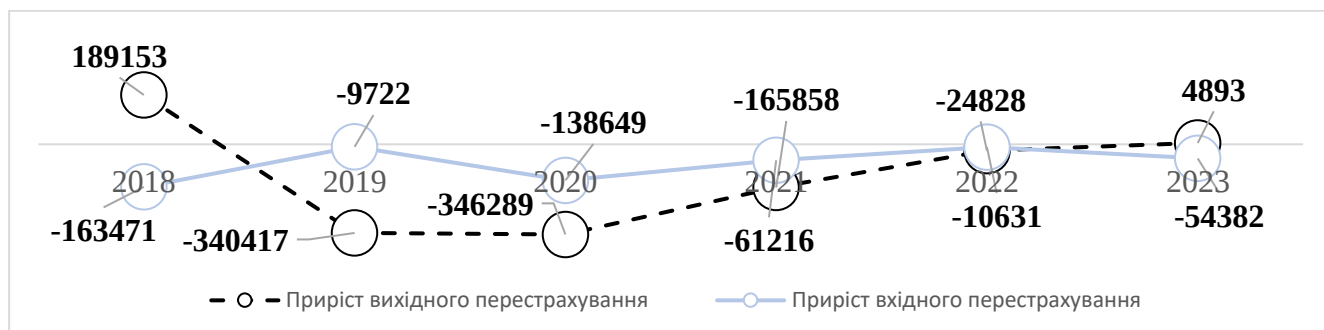


Рис. 2.29. Динаміка зміни перестрахового потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр. тис.грн.

Джерело: побудовано на основі табл. 2.5-2.6

Додатково для оцінювання перестрахового потенціалу використаємо підгрупу показників:

- коефіцієнт залежності від перестрахування;
- коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;
- коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками.

Динаміка окремих коефіцієнтів наведена у табл. Б.20-Б.22 додатку Б, графіки динаміки наведені на рис. Б.22 - Б.42 додатку Б.

Коефіцієнт залежності від перестрахування - це показник, який визначає, у якій мірі страхова компанія покладається на перестрахування для захисту від великих страхових ризиків. Високий коефіцієнт залежності від перестрахування може свідчити про те, що страхова компанія має високий рівень захисту від ризику завдяки перестрахуванню. Однак надмірна залежність від перестрахування може призвести до високих витрат на премії для страхової компанії. Тому важливо балансувати цей показник для забезпечення фінансової стійкості та ефективного управління страховими ризиками.

Порівняння динаміки перестрахового потенціалу (вхідне перестрахування) вказує на помірну динаміку та політику обмеженого залучення ресурсів, що вказує на формування незначної фінансової бази з розширення вхідного перестрахування. Що стосується динаміки вихідного перестрахування, то чіткої тенденції стосовно рівня залежності від перестрахування не спостерігається. Динаміка коефіцієнту залежності від перестрахування свідчить про спадаючу тенденцію, що говорить про збільшення рівня власного утримання.

Коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях - це показник, який вказує на частку відшкодування страхових випадків, яку покривають перестраховики на користь страхової компанії.

Високий коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях може свідчити про ефективне використання перестрахування для покриття великих ризиків і зменшення фінансових обтяжень для страхової компанії. Однак надмірна залежність від перестрахування може призвести до підвищення вартості страхових

послуг для клієнтів. Тому важливо збалансувати цей показник для забезпечення оптимального використання перестрахування та забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. Аналіз динаміки даного показника (графіки наведені на рис.Б.29.-Б.35 додатку Б) та порівняння його з перестраховим потенціалом свідчить, що в основному страховики, які досліджуються, орієнтуються на власні ресурси при виплаті страхових відшкодувань: потенціал знижується, знижується участь перестраховиків й у відшкодуваннях. В цілому така тенденція є негативною та свідчить про слабкість ринку перестрахування.

Коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками - це показник, який відображає ступінь ризику, пов'язаного з невикладами перестраховикам. Цей коефіцієнт розраховується як відношення суми заборгованості перед перестраховиками до загальної суми дебіторської заборгованості компанії. Високий рівень коефіцієнта може свідчити про можливі проблеми з фінансовою стійкістю перестраховиків і підвищений ризик невиклад, тому управління цим показником є важливим аспектом фінансового управління страховою компанією.

Дані щодо динаміки даного коефіцієнту наведені у табл. Б.22 додатку Б, графіки динаміки на рис. Б.36-Б.42. Порівняння динаміки даного коефіцієнта та перестрахового потенціалу свідчить, що при зменшенні такого потенціалу в основному відбувається й зменшення заборгованості перед перестраховиками, тобто перестраховий потенціал слугує своєрідною подушкою безпеки у розрахунках з перестраховиками, що сприяє його фінансової стійкості та надійності.

Розрахунок коефіцієнту потенціалу фінансової стійкості будемо здійснювати за формулою (дані наведені у табл. 2.7, 2.8):

$$CFS = CFS(t) - CFS(t-1),$$

де CFS – коефіцієнт фінансової стійкості;

t – період, за який здійснений розрахунок.

Таблиця 2.7

Динаміка коефіцієнту фінансової стійкості страховиків України
за 2018-2023 рр. (CFS)

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	3,435	4,841	8,843	5,564	6,802	3,886
ПрАТ «СК «ARX»	3,200	3,487	3,875	3,845	5,314	3,839
ПрАТ «СК «ВУСО»	3,020	3,178	3,160	3,021	4,067	3,435
АТ «СК «Інго»	3,845	3,800	3,596	3,323	4,596	3,890
ПрАТ «СГ «ТАС»	3,751	3,926	3,809	3,451	4,583	4,130
АТ «СК «Уніка»	4,518	3,936	3,628	3,431	4,967	3,324
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	4,483	4,523	4,366	4,006	5,103	3,886

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Як видно з даних табл. 2.7 всі страховики мають значний коефіцієнт фінансової стійкості, тобто всі компанії залишаються платоспроможними достатньо довгий період часу. Такий висновок співпадає і з показниками формування страхового та інвестиційного потенціалів.

Ми розглядаємо потенціал фінансової стійкості як якісну характеристику фінансового потенціалу страховика. З цієї точки зору, тенденція щодо зменшення коефіцієнту фінансової стійкості майже увесь час, за виключенням 2022 р., свідчить про поступове зниження фінансової стійкості страховиків (табл. 2.8).

Таким чином, якщо не прийняти заходів щодо підвищення ефективності діяльності, то ситуація може стати загрозливою. Обґрунтоване формування та використання фінансового потенціалу дозволяє контролювати фінансову ситуацію у страховика.

Таблиця 2.8

Потенціал фінансової стійкості за 2018-2023 рр. (CFS(t) – CFS(t-1))

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	-0,128	1,406	4,002	-3,279	1,238	-2,916
ПрАТ «СК «АРХ»	0,396	0,287	0,388	-0,030	1,469	-1,475
ПрАТ «СК «ВУСО»	-0,409	0,158	-0,017	-0,140	1,046	-0,632
АТ «СК «Інго»	-0,161	-0,045	-0,205	-0,272	1,273	-0,706
ПрАТ «СГ «ТАС»	-0,214	0,175	-0,117	-0,359	1,132	-0,453
АТ «СК «Уніка»	0,306	-0,582	-0,307	-0,197	1,536	-1,259
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,262	0,039	-0,156	-0,360	1,097	-1,217

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

До групи показників, які додатково характеризують потенціал фінансової стійкості, віднесемо показники нормативного та фактичного запасу платоспроможності (табл. 2.9).

Таблиця 2.9

Перевищення показника фактичного запасу платоспроможності над нормативним за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	146086,15	291042,08	307461,91	215440,82	150386,66	1880262,05
ПрАТ «СК «АРХ»	133151,19	169886,96	449820,30	503366,83	658546,74	1314485,48
ПрАТ «СК «ВУСО»	52678,95	38087,44	213056,94	183218,70	83282,65	981846,52
АТ «СК «Інго»	402783,27	437795,70	399527,49	399130,46	588221,90	1657348,4

Продовження таблиці 2.9

ПрАТ «СГ «ТАС»	212221,24	298026,98	341645,81	224503,25	436046,92	893002,36
АТ «СК «Уніка»	84233,25	146836,07	352899,09	348179,98	723683,56	1647627,89
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	94261,37	104883,24	96488,01	111055,73	269322,37	958094,92

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Як видно з табл. 2.9 у всіх компаніях спостерігається дотримання нормативного запасу платоспроможності, що свідчить про стабільний стан страховиків. Але вважати таку тенденцію сталою не можна (за роками йде коливання показника перевищення фактичного над нормативним запасом платоспроможності), адже на такий стан суттєво впливають зовнішні чинники (наприклад, воєнні дії). Страховикам слід звернути увагу на моменти зниження фінансової стійкості, у тому числі на склад страхового портфелю та динаміку збитковості.

Додатково для оцінювання фінансової стійкості можливо також використовувати наступні коефіцієнти у динаміці: статутний капітал; платоспроможність; рентабельність страхових операцій; рівень забезпеченості власним капіталом (коефіцієнт концентрації власного капіталу); коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань; коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів; коефіцієнт співвідношення оборотного та необоротного капіталу; рівень перманентного капіталу; коефіцієнт співвідношення власних коштів та страхових резервів; рівень боргового навантаження; рівень страхових резервів, коефіцієнт збитковості.

Розглянемо динаміку збитковості, бо саме даний показник характеризує й страховий портфель, й фінансовий менеджмент страховика (дані табл. 2.10).

Таблиця 2.10

Динаміка коефіцієнта збитковості за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	0,431	0,302	0,314	0,279	0,188	0,404
ПрАТ «СК «АРХ»	0,466	0,412	0,377	0,373	0,366	0,412
ПрАТ «СК «ВУСО»	0,272	0,288	0,336	0,353	0,282	0,363
АТ «СК «Інго»	0,389	0,370	0,396	0,418	0,370	0,380
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,393	0,401	0,438	0,467	0,372	0,379
АТ «СК «Уніка»	0,350	0,396	0,442	0,398	0,368	0,474
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,190	0,241	0,291	0,357	0,361	0,368

Джерело: складено на основі [54]

Як видно з даних табл. 2.10 рівень збитковості у 2018-2021 рр. тримається у межах 0,19-0,47 з поступовим зростанням по роках, що у середньому вище за страховим ринком України, але у 2022 р. спостерігаємо суттєве падіння цього показника, крім «СК Арсенал Страхування», що також пов'язуємо з впливом зовнішніх чинників. Але вже у 2023 р. коефіцієнт збитковості суттєво зростає, що свідчить не тільки про зміни у страховому портфелі, але й зміни у якості страхових випадків (частота випадків, розмір страхового відшкодування тощо). Графічно динаміка збитковості подана на рис.Б.43- Б.49 додатку Б. Зауважимо, що за даними журналу Фориншурер коефіцієнт збитковості обов'язкових видів страхування залишився на рівні 45%: негативний вплив від зростання резервів збитків нівелювався збільшенням обсягу зароблених премій. Аналогічний показник для добровільних видів страхування зменшився (поліпшився) до 42%. Рушієм цього було зменшення обсягу резервів. Загальний коефіцієнт збитковості становив 43% за ринком страхування наприкінці 2022; коефіцієнт збитковості добровільного страхування зменшився на 1 в. п. до 36% у III кварталі 2023 р.. Для обов'язкових видів страхування коефіцієнт збитковості залишився 49%. Загальний коефіцієнт

збитковості ризикового страхування 2023 р. незначно зменшився – до 41%, що майже цілком відбиває існуючі тенденції [54].

Узагальнюючи, до зовнішніх чинників віднесемо: воєнні дії на території України, тимчасову втрату територій, зниження платоспроможності населення, міграційні процеси, падіння економіки.

Підсумовуючи проведений аналіз та синтезуючи отримані складові фінансового потенціалу, отримуємо сукупний фінансовий потенціал по страховикам, які аналізуються (дані табл. 2.11, рис. 2.30-2.36).

Таблиця 2.11

Фінансовий потенціал за 2018-2023 рр., тис.грн. (FP)

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	548458	988591	3826309	1931642	1874988	1426082
ПрАТ «СК «ARX»	871816	1091530	1213141	1546913	2193656	2614319
ПрАТ «СК «ВУСО»	291583	492979	566698,8	892156	1131264,1	1595116
АТ «СК «Інго»	707630,9	830671	789029	864477	1036613	1452322
ПрАТ «СГ «ТАС»	767665,92	1022233	1158495	1259541	1333276,6	1927481
АТ «СК «Уніка»	869737	908765	1037085	1408316,4	1548610,4	2214414
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	721512	628794	760591,1	1176906	2292921,9	1034692

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Як видно з динаміки фінансового потенціалу (сукупного) всі страховики спроможні на сучасному етапі підтримувати його позитивний рівень. Але чи є така ситуація постійною? Ми вважаємо, що поки для страховиків, які аналізуються,

негативної тенденції у цілому немає, адже накопичення та витрачання фінансового потенціалу має хвилеподібний характер.

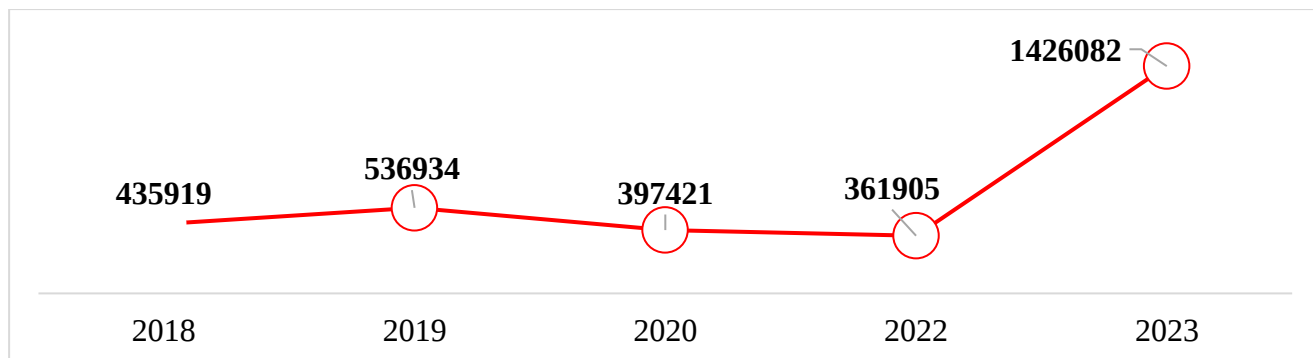


Рис. 2.30. Динаміка фінансового потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.11

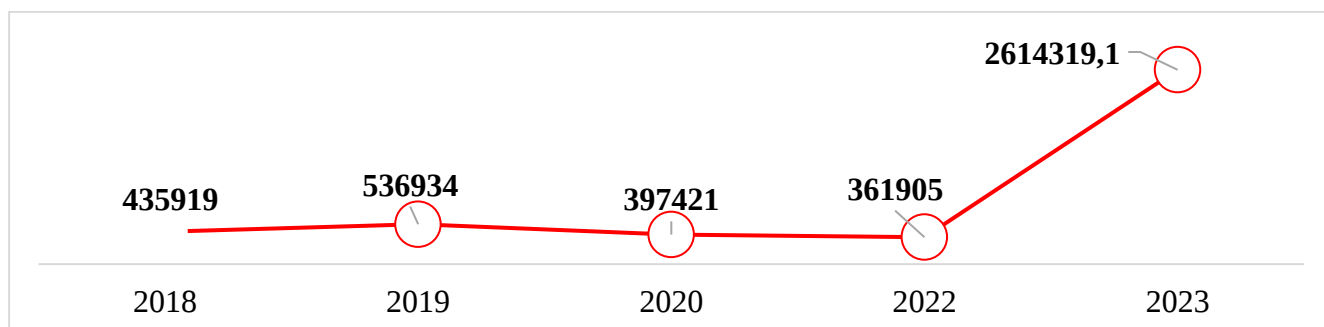


Рис. 2.31. Динаміка фінансового потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.11

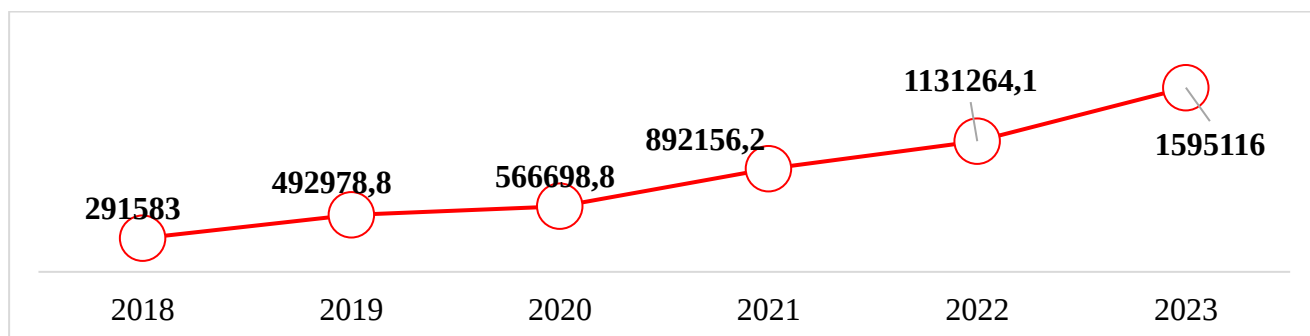


Рис. 2.32. Динаміка фінансового потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.11

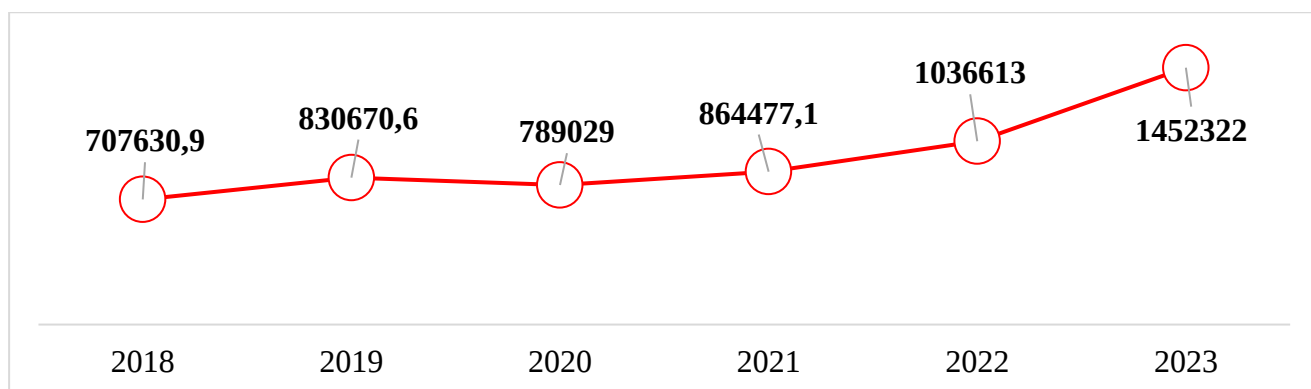


Рис. 2.33. Динаміка фінансового потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.11

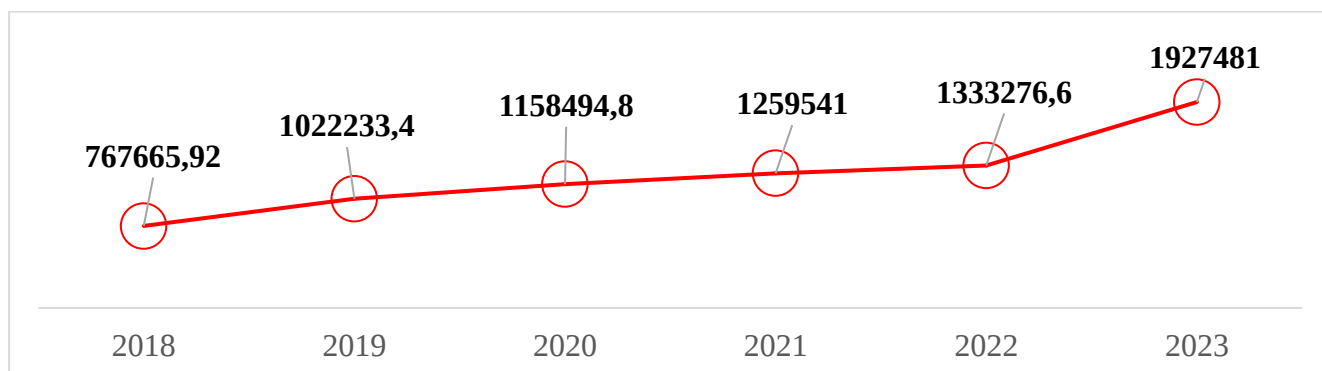


Рис. 2.34. Динаміка фінансового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.11

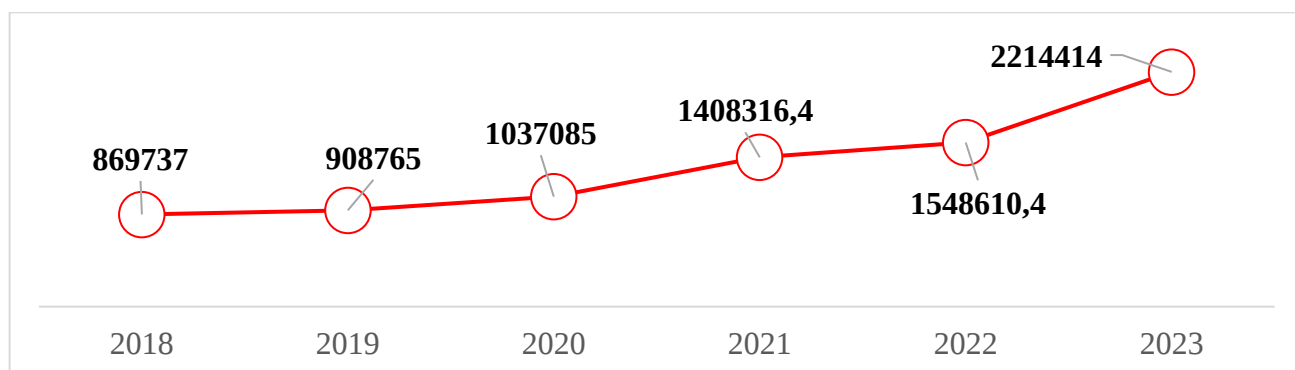


Рис. 2.35. Динаміка фінансового потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл. 2.11

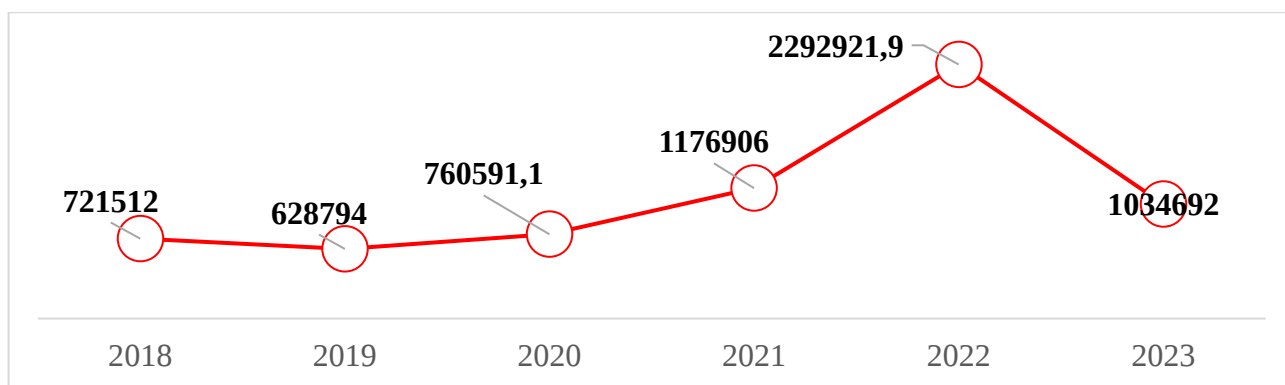


Рис. 2.36. Динаміка фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано за даними табл.2.11

Разом з тим, за деякими видами фінансового потенціалу, зокрема перестрахування, існує сигнал менеджменту щодо проблем у страховика, від вирішення яких залежить його нормальна діяльність.

Підтвердженням цієї тези є аналіз ПрАТ СК «Еталон», яка займає у 2022 р. 25 місце у рейтингу за показником «Страхові премії», а у 2023 р. – 27 місце. Вихідні дані наведені у Додатку Г. За більшістю показників ПрАТ СК «Еталон» має незадовільний стан: страховий та інвестиційний потенціал має тенденцію до зменшення; сукупний фінансовий потенціал падає; потенціал фінансової стійкості має тенденцію до зниження. Така сама ситуація спостерігається за основними показниками платоспроможності, ліквідності тощо. Таким чином, формування фінансового потенціалу для страховиків, які мають нестабільні фінансові показники та такі, що мають тенденцію до погіршення, стає вкрай актуальною проблемою.

2.3. Основні тенденції у використанні фінансового потенціалу страховиків

Важливою складовою управління фінансовим потенціалом страховика є оцінювання напрямів вкладень сформованого фінансового потенціалу, тобто використання фінансового потенціалу.

Оцінювання напрямку «Розширення страхової діяльності» стає можливим шляхом зіставлення зростання страхових премій за поточний та попередній період.

$$\Delta IP = IP(t) - IP(t-1), \quad (2.7)$$

де ΔIP - increase in insurance premiums (приріст страхових премій);

$IP(t)$ - insurance premiums (страхові премії поточного періоду);

$IP(t-1)$ - insurance premiums (страхові премії попереднього періоду).

Результуючі показники наведені у табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Динаміка використання фінансового потенціалу страховиків України за напрямом «Розширення страхової діяльності», тис.грн.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	134518,7	636882	324522,1	433858,9	820445	-137730
ПрАТ «СК «АРХ»	619786	440760	347781	725282	-641404	613362
ПрАТ «СК «ВУСО»	225557	296621	140799	556707	-72565	453261
АТ «СК «Інго»	149512,7	313531,3	117934	354722	-220448	257346
ПрАТ «СГ «ТАС»	363882,08	427355,02	211820	422625	-16932	1107311
АТ «СК «Уніка»	338704	110554	-97464	965848	-473121	114614
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	302823	-168830	128179	296467	-475512	261610

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Як видно з даних табл. 2.12 майже всі роки спостерігається позитивна динаміка щодо приросту страхових премій, що зумовлено не тільки інфляційними процесами, але, перш за все, розширенням страхової діяльності. Проблемним стає 2022 рік, але тут ми повинні зважувати на початок воєнних дій та інші негативні зовнішні умови, на які неможливо було здійснювати вплив. Порівняння динаміки страхового потенціалу з динамікою напрямку «Розширення страхової діяльності»

свідчить, що збільшення розміру страхового потенціалу за більшістю компаній, які досліджуються, відповідає збільшенню надходжень страхових премій, що свідчить про важливість формування страхового потенціалу для розвитку діяльності: у 2021 р. по всім компаніям спостерігається зростання страхових премій, тобто приріст надходжень по страховим преміям спрямовується, зокрема, у розвиток страхової діяльності.

Додатковими показниками можуть стати:

- збільшення (зменшення) кількості страхових послуг (продуктів) (продуктовий аспект);
- збільшення (зменшення) кількості філій та представництв страховика (територіальний аспект).

Аналіз додаткових показників засвідчив, що більшість компаній дотримуються стратегії розвитку філій та територіального розподілу. Так, у ПрАТ «СГ «ТАС» станом на 2022-2023 рр. кількість філій становить 28 одиниць; компанія також вкладає свої активи, як засновник, у інші суб'єкти господарювання (Товариство з обмеженою відповідальністю "ТАС ДЕЗ-20" #01128498, Товариство з обмеженою відповідальністю "ТАС ДНІПРОВАГОНМАШ" #05669819). Компанія ПрАТ «СК «УСГ» володіє корпоративними правами 6 суб'єктів господарювання та має більше 100 філій. ПрАТ СК «Арсенал Страхування» має відокремлені 24 підрозділи. АТ «СК «Інго» має 30 філій та володіє корпоративними правами 2 суб'єктів господарювання. АТ «СК «Уніка» має 32 філії. Всі компанії розвивають сегмент страхових послуг, орієнтуючись на новітні технології: 24/7, дистанційне оформлення угод тощо. Таким чином, використання страхового потенціалу сприяє розвитку страхової діяльності та забезпечує лідируючі позиції на страховому ринку України.

На рис. 2.37-2.43 та табл. 2.12 надано структури страхового портфеля страховиків (вибірково), які досліджуються.

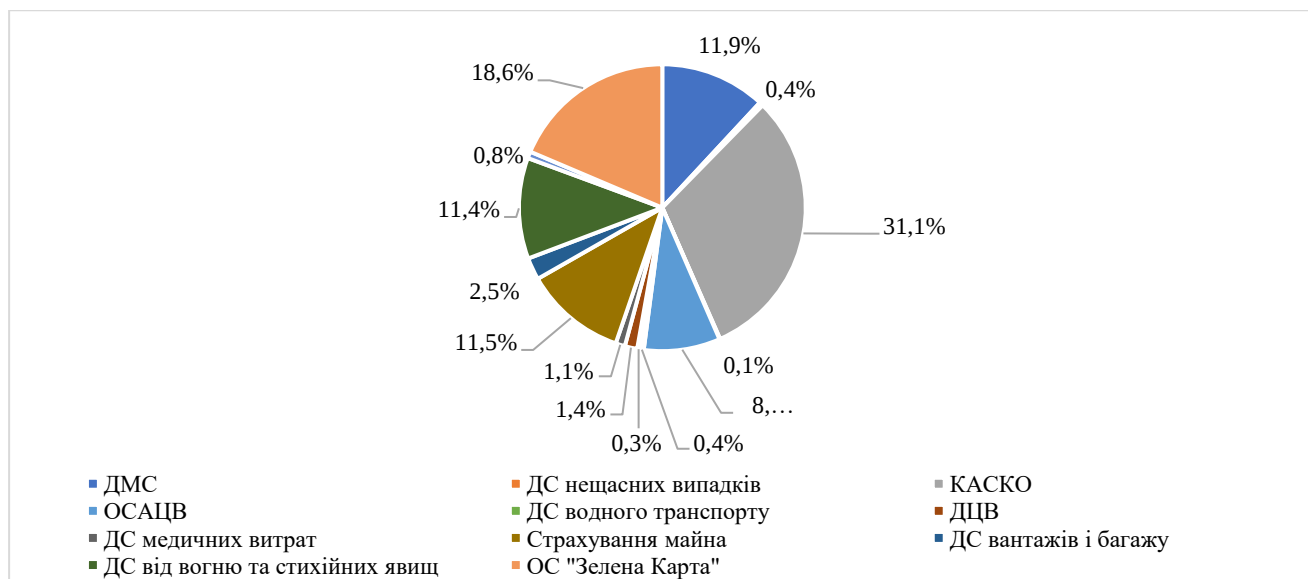


Рис. 2.37. Структура страхового портфеля ПрАТ «СК «УСГ» під державним наглядом НЦКПФР у 2020 р.

Джерело: складено на основі [54]

Свідченням розширення страхової діяльності також є структура страхового портфеля страховиків (вихідні дані наведені у додатку В). Зауважимо, що розширенню діяльності сприяє й використання інвестиційного потенціалу, таким чином за цим напрямом можемо говорити про використання двох складових фінансового потенціалу: страхового та інвестиційного.

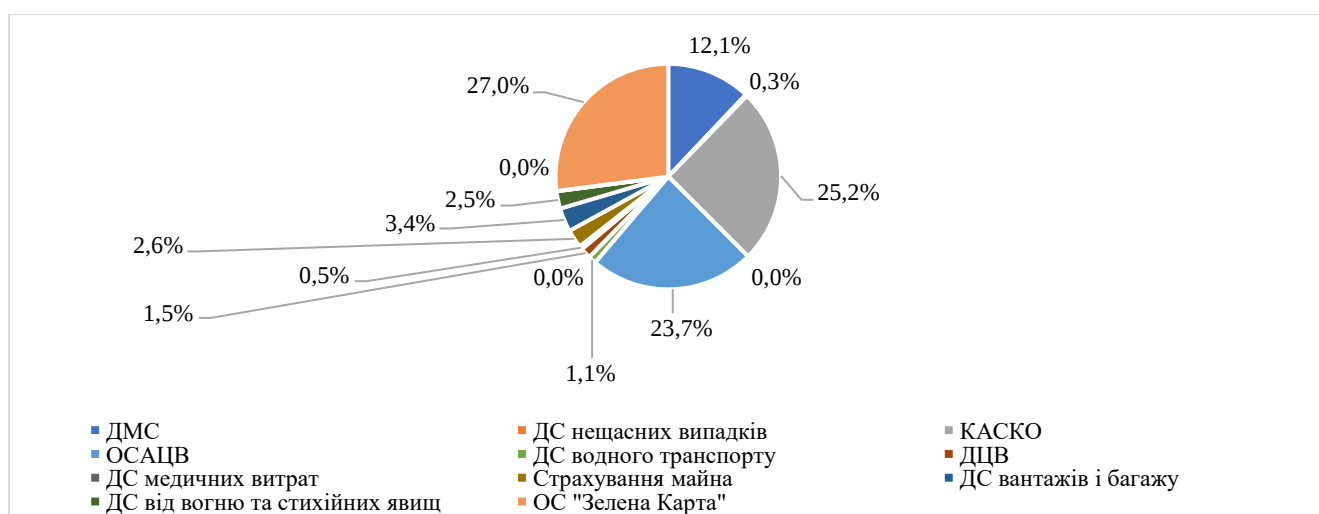


Рис. 2.38. Структура страхового портфеля ПрАТ «СК «УСГ» під державним наглядом НБУ у 2023 р.

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця 2.13

Сформований страховий портфель ПрАТ «СК «УСГ» за 2020-2023рр., %

Назва прийнятого ризику	2020	2021	2022	2023
	Державний нагляд НЦКПФР	Державний нагляд НБУ		
Добровільне Медичне Страхування (ДМС)	11,9%	13,1%	10,2%	12,1%
Добровільне Страхування (ДС) нещасних випадків	0,4%	0,4%	0,2%	0,3%
КАСКО	31,1%	29,6%	19,4%	25,2%
ДС на випадок хвороби	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
ОСАЦВ	8,6%	9,9%	10,8%	23,7%
ДС водного транспорту	0,4%	0,7%	0,8%	1,1%
ДС водного відповідальності власників водного транспорту	0,3%	0,5%	0,0%	0,0%
ДЦВ	1,4%	1,4%	1,1%	1,5%
ДС медичних витрат	1,1%	0,7%	0,5%	0,5%
Страхування майна	11,5%	9,9%	2,4%	2,6%
ДС вантажів і багажу	2,5%	2,9%	4,1%	3,4%
ДС від вогню та стихійних явищ	11,4%	9,8%	2,3%	2,5%
Обов'язкове Страхування (ОС) цивільної авіації	0,8%	0,7%	0,2%	0,0%
ОС "Зелена Карта"	18,6%	20,3%	48,2%	27,0%

Джерело: складено на основі [54]

Як видно з даних табл. 2.13 загалом по страховому портфелю 2022 р. даного страховика тільки за видом страхування «Зелена картка» йде значне зростання, що пов'язано зі збільшенням виїзду транспорту закордон; також йде суттєве зменшення страхування за КАСКО, як найбільш збиткового виду страхування; всі інші види страхування на кінець 2022 р. мають від'ємну тенденцію у структурі страхового портфеля при зростанні страхового потенціалу, але при цьому валові страхові премії зростають, що обумовлено такими чинниками, як інфляція,

зростання тарифів тощо. Аналогічна ситуація у 2022 р. спостерігається й у ПрАТ «СГ «ТАС», ПрАТ «СК «ВУСО». Ситуація була змінена у 2023 р.: зменшення питомої ваги за «Зеленою карткою»; збільшення – за КАСКО та ОСАЦВ, що свідчить про адаптацію страховика до мінливих умов господарювання, у тому числі за рахунок впровадження страхових послуг на інноваційних засадах.

Протилежний стан спостерігається в ПрАТ «СК «ARX» - страховий потенціал зменшується. Натомість страховий портфель зростає за всіма видами страхування (табл. 2.14 та рис. 2.31) при зростанні страхових премій.

Таблиця 2.14

Сформований страховий портфель ПрАТ «СК «ARX» за 2020-2023рр., %

Назва прийнятого ризику	2019	2020	2021	2022	2023
	Державний нагляд ЦКПФР		Державний нагляд НБУ		
ДМС	12,7%	13,3%	13,8%	15,8%	14,4%
ДС нещасних випадків	0,1%	0,1%	0,1%	0,0%	0,1%
КАСКО	60,3%	61,2%	61,1%	55,8%	53,7%
ОСАЦВ	7,4%	8,3%	7,8%	8,4%	8,0%
ДЦВ	1,2%	1,3%	1,2%	1,3%	1,2%
ДС медичних витрат	2,2%	1,1%	1,5%	2,6%	1,9%
Страхування майна	13,0%	12,7%	11,9%	11,6%	11,9%
ДС фінансових ризиків	0,4%	0,6%	0,9%	1,6%	3,5%
ДС вантажів і багажу	0,9%	1,0%	1,1%	0,8%	1,2%
ОС цивільної авіації	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
С/г продукція	1,9%	0,4%	0,7%	0,2%	0,2%
ОС "Зелена Карта"	0,0%	0,0%	0,0%	1,8%	3,8%

Джерело: складено на основі [114]

Зауважимо, що зростання за «Зеленою карткою» - незначне порівняно з динамікою зростання за цим видом по страховому ринку в цілому. Аналогічна ситуація спостерігається у АТ «СК «Уніка» (рис. 2.32), АТ «СК «Інго» (рис. 2.33), ПрАТ «СК «ВУСО» (рис. 2.34), вихідні дані наведені у додатку В.

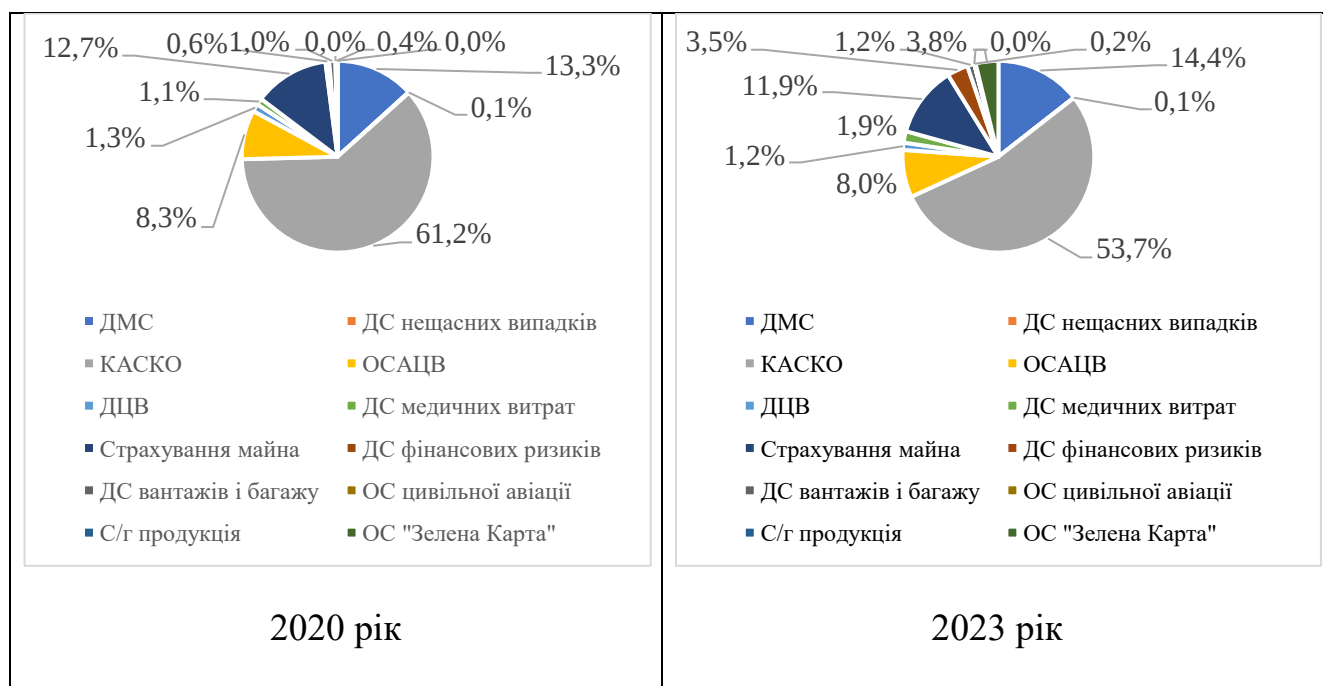


Рис. 2.39. Динаміка сформованого страхового портфелю ПрАТ «СК «ARX» під державним наглядом НЦКПФР у 2020 р. та державним наглядом НБУ у 2023 р.

Джерело: складено на основі [54]

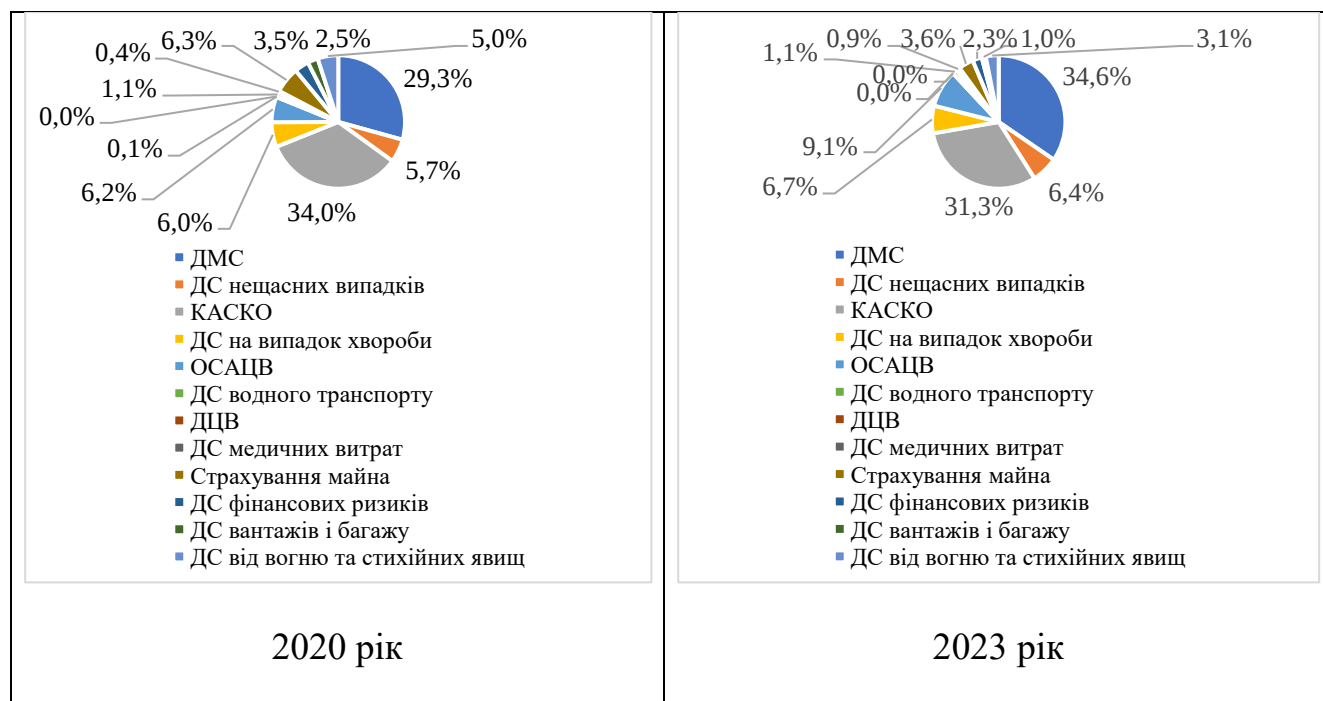


Рис. 2.40. Динаміка сформованого страхового портфелю АТ «СК «Уніка» під державним наглядом НЦКПФР у 2020 р. та державним наглядом НБУ у 2023 р.

Джерело: складено на основі [115]

Аналіз наведеної динаміки щодо структури страхового портфелю дозволяє підтвердити гіпотезу, що саме сформований страховий та інвестиційний потенціал стають фінансовою базою для розвитку страхової діяльності.

Інвестиційний потенціал, призначення якого складається не тільки з розвитку страхової діяльності, але й подальшого накопичення для отримання додаткового доходу у вигляді фінансових надходжень від інвестиційної діяльності. Аналіз напрямів вкладання коштів у інвестиційні інструменти дозволяє визначити основні тенденції у такому інвестуванні.

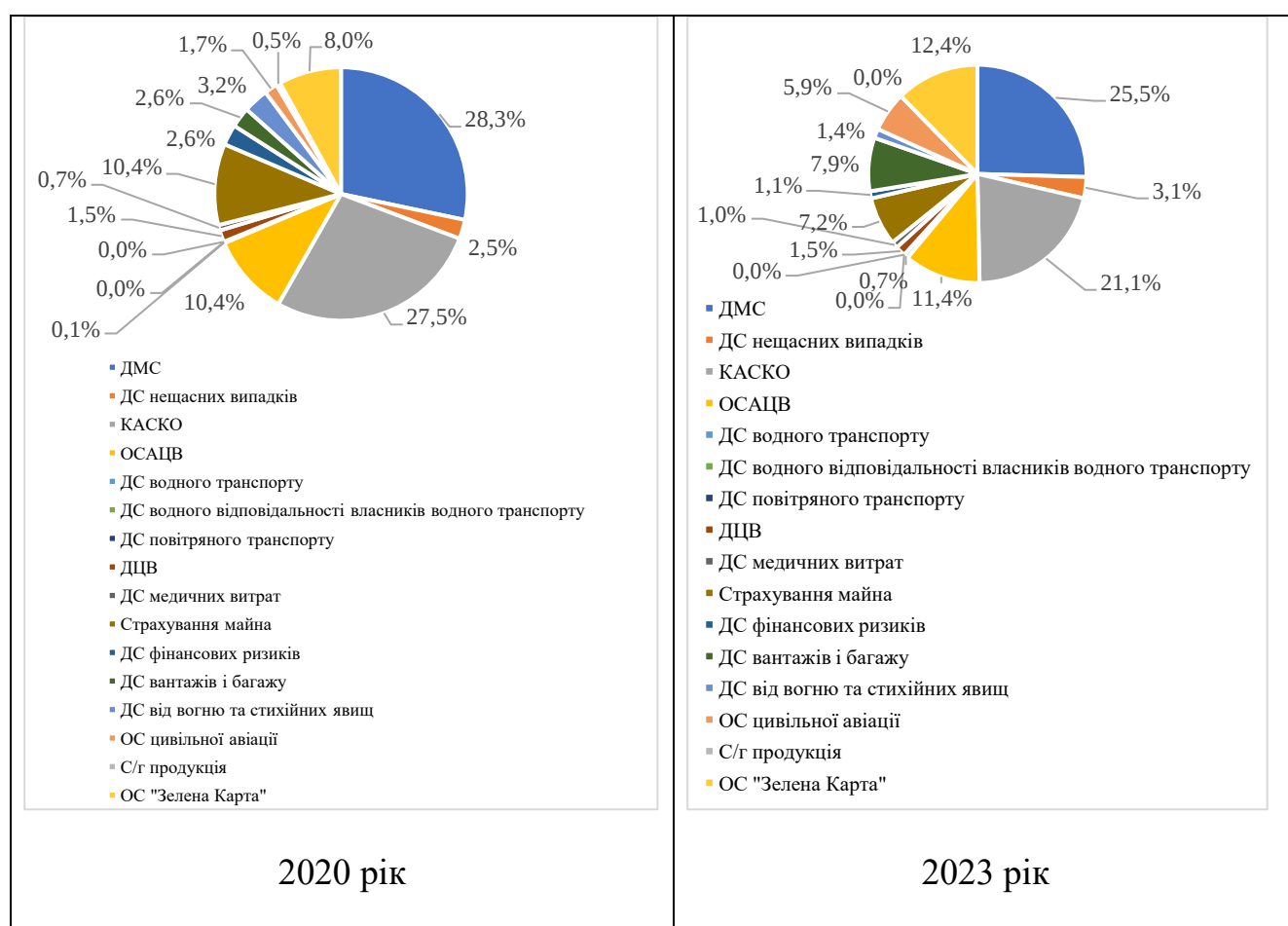


Рис. 2.41. Динаміка сформованого страхового портфелю АТ «СК «Інго» під державним наглядом НЦКПФР у 2020 р. та державним наглядом НБУ у 2023 р.

Джерело: складено на основі [115]

Розміщення страхових активів регламентується українським законодавством, контролюється на сучасному етапі НБУ. Це пов'язано із необхідністю забезпечення

безпеки розміщення активів, попередження зловживань у цій сфері та злочинного відмивання грошей.

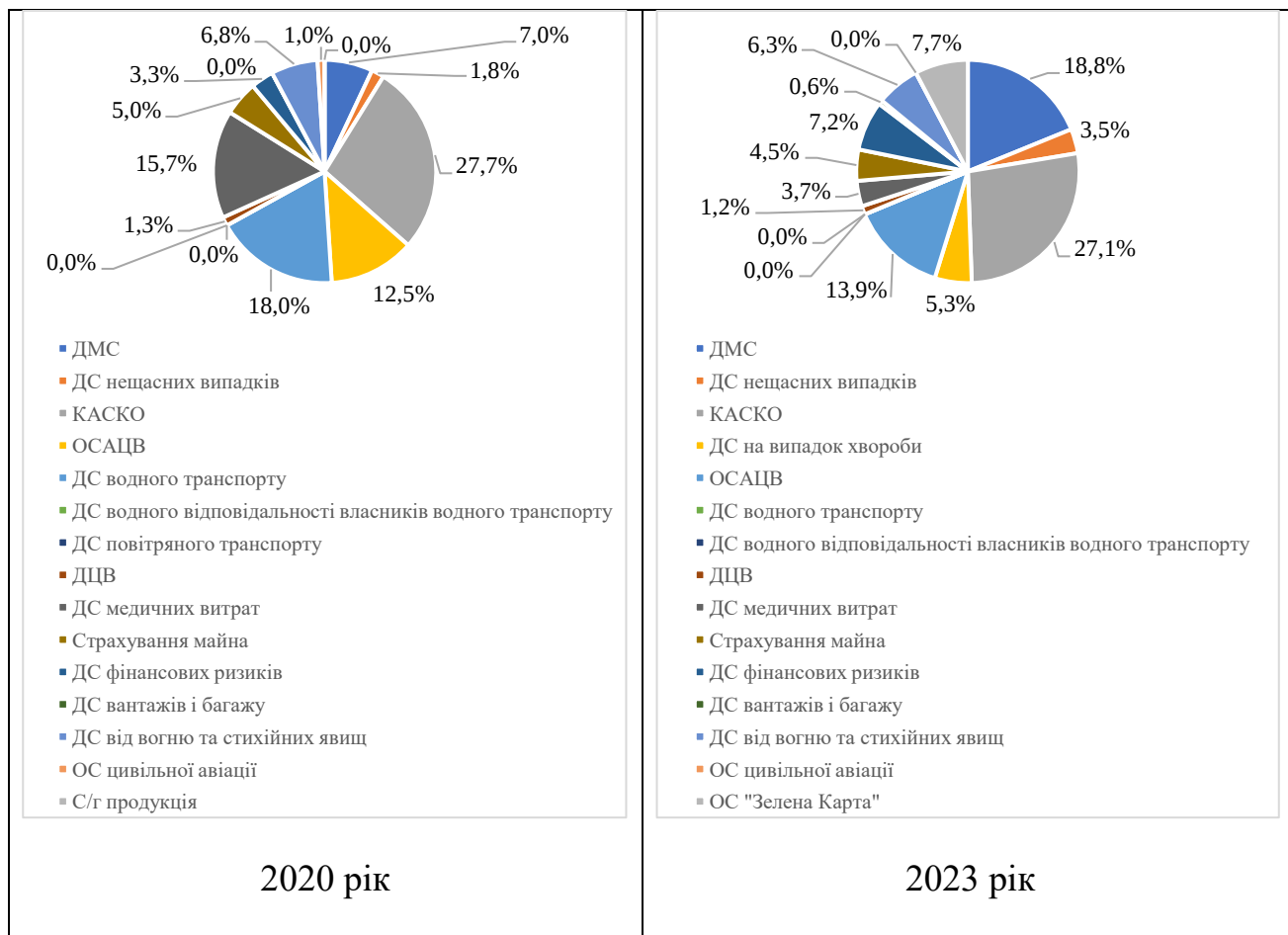


Рис. 2.42. Динаміка сформованого страхового портфелю ПрАТ «СК «ВУСО» під державним наглядом НЦКПФР у 2020 році та державним наглядом НБУ у 2023 р.

Джерело: складено на основі [115]

Структура прийнятих активів страховиків для виконання вимог до нормативу платоспроможності та достатності капіталу на страховому ринку України у цілому по страховому ринку України надана у табл. 2.15. та рис. 2.43.

Таблиця 2.15

Структура прийнятих активів страховиків для виконання вимог до нормативу платоспроможності та достатності капіталу на страховому ринку України 2018-2023 рр., %

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	Державний нагляд НЦКПФР			Державний нагляд НБУ		
Депозити	46,6	46	4,6	4,5	4,5	30,3
Нерухоме майно	6,0	6,1	6,7	9,6	9,1	4,2
Дебіторська заборгованість	0,0	0,0	18,1	7,0	7,7	1,0
Права вимоги до перестраховиків	20,9	12,7	12,1	13,8	12,6	7,0
Поточні рахунки	10,4	9,4	6,6	5,0	5,8	8,0
Залишки в МТСБУ	0,0	0,0	5,4	7,3	7,9	11,9
Державні цінні папери	14,1	19,5	18,1	27,9	31,1	36,1
Інші активи	2,0	6,3	28,4	24,8	21,3	1,5

Джерело: складено на основі [115]

Аналіз динаміки вкладень активів свідчить, що ситуація з 2018 р. суттєво змінилася: якщо у попередні роки страховики надавали перевагу у розміщенні активів у депозити та акції підприємств (банківські вклади у 2017 р. склали 33,9%; цінні папери – 39,4 %, у тому числі акції – 18,4 %), то вже у 2020 р. державні цінні папери складають значну частину активів, які розміщені, а рівень депозитів дещо знизився.

Така ситуація пояснюється високою прибутковістю державних цінних паперів при низькому рівні ризику. Згідно даних Національного Банку України ДДЦП (дохідність державних цінних паперів на первинному ринку) на 2022 рік складала 19,5%, станом на 2023 р - 18,7%.

Аналіз відсоткових ставок за фінансовими інструментами показав, що відсоткові ставки за видами фінансових інструментів за той самий період складають:

- *Акції* – відсоткові ставки за акціями українських компаній коливаються в діапазоні від 10% до 20%;
- *Облігації* - відсоткові ставки за облігаціями українських компаній коливаються в діапазоні від 5% до 15%;
- *Дорогоцінні метали* - відсоткові ставки за дорогоцінними металами є найнижчими серед усіх фінансових інструментів. Вони є і найменш ризикованими;
- *Відсоткові ставки за золотом* коливаються в діапазоні від 1,5% до 2,5%;
- *Валюта* - відсоткові ставки за доларами США коливаються в діапазоні від 0,5% до 1,5%;
- *Нерухомість* - відсоткові ставки за нерухомістю в Україні коливаються в діапазоні від 5% до 15%.

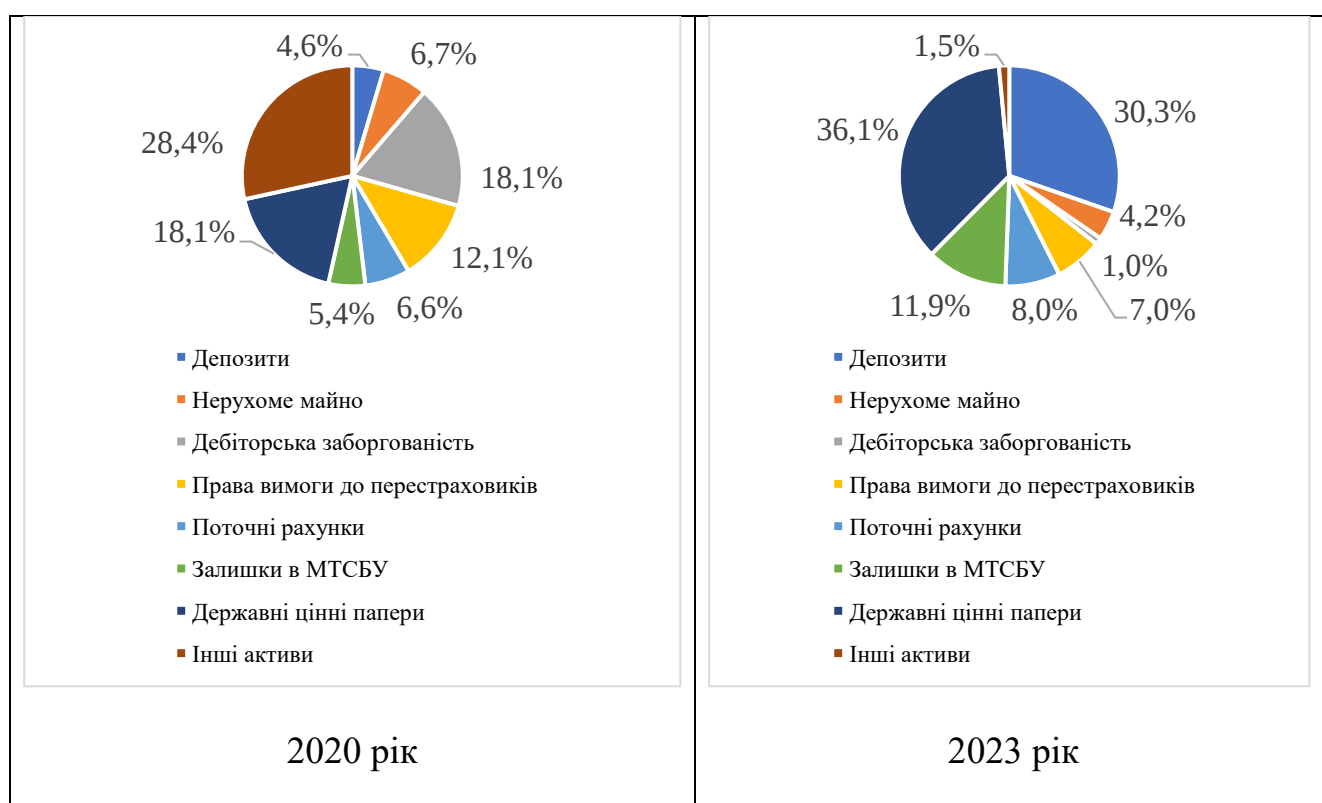


Рис. 2.43. Динаміка змін розміщення активів страхового ринку України під державним наглядом НЦКПФР у 2020 році та державним наглядом НБУ у 2023 р.

Джерело: складено на основі [115]

Критерії, за якими, як правило, здійснюється інвестиційна діяльність, можливо представити у табл. 2.16 (у якості прикладу).

Таблиця 2.16

Результати інвестиційної діяльності страхової компанії «N» за 2020 рік

Інвестиції у цінні папери			Депозити у банках			
Відсоток річних	Вклад тис.грн	Прибуток тис.грн	Банки	Відсоток річних	Вклад тис.грн	Прибуток тис.грн
15,00%	5683,2	852,48	1)Райфайзен Банк Аваль	16,00%	7377,6	1180,416
			2)Укрсиббанк	18,00%	7377,6	1327,968
			3)Приватбанк	16,00%	7377,6	1180,416
			Усього	-	22732,8	3688,800

Джерело: складено самостійно

На основі даної таблиці можемо розрахувати загальну суму прибутку за вільними резервами, як суму прибутку за цінними паперами та прибутку від депозитних вкладів у 2020 році:

$$852,48 + 3688,8 = 4541,28 \text{ тис.грн.}$$

Використовуючи шкалу оцінки показників використання інвестиційного потенціалу страховика із табл. 2.17 стає можливим розрахунок оцінки показників використання інвестиційного потенціалу страховика (табл. 2.18). Наведемо приклад такого розрахунку за ПрАТ «СК «ВУСО».

ПрАТ «СК «ВУСО» є однією з найбільших страхових компаній в Україні. За даними фінансової звітності та звіту незалежного аудитора за 2022 р., інвестиційний портфель компанії складається з таких активів:

- Банківські депозити - 70,0%. Це найбільша частка в інвестиційному портфелі компанії. Банківські депозити є найбільш ліквідними активами, що дозволяє страховику швидко отримати доступ до грошових коштів у разі необхідності.
- Державні облігації - 25,0%. Державні облігації є відносно безпечним активом, який приносить стабільний дохід.
- Облігації підприємств - 5,0%. Облігації підприємств є більш ризикованим активом, ніж державні облігації, але вони можуть приносити більший дохід.
- Нерухомість - 0,0%. Нерухомість є довгостроковим активом, який може приносити дохід у вигляді орендної плати.
- Акції - 0,0%. Акції є найбільш ризикованим активом в інвестиційному портфелі компанії, але вони можуть приносити найбільший дохід.

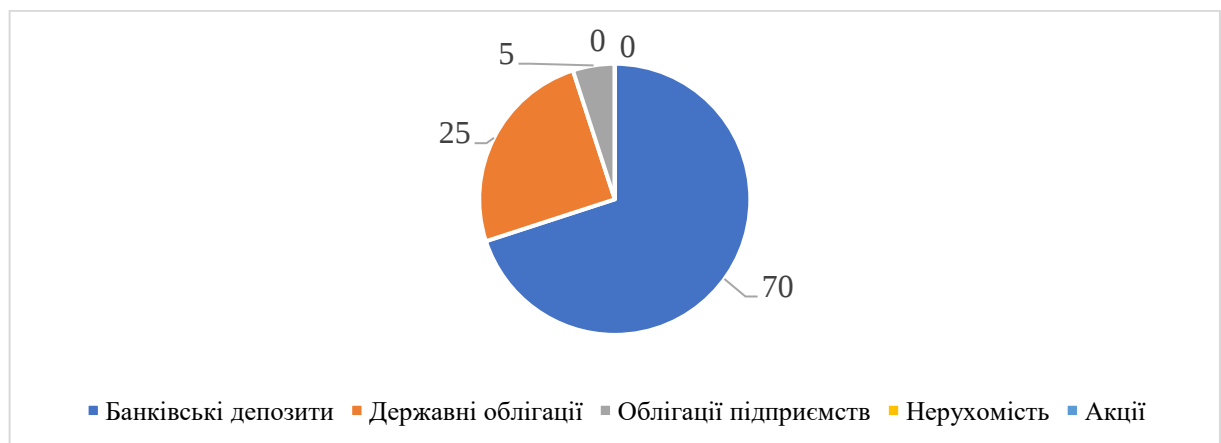


Рис. 2.44. Структура страхового портфелю ПрАТ «СК «ВУСО», %
Джерело: складено на основі [140]

Таблиця 2.17

Шкала оцінки показників використання інвестиційного потенціалу страховика

Показник	Оцінка		
	Добре	Задовільно	Незадовільно
Показник доходності власного капіталу	[19.5%: +∞)	[0: 19.5%)	(- ∞:0)
Показник доходності інвестицій	[19.5%: +∞)	[0: 19.5%)	(- ∞:0)
Показник доходності розміщення страхових резервів	[19.5%: +∞)	[0: 19.5%)	(- ∞:0)
Показник ліквідності активів	[95 %; +∞)	[65%:95%)	[0%:65%)

Продовження таблиці 2.17

Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	[max (80 %; 180%); +∞)	[min (80 %; 180%); max (80 %; 180%))	[0 %; min (80 %; 180%))
Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	[max (170 %; 225%); +∞)	[min (170 %; 225%); max (170 %; 225%))	[0 %; min (170 %; 225%))
Показник участі в капіталі	[0; 1 %]	(1 %; 10 %]	(10 %; +∞)
Показник частки страхових резервів в активах	[0; min (30 %; 53%)]	(min (30 %; 53%); max (30 %; 53%)]	(30 %; +∞)
Показник зростання активів	[max (0 %; -22%); +∞)	[min (0%; -22%); max (0 %; -22%))	(-∞; min (0 %; -22%))
Показник зростання інвестиційного портфеля	[max (0 %; 9.1%); +∞)	[min (0 %; 9.1%); max (0 %; 9.1%))	(-∞; min (0 %; 9.1%))

Джерело: розраховано самостійно на основі [130]

Показник покриття ліквідними активами страхових резервів України за 2022 рік не є інформаційно загальнодоступним. Однак, можна знайти інформацію про показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань страхових компаній України за 2022 рік. За даними [130], цей показник склав 1,8, що є нижчим за вимоги Національного банку України (2,0). Показник покриття ліквідними активами страхових резервів дорівнює 180%.

Середнє значення показника покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань: загальний обсяг активів страховиків порівняно з початком року (до воєнної агресії) майже не змінився і становив 65,7 млрд грн.

Не зменшився ні розмір прийнятних активів, ні обсяг сформованих страхових резервів (36,6 млрд грн). Протягом дії воєнного стану страховики не тільки не зменшили, але й наростили обсяги ліквідних активів – з 14,9 млрд грн до 17,2 млрд грн. Середнє значення показника покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань $= (17,2 + 65,7)/36,6 \cdot 100\% = 225\%$. Показник зростання інвестиційного портфеля наведений у табл. 2.18.

Таблиця 2.18

Фінансові показники для розрахунку зростання інвестиційного портфеля

ПрАТ «СК «ВУСО», тис.грн.

Показник	Сума
Поточні фінансові інвестиції	92134
Поточні фінансові інвестиції на початок звітного періоду	187545

Джерело: складено на основі [140]

Показник зростання інвестиційного портфеля = $((92134/187545) - 1) * 100\% = -50.87\%$. Загалом інвестиційний портфель зменшився, що у майбутньому може привести до недоотримання інвестиційного доходу та зменшення інвестиційного потенціалу.

За наведеними формулами стає можливим розрахунок показників оцінки інвестиційного потенціалу та його використання у табл. 2.19 - 2.20.

Таблиця 2.19

Показник	Формула розрахунку
Доходність власного капіталу	$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середній обсяг власного капіталу протягом року}} 100\%$
Показник доходності інвестицій	$\frac{\text{Фінансовий результат від фінансової діяльності}}{\text{Середній обсяг фінансових інвестицій протягом року}} 100\%$
Показник доходності розміщення строкових резервів	$\frac{\text{Фінансовий результат від фінансової діяльності}}{\text{Середній обсяг чистих страхових резервів протягом року}} 100\%$
Показник ліквідності активів	$\frac{\text{Високоліквідні активи}}{\text{Забов'язання}} 100\%$
Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	$\frac{\text{Фінансові інвестиції за виключенням участі у капіталі}}{\text{Чисті страхові резерви}} 100\%$
Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	$\frac{\text{Інвестиції в дочірні підприємства}}{\text{Фінансові інвестиції за виключенням участі у капіталі} + \text{Інвестиції в дочірні підприємства}} 100\%$
Показник участі в капіталі	$\frac{\text{Чисті страхові резерви}}{\text{Активи}} 100\%$
Показник зростання активів	$\left(\frac{\text{Активи на кінець звітнього періоду}}{\text{Активи на початок звітнього періоду}} \right) - 100\%$

Продовження таблиці 2.19

Показник зростання інвестиційного портфеля	$\left(\frac{\text{Фінансові інвестиції}}{\text{Фінансові інвестиції на початок звітнього періоду}} \right) - 100\%$
--	---

Джерело: розраховано самостійно на основі [149]

Таблиця 2.20

Оцінки показників використання інвестиційного потенціалу страховика
ПрАТ СК «ВУСО» за 2022 р.

Показник	Значення	Оцінка
Показник доходності власного капіталу	3,79%	задовільно
Показник доходності інвестицій	11,67%	задовільно
Показник доходності розміщення страхових резервів	11,56%	задовільно
Показник ліквідності активів	81,89%	задовільно
Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	300,0%	добре
Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	52,23%	незадовільно
Показник участі в капіталі	0%	добре
Показник частки страхових резервів в активах	17,29%	добре
Показник зростання активів	8,44%	добре
Показник зростання інвестиційного портфеля	-50,87%	незадовільно

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Таким чином, за більшою кількістю показників ПрАТ СК «ВУСО» на задовільному рівні використовує інвестиційний потенціал, але існують проблеми з покриттям ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань.

Що стосується використання інвестиційного потенціалу іншими страховиками, які аналізуються, то можна казати, що відбувається зменшення вкладень на депозитні рахунки (ПрАТ «СК «ARX», АТ «СК «Уніка», АТ «СК «Інго») при зростанні вкладень у державні цінні папери (дані подані у додатку В).

Так, в ПрАТ «СГ «ТАС» у 2022 р. показник ліквідності активів є незадовільним, таке значення має і показник покриття ліквідними активами страхових резервів та показник покриття ліквідними активами, а також

інвестиціями страхових зобов'язань. Тобто у страховика є проблема з ліквідністю активів, що обумовлює необхідність збільшення кількості активів. Загалом можна зробити висновок, що страхова компанія має задовільний інвестиційний потенціал та його використання.

Аналіз використання інвестиційного потенціалу за ПрАТ УСГ свідчить про низькі показники ліквідності активів, покриття ліквідними активами страхових резервів, покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань, участі в капіталі, тобто також існує проблема з ліквідністю та прибутковістю активів, що у цілому знижує показник використання інвестиційного потенціалу.

Виключенням можна вважати ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», де спостерігається протилежна ситуація з розміщенням активів (табл. 2.21).

Таблиця 2.21

Структура прийнятих активів страховиків для виконання вимог до нормативу платоспроможності та достатності капіталу

ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2020-2023 рр., %

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	82,0	81,9	70,6	18,6
Нерухоме майно	н/д	н/д	н/д	31,2
Дебіторська заборгованість	н/д	н/д	н/д	12,6
Права вимоги до перестраховиків	н/д	1,8	5,5	3,5
Поточні рахунки	1,8	0,5	1,5	18,6
Залишки в МТСБУ	0,5	0,5	0,4	н/д
Державні цінні папери	4,8	4,0	3,3	15,4
Інші активи	10,9	11,2	18,8	н/д

Джерело: розраховано самостійно на основі [115]

Порівняння даних використання інвестиційного потенціалу та даних динаміки формування інвестиційного потенціалу (рис. 2.21) за даним страховиком

свідчить про активне використання потенціалу, але орієнтацію страховика на менш прибуткові активи.

Стосовно використання перестрахового потенціалу, то отримання такої інформації є ускладненим, тому у якості прикладу використання перестрахового потенціалу наведемо розрахунки відшкодування перестраховиками страхових збитків за АТ «СК «Інго» за 2021-2023 рр.(табл. 2.22).

Таблиця 2.22

Чисті понесені збитки за страховими виплатами за АТ «СК «Інго» з
а 2021-2023 рр.

№	показник	2023	2022	2021
1	Страхові виплати (чисті), тис грн (п.1.1+1.2+1.3+1.4- п.2) :	1017546	651957	815308
1.1	Медичне страхування	450669	282216	334385
1.2	КАСКО	320589	244137	295040
1.3	ЦВВТЗ	119616	137669	185601
1.4	Інші види	126672	54451	92673
2	Відшкодування перестраховиками, тис грн	(438999)	(286983)	(295056)
3	Питома вага страхового відшкодування перестраховиками у страхових виплатах,%	43,1	44,0	36,2
4	Передано у перестраховування, тис грн	478632	243662	468645
5	Страхові премії з урахуванням премій переданих у перестраховування, тис грн	2674896	1779726	2000174
6	Питома вага страхових премій переданих у перестраховування у сумі валових премій, %	0,2	0,1	0,2

Джерело: складено на основі [136]

Як видно з даних табл. 2.22 страхові виплати мають тенденцію до збільшення, простежується коливання за преміями, переданими у перестраховування, від 0,1% до 0,2% у аналізованому періоді, тобто страховик залишає на своїй відповідальності більшу частку премії. З погляду на динаміку відшкодування: питома вага виплат перестраховиками знизилась несуттєво – менше, ніж на 1,1%, можна зробити

висновок, що політика у сфері перестраховування була вірною, а перестраховий потенціал мав тенденцію до зростання (рис. 2.26).

Оцінювання ефективності використання фінансового потенціалу здійснимо з використанням матриці фінансової стійкості страховика $SL=\{S(L1), S(L2), S(L3), S(L4)\}$ вихідні дані наведені у додатку В.

Отримані рівняння дозволяють зробити наступні висновки (результуючі рівняння за 2018 р., 2022 р. та 2023 р. наведені у табл. 2.23, рівняння за період 2018-2023 рр. наведені у додатку В) :

Таблиця 2.23

Матриця фінансової стійкості страховиків 2021-2023 рр.

п/н	Назва страховика	Рівняння		
		2018	2022	2023
1	ПрАТ «СК «УСГ»	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}
2	ПрАТ «СК «ARX»	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}
3	ПрАТ «СК «ВУСО»	{0,1,1,0}	{0,1,1,0}	{0,1,1,0}
4	АТ «СК «Інго»	{0,1,1,0}	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}
5	ПрАТ «СГ «ТАС»	{0,1,1,0}	{0,1,1,1}	{0,1,1,0}
6	АТ «СК «Уніка»	{0,1,1,0}	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}
7	ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	{0,1,1,0}	{0,1,1,1}	{0,1,1,1}

Джерело: розраховано самостійно

П'ять страховиків з сьомі, які аналізувалися, мали у 2018 р. кризовий стан по розрахунків по боргах при недостатньому рівні забезпечення беззбиткової діяльності або досягнення цільових показників стратегічних цілей та завдань та низький рівень рентабельності власного капіталу. Ситуація значно покращилася у 2022 р.: рентабельність власного капіталу зросла, але рівень боргового навантаження не змінився. Відмітимо також, що протягом періоду, який аналізувався, відбувалися зміни й за іншими показниками. В основному це стосувалося показника L4 - рентабельності власного капіталу. Узагальнюючи можемо констатувати, що всі страховики, які аналізувалися мають приховану кризу по розрахунках по боргах. Порівнюючи отримані результати за матрицею та

динаміку страхового, інвестиційного та перестрахового потенціалу можемо зробити наступний висновок: накопичення та витрачання потенціалу відбиває зміну фінансового стану страховиків з певним лагом: зростання чергується з падінням основних показників діяльності.

Такий висновок також підтверджується даними ПрАТ СК «Еталон», яка займає 25 місце у рейтингу 2022 р. за показником страхові премії, та за більшістю показників має від’ємну динаміку (наприклад, у 2020 р. ПрАТ СК «Еталон» мала падіння страхових прямих на 33%). Дані щодо матриці рівнянь фінансової стійкості страховика ПрАТ СК «Еталон» за 2018-2022 рр. наведені у додатку Г. Узагальнюючи отримані показники можна оцінити фінансовий стан ПрАТ СК «Еталон» як передкризовий.

Підсумовуючи можна казати, що формування та використання фінансового потенціалу дозволяє страховикам підтримувати належний рівень фінансової стійкості у мінливому середовищі, збільшувати отримані страхові премії, вести більш зважену політику. Разом з тим, менеджмент фінансового потенціалу відбувається у більшому ступені на інтуїтивному рівні, адже сьогодні існуючі нормативні та наукові розробки обмежено висвітлюють дане питання, не створена система управління фінансовим потенціалом страховика (що призводить до певних фінансових провалів), не впроваджена відповідна звітність з метою попередження погіршення фінансового стану страховика як на рівні окремої страхової компанії, так й на рівні регулятора.

Висновки до другого розділу

Проведений аналіз функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу страховиків України дозволив отримати наступні висновки:

1. Вибір та побудова системи оцінки та моніторингу процесу формування та використання фінансового потенціалу як складової загальної системи

управління спирається на використання різноманітних підходів, а саме: концептуального, системного, витратного, процесного, функціонального, результативного, ресурсного, цільового. Аналіз вказаних підходів набув подальшого розвитку, а саме: були запропоновані науково-методичні положення щодо розрахунку страхового, інвестиційного, перестрахового потенціалу й, як якісної характеристики фінансового потенціалу страховика, потенціал фінансової стійкості, визначені межі коливання додаткових показників, які характеризують загальний фінансовий стан страховика.

2. Застосування вказаних положень дозволили виокремити та запропонувати низку показників для виявлення дії чинників, які впливають на формування та використання структурних елементів фінансового потенціалу страховика. Зокрема, для характеристики: страхового потенціалу показники поточної платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості страхового фонду; інвестиційного потенціалу - дохідність по вкладеним ресурсам; перестрахового потенціалу – коефіцієнт залежності від перестраховування, коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях, коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками; потенціалу фінансової стійкості – приріст капіталу, платоспроможність, рентабельність страхових операцій, рівень забезпеченості власним капіталом, співвідношення власного капіталу та зобов'язань, співвідношення страхових премій та страхових резервів тощо.

3. Запропоновано визначення стійкості страховика оцінювати за допомогою матриці рівнянь. В якості параметрів життєздатності страховика використовуються такі характеристики: рентабельність власного капіталу; співвідношення страхового капіталу та валюти балансу; співвідношення активів до зобов'язань; боргове навантаження.

4. Доведено, що використання концептуального підходу дає можливість підсилити цільовий аспект діяльності суб'єкта господарювання і ввести поняття потенціалу за напрямом використання. Потенціал за напрямом використання – це згруповані за функціями управління джерела, можливості, засоби, що можуть бути

приведені до дії і використані для досягнення основних цілей підприємства – забезпечення конкурентоздатності і беззбитковості за видами діяльності. Запропоновано систему показників щодо оцінювання фінансового потенціалу за напрямками використання, зокрема, коефіцієнти: приріст страхових премій; приріст інвестиційних вкладень та доходності; зміна вхідного та вихідного перестраховування.

5. Аналітичне дослідження формування фінансового потенціалу страховика показало, що успішні компанії два-три роки поспіль формують страховий потенціал (накопичення), потім йде його використання, що є цілком виправданою практикою, адже гроші вкладаються у розвиток. Аналіз накопичення страхового потенціалу вказує на стрибкоподібне підвищення платоспроможності. Виявлення такого циклу стає засадою для розробки стратегії розвитку страховика. Формування та витрачання інвестиційного потенціалу відбувається періодично з інтервалом 2-3 роки, інвестиційний цикл більш скорочений відносно страхового циклу, що попередньо дає нам підстави вважати, що інвестиційний портфель страховика більш активно оновлюється. Чіткої динаміки формування перестрахового потенціалу за вхідним перестраховуванням не спостерігається, що свідчить про неспроможність страховиків, діяльність яких аналізується, до прийняття додаткових ризиків, реалізацію більш консервативної політики та обмежених фінансових можливостей. Такий стан не можна вважати задовільним, адже це свідчить про обмежені можливості розширення страхової діяльності у перспективі. Політика перестраховування у страховиків більш відбиває маневрування між надходженням страхових внесків та можливістю залишення ризиків на власному утриманні.

6. Дослідження основних тенденцій у використанні фінансового потенціалу страховика доводить, що більшість компаній дотримуються стратегії розвитку філій та територіального розподілу. Розширенню діяльності сприяє й використання інвестиційного потенціалу. Таким чином за цим напрямом можемо говорити про використання двох складових фінансового потенціалу: страхового та

інвестиційного, що підтверджується аналізом динаміки страхового портфеля страховиків, діяльність яких аналізується. Основною тенденцією у використанні перестрахового потенціалу є збільшення частки власного утримання.

7. Доведено, що формування та використання фінансового потенціалу дозволяє страховикам підтримувати належний рівень фінансової стійкості у мінливому середовищі, збільшувати отримані страхові премії, вести більш зважену політику. Разом з тим, менеджмент фінансового потенціалу відбувається у більшому ступеню на інтуїтивному рівні, не створена система управління фінансовим потенціалом страховика (що призводить до певних фінансових провалів), не впроваджена відповідна звітність з метою попередження погіршення фінансового стану страховика як на рівні окремої страхової компанії, так й на рівні регулятора.

Основні положення, отримані при виконанні розділу 2 знайшли своє відображення у публікаціях автора [5, 10, 28, 29, 31, 46]

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВИКА

3.1. Науково-методичний інструментарій формування фінансового потенціалу страховика

Управління фінансовим потенціалом страхової компанії стає все більше актуальним з огляду на глобальні кризові явища, які на сучасному етапі приймають перманентний характер. Тому використання тільки такого інструменту в управлінні фінансовим потенціалом як інтуїція, досвід стає ненадійним та невиправданим та веде до виникнення системних помилок при впровадженні стратегії розвитку страхової компанії. Незначна кількість наукових досліджень у цьому напрямку спонукає до пошуку нових інструментів та розробки рекомендацій щодо їх застосування у системі формування та використання фінансового потенціалу. Зауважимо, що на сьогодні нами не виявлено такої складової у системі управління фінансовою діяльністю страховика як повноцінна система (або підсистеми) формування та використання фінансового потенціалу. Ми можемо бачити тільки окремі її елементи, які в основному торкаються питань аналізу діяльності з метою внесення відповідних корегувань. Тому створення (розвиток, вдосконалення), визначення структури, взаємозв'язків, механізму такої системи стає безумовною вимогою при управлінні фінансовим потенціалом страховика.

Рішення, які приймаються при формуванні та використанні фінансовим потенціалом повинні бути узгоджені з головною метою, місією діяльності страховика - надання захисту страхувальнику у випадку настання непередбачуваної події, яка обговорена страховою угодою. Тобто, якщо виникає ситуація необхідності виплати страхового відшкодування, а наявних резервів незароблених премій не вистачає, то, незалежно від планів щодо накопичення страхового або іншого потенціалу, таке відшкодування повинне бути сплачено з усіх наявних джерел. Також формування фінансового потенціалу за напрямками повинне

відбивати завдання та перспективи діяльності страховика, наприклад, приймання на перестраховування або орієнтація на інвестиційну діяльність. Таким чином, формування тієї чи іншої складової фінансового потенціалу підпорядковується генеральній меті страховика (яка, доречі, може змінюватися).

Якщо ресурси в межах фінансового потенціалу безпідставно використовуються, то тим сам відбувається порушення пропорцій, яке гарантує фінансову стійкість страховика.

Для цього встановлюються пропорції, визначаються пріоритети фінансування, тобто змінюються розподіл ресурсів та завдання.

Застосовуючи принципи побудови системи формування та використання фінансового потенціалу та враховуючи загальноприйняті підходи до побудови системи управління, вимоги щодо системи управління страховика, місце даної системи у загальній системі управління можна представити наступним чином (рис. 3.1).

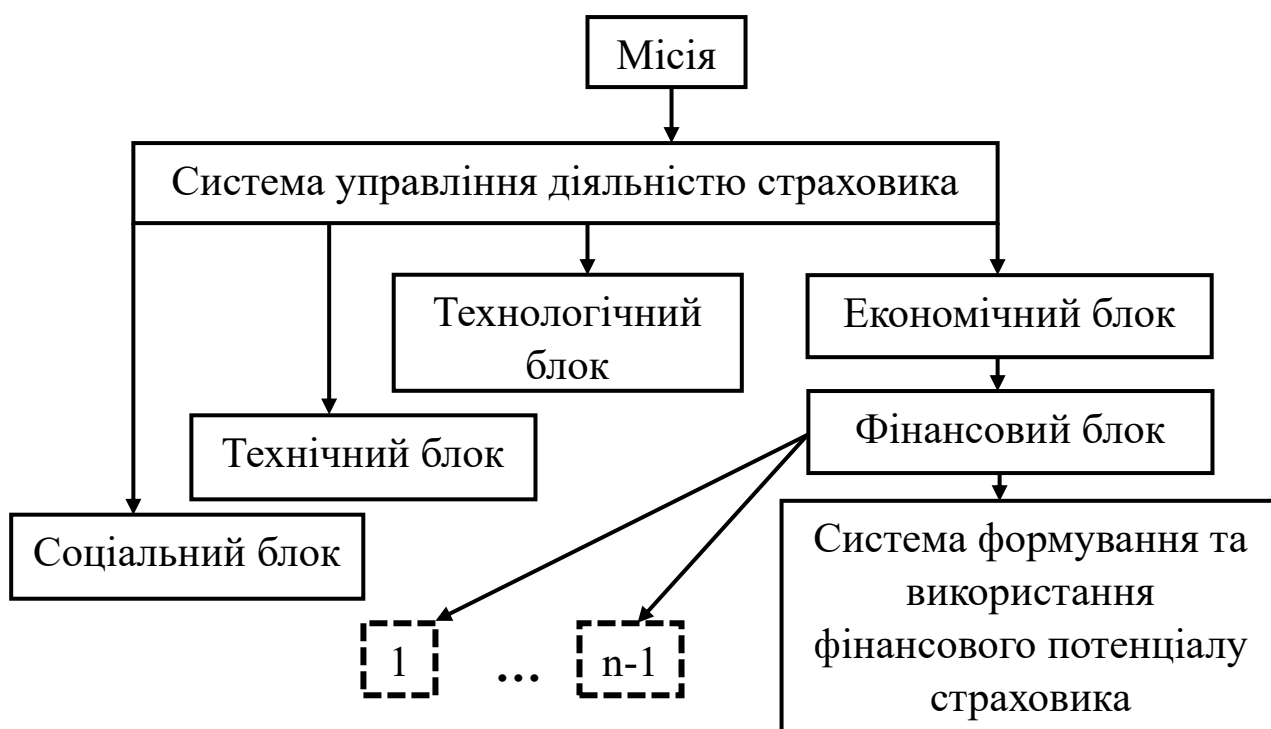


Рис. 3.1. Місце системи формування та використання фінансового потенціалу у загальній системі управління діяльністю страховика

Джерело: складено самостійно

Особливої уваги у системі формування та використання фінансового потенціалу потребує механізм (методи) формування фінансового потенціалу. У якості одного з методів формування фінансового потенціалу пропонується використовувати метод золотого перетину. Пропонується алгоритм застосування даного методу (рис. 3.2).

Відповідно до обраної мети формування фінансового потенціалу обирається головна компонента, тобто це може бути страховий потенціал або інвестиційний потенціал, або перестраховий потенціал. Наступним кроком є встановлення кількісної пропорції відповідно до правила золотого перетину. На наступному кроці відбувається оцінювання експертним методом достатності розміру обраної головної (першої) компоненти. Якщо розрахована величина компоненти не задовольняє вимогам експертів, то можливо два шляхи:

1. Збільшення (зменшення) розміру компоненти у ручному режимі;
2. Змінення компоненти на іншу.

При позитивному рішенні (задовольняє) виконується наступний крок, а саме: обирається наступна компонента. Дії щодо оцінювання (аналіз) повторюються. І так далі до кінцевого кроку – встановлення кількісних пропорцій за всіма компонентами.

Проілюструємо підхід, що пропонується, на прикладі обраних для аналізу компаній (табл. 3.1 – 3.7) .

Використання методу «золотого перетину» щодо розрахунку фінансового потенціалу за складовими дозволяє визначити пропорції розподілу формування складових потенціалу, а порівняння з фактичним значенням такого розподілу за даними страховика дозволяє зробити висновок про оптимальність такого розподілу.

Для розрахунку були взяті дані по страховикам за 2023 рік.

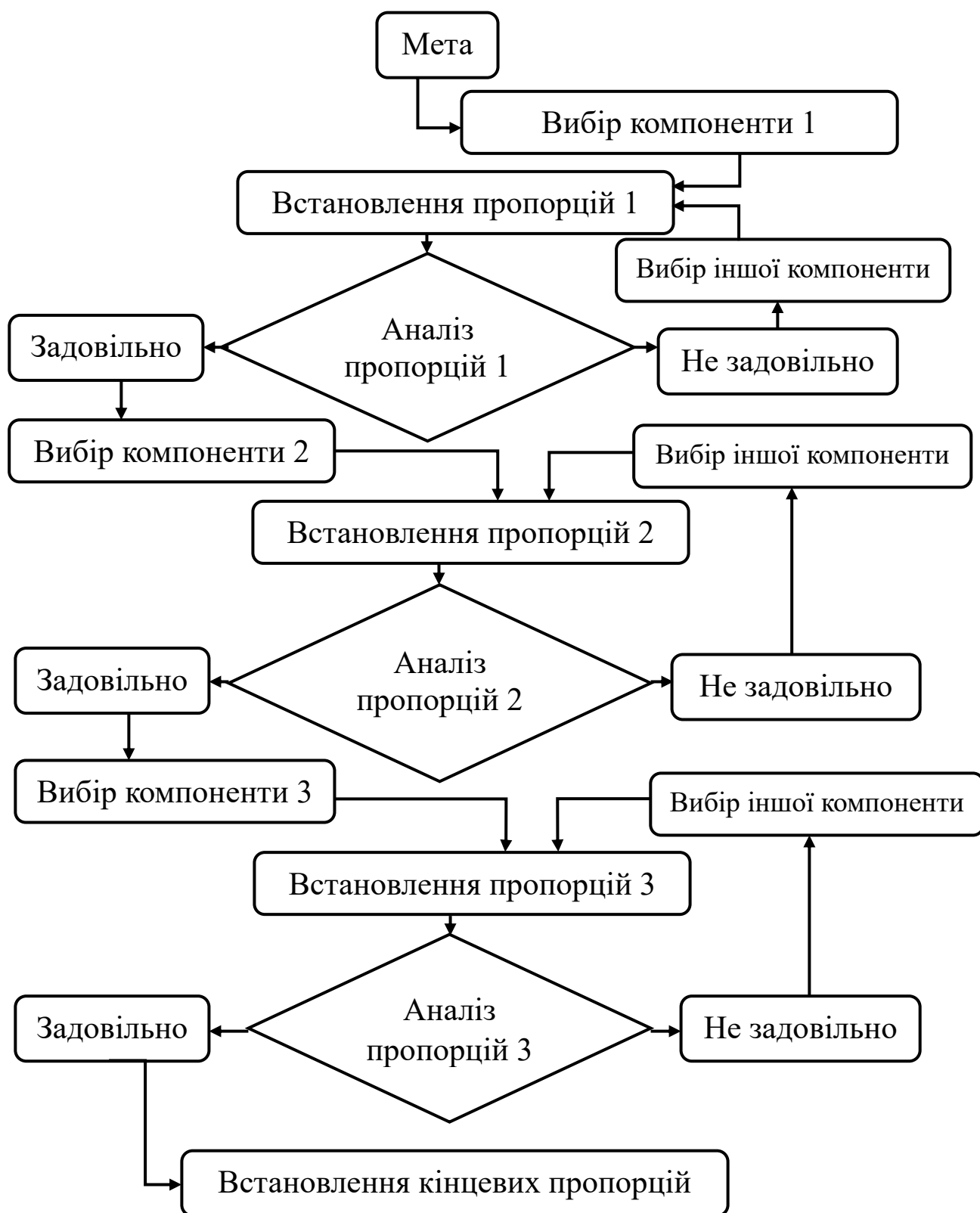


Рис. 3.2. Алгоритм використання методу золотого перетину при формуванні фінансового потенціалу страховика за складовими

Джерело: складено самостійно

Для ілюстрації алгоритму, який пропонується, використаний сценарний підхід. Зауважимо, що від'ємний знак у того чи іншого значення потенціалу свідчить про зменшення даного показника.

Таблиця 3.1

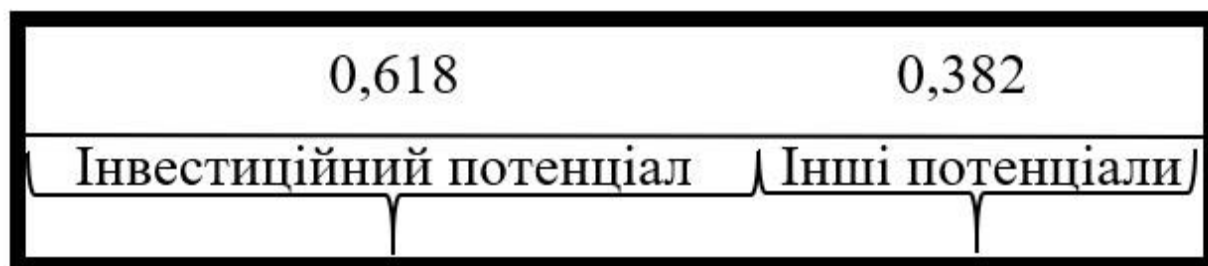
Розподіл фінансового потенціалу (приріст/зменшення) за складовими за страховими компаніями за 2023р., тис.грн.

Назва страховика	Страховий потенціал	Інвестиційний потенціал	Перестраховий потенціал	Вхідне перестраховування	Вихідне перестраховування
ПрАТ «СК «УСГ»	1237259	172196	57653	76977	-19324
ПрАТ «СК «АРХ»	1870863,1	-315668	19268,9	15247	4021,9
ПрАТ «СК «ВУСО»	1364437	290977	148703	115018	33685
АТ «СК «Інго»	1004681	299199	386986	152016	234970
ПрАТ «СГ «ТАС»	1758834	548414	67229	18799	48430
АТ «СК «Уніка»	1354759	-988489	-186593	-177044	-9549
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	1013894	-36063	-49489	-54382	4893

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

Вибір головної компоненти для першого кроку може бути зроблений із застосуванням анкети, що пропонується (Додаток Д табл. Д.1).

Припустимо на першому кроці за головну компоненту у ПрАТ «СК «УСГ» був обраний інвестиційний потенціал. Розрахунки здійснювались із округленням.



Таблиця 3.2

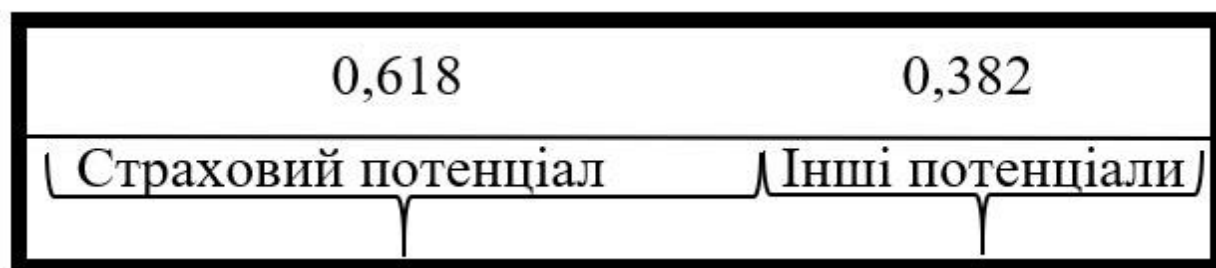
Сценарій 1. Метод золотого перетину за ПрАТ «СК «УСГ», перший крок,
головна компонента – інвестиційний потенціал, тис.грн.

Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	906672,74	560435,26

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

За розрахунком розмір інвестиційного потенціалу повинен дорівнювати 906672,74 тис.грн, фактично даний потенціал був сформований у значно меншому розмірі 172196 тис.грн. Відхилення значне. Це означає, що менеджментом страховика перевага не була надана напрямку використання «інвестування». У разі прорахунків з можливим прибутком від інвестування, компанія отримує збитки, що негативно позначиться на її фінансовій стійкості, тобто у даній страховій компанії правило «ризик-дохідність» політика переважає в бік - ризик.

На наступному кроці відбувається розподіл складової «інші потенціали», у якості головної компоненти обраний страховий потенціал.



Таблиця 3.3

Сценарій 1. Метод золотого перетину за ПрАТ «СК «УСГ», другий крок,
головна компонента – страховий потенціал, тис.грн.

Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	346348,99	214086,27

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Фактично сформований страховий потенціал склав 1237259 тис.грн, тобто відбувалося значне перевищення страхового потенціалу порівняно з прогнозним майже у чотири рази, що свідчить про підвищення агресивності страхової діяльності компанії. Разом з тим, нами було виявлено тенденцію щодо накопичення та використання складових фінансового потенціалу, яке може відбуватися для різних складових з інтервалом 2-3 роки та бути у протифазі. Таким чином ми можемо припустити, що вказана сума планується для використання у найближчий час, що є цілком виправданим з урахуванням складної фінансової ситуації у країні.

На наступному кроці (третій) головною та останньою компонентою є перестраховий потенціал, який поділяється на вхідне перестраховування та вихідне перестраховування (у даному випадку ми їх не розглядаємо як окремі).

Фактично перестраховий потенціал був використаний у розмірі 57653 тис.грн. за рахунок збільшення вхідного перестраховування. За нашими розрахунками він повинен бути сформований у розмірі 214086,27 тис.грн. Таким чином за даним сценарієм 1 відбувається певний перекид у бік накопичення інвестиційного потенціалу, що є некритичним для даного страховика та цілком підтверджується його стійким фінансовим станом.

Розглянемо другий сценарій, за яким головною компонентою обраний страховий потенціал (табл.3.4). Такий вибір може бути обумовлений бажанням розширення продуктової страхової лінійки, збільшенням частки на страховому ринку тощо.

Фактично розмір страховий потенціалу дорівнює 1237259 тис грн, тобто якщо страховик планує активізацію страхової діяльності порівняно з інвестиційною, то необхідно було би сформуванати страховий потенціал у меншому розмірі, перевищення є суттєвим ($1237259 - 906672,74 = 330586,26$ тис грн).

Таблиця 3.4

Сценарій 2. Метод золотого перетину за ПрАТ «СК «УСГ», перший крок,
головна компонента – страховий потенціал, тис.грн.

Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	906672,74	560435,26

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Це означає, що на наступному етапі такий профіцит коштів буде відчутний. У разі прорахунків з можливим прибутком від страхової діяльності, компанія може отримати збитки, що негативно позначиться на її фінансовій стійкості, тобто у даній страховій компанії певним чином ігнорується правило «ризик-дохідність».

На наступному кроці відбувається розподіл складової «інші потенціали», у якості головної компоненти обраний інвестиційний потенціал (табл. 3.5).

Таблиця 3.5

Сценарій 2. Метод золотого перетину за ПрАТ «СК «УСГ», другий крок,
головна компонента – інвестиційний потенціал, тис.грн.

Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	346348,99	214086,27

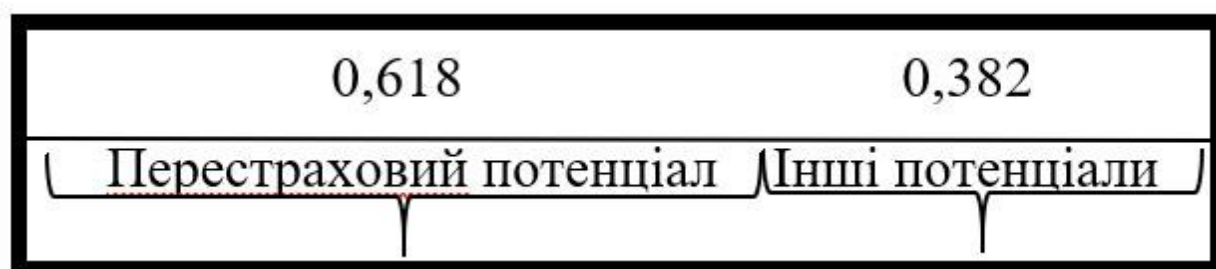
Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Фактично інвестиційний потенціал склав 172196 тис грн, тобто відбувалося накопичення інвестиційного потенціалу у розмірах, які недостатньо до необхідного, тобто $(346348,99 - 214086,27 = 132262,72)$ тис грн), що може підвищити ризик інвестування та негативно вплинути на розвиток всієї компанії. Разом з тим, нами було виявлено тенденцію щодо накопичення та використання складових фінансового потенціалу, яке може відбуватися для різних складових з інтервалом 2-3 роки та бути у протифазі між складовими. Зауважимо, збільшення або зменшення розмірів складових потенціалу залежить від політики страховика, а прогнозні дані слугують тільки орієнтиром при прийнятті рішень.

На наступному кроці (третій) головною та останньою компонентою є перестраховий потенціал, який поділяється на вхідне перестраховування та вихідне перестраховування (у даному випадку ми їх не розглядаємо як окремі).

Фактично перестраховий потенціал був використаний у розмірі 57653 тис.грн. За нашими розрахунками він повинен бути сформований (загальний підсумок) у розмірі 214086,27 тис. грн. тобто перерозподіл на вхідне та вихідне перестраховування може бути різним, але їх сума повинна бути позитивною. Таким чином за сценарієм 2 також відбувається певний перекид у бік накопичення страхового потенціалу.

Розглянемо третій сценарій, за яким головною компонентою обраний перестраховий потенціал (табл.3.6). Такий вибір може бути обумовлений бажання підвищення фінансової стійкості при прийнятті високовірогідних великих ризиків (вихідне перестраховування), або, навпаки, збільшити грошові потоки за низькоризикованими випадками. Також політика зменшення рівня перестраховування може бути обумовлена бажанням збільшити власне утримання цеденту.



Таблиця 3.6

Сценарій 3. Метод золотого перетину за ПрАТ «СК «УСГ», перший крок,
головна компонента – перестраховий потенціал, тис. грн

Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	906672,74	560435,26

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Фактичний розмір перестрахового потенціалу за вхідним та вихідним перестрахованням складає 57653 тис.грн. за рахунок збільшення вхідного перестраховання. Такий стан вхідного перестраховання свідчить про зміну політики перестраховання у інших страховиків на страховому ринку, що можливо викликане фінансовою кризою, попередньою пандемією 2019-2021 рр. та воєнною агресією у 2022-2023 рр. Загальна нестача перестрахового потенціалу складає $(906672,74 - 57653 = 849019,74)$ тис.грн.).

На другому кроці можливим є розподіл або за головною компонентою – страховий потенціал, або за головною компонентою – інвестиційний потенціал(табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Сценарій 3. Метод золотого перетину за ПрАТ «СК «УСГ», другий крок,
головна компонента – страховий потенціал, тис.грн.

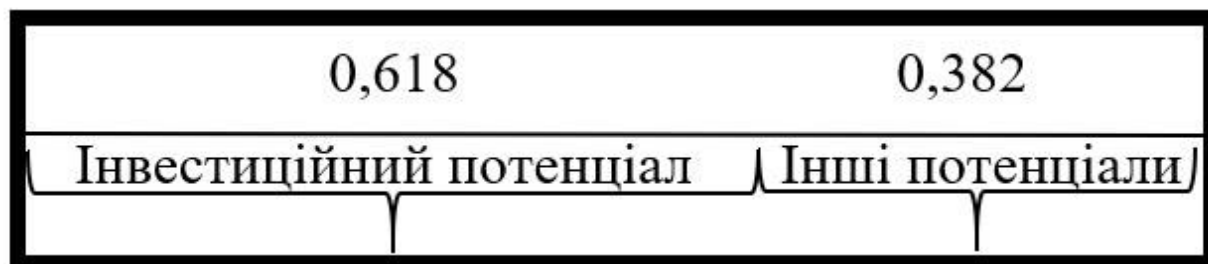
Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	346348,99	214086,27
	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «УСГ»	346348,99	214086,27

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Фактичний накопичений страховий потенціал становив 1237259 тис грн, тобто відбувалося накопичення, та різниця склала $(1237259 - 346348,99 = 890910,01)$ тис.грн.). Натомість фактично інвестиційний потенціал сформований у значно меншому розмірі. Аналогічні міркування можна навести за позицією «Інші потенціали» (у першому випадку – інвестиційний потенціал; у другому – страховий потенціал). Критерієм відбору сценарію пропорцій за потенціалами може стати потенціал фінансової стійкості: при його зменшенні із попереднім періодом необхідним є змінення головних компонент пропорцій. Так за даними табл.2.8. у ПрАТ «СК «УСГ» йде різке зменшення фінансової стійкості у 2023 році, а значить пропорції щодо співвідношення потенціалів були обрані недостатньо коректно. Приклади розрахунків за іншими компаніями наведені у додатку Е.

Аналізуючи дані табл.2.8 проведемо аналогічне дослідження за страховою компанією, яка має найбільший потенціал фінансової стійкості ПрАТ «СК «ВУСО», хоча його динаміка має низхідну тенденцію. Дані щодо розрахунків наведені у табл. 3.8-3.15.

Для коректності дослідження також доберемо головною компонентою на першому кроці за сценарієм 1 інвестиційний потенціал.



Таблиця 3.8

Сценарій 1. Метод золотого перетину за ПрАТ «СГ «ТАС», перший крок,
головна компонента – інвестиційний потенціал, тис. грн

Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	1044955,19	645910,81

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Фактично розмір інвестиційного потенціалу дорівнює 299199 тис.грн., тобто фактично даний потенціал у періоді, який аналізується, був витрачений. Це означає, що менеджментом була надана перевага напрямку використання «інвестування». У разі прорахунків з можливим прибутком від інвестування, ПрАТ «СГ «ТАС» отримує збитки, що негативно позначиться на її фінансової стійкості, тобто у даній страховій компанії певним чином ігнорується правило «ризик-дохідність». Разом з тим відмітимо незначний розмір інвестиційного потенціалу, який був використаний. Зважаючи на коефіцієнт фінансової стійкості (табл. 2.7), така політика призвела до його зниження.

Таблиця 3.9

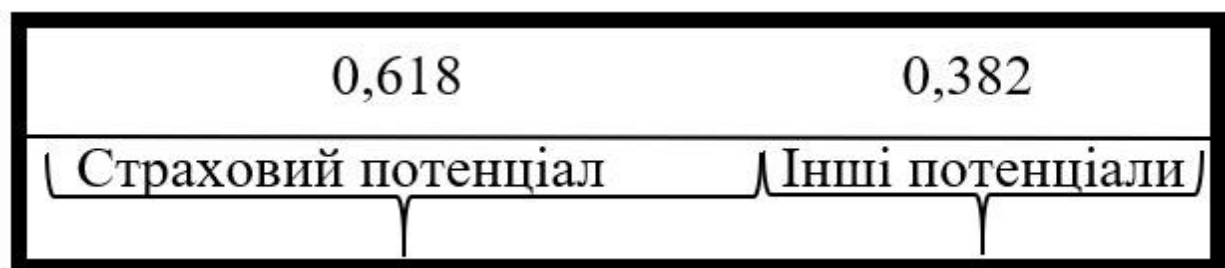
Динаміка показників складових фінансового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС»

Показник	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Показник зростання інвестиційного портфеля, %	115,2%	61,0%	199,4%	294,4%	83,4%	423,8%
Страховий потенціал, тис.грн.	284595,28	67265	61436	113966	268102	545775
Коефіцієнт фінансової стійкості	3,751	3,926	3,809	3,451	4,583	4,130

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Оцінюючи динаміку зростання інвестиційного портфеля ПрАТ «СГ «ТАС» за період 2018-2023 рр. констатуємо його значні коливання, а порівнюючи дану динаміку з динамікою коефіцієнта фінансової стійкості (табл. 3.9) можна зробити наступний висновок: зростання інвестиційного портфеля супроводжується зменшенням показника фінансової стійкості. Таким чином даній компанії рекомендується нарощування саме інвестиційного потенціалу та знизити темп приросту страхового потенціалу про що свідчить й розподіл за правилом золотого перетину.

На другому кроці відбувається розподіл складової «інші потенціали», у якості головної компоненти обраний страховий потенціал (табл. 3.10).



Таблиця 3.10

Сценарій 1. Метод золотого перетину за ПрАТ «СГ «ТАС», другий крок, головна компонента – страховий потенціал, тис. грн

Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	399172,88	246737,93

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Фактично розмір страхового потенціалу дорівнює 545775 тис.грн., тобто фактично даний потенціал був накопичений у більшому розмірі. Перевищення склало 146602,12 тис.грн. Такий перекис негативно відбився на інших складових фінансового потенціалу.

Разом з тим, враховуючи сутність потенціалу таке накопичення може бути цілком виправдане, якщо використання страхового потенціалу у наступному принесене підвищення показника рентабельності страхових продажів. У разі прорахунків з можливим прибутком від страхової діяльності, компанія отримує значні збитки. Проведемо розрахунки рентабельності продажів за 2022-2023 рр.

Рентабельність страхової послуги (2022) = фактичний прибуток/витрати*100% = (303239/904319) * 100% = 33.53%;

Рентабельність страхової послуги (2023) = фактичний прибуток/витрати*100% = (76177/1341252) * 100% = 5,67%.

Порівняння рентабельності продажів 2022 р. та 2023 р. дозволило зробити висновок, що політика накопичення страхового потенціалу зменшила рентабельність продажів.

Зауважимо, що аналіз співвідношення складових фінансового потенціалу надає можливість визначення політики страховика. Так, ПрАТ «СГ «ТАС» веде помірну політику щодо вхідного перестрахування, тобто орієнтація на прийняття ризиків або частки ризиків від інших страховиків. а саме: потенціал вхідного перестрахування за 2023 р. склав 18799 тис.грн., у той час потенціал за вихідним – 48430 тис.грн. (10% від отриманих премій передано у перестрахування, за даними ТОП-45 страховиків по страховому ринку України – 12%, в той час як в ПрАТ «СК «УСГ» - 27%). У цілому це свідчить про незначну ризиковість ведення страхового бізнесу (потенціал фінансової стійкості зменшився). За другим сценарієм у якості головної компоненти на першому кроці обрано страховий потенціал.

Таблиця 3.11

Сценарій 2. Метод золотого перетину за ПрАТ «СГ «ТАС», перший крок, головна компонента – страховий потенціал, тис. грн

Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	1044955,19	645910,81

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Фактично накопичений страховий потенціал був накопичений, що призвело до зниження рентабельності продажів. Подальший аналіз проведений аналогічно аналізу ПрАТ «СК «УСГ».

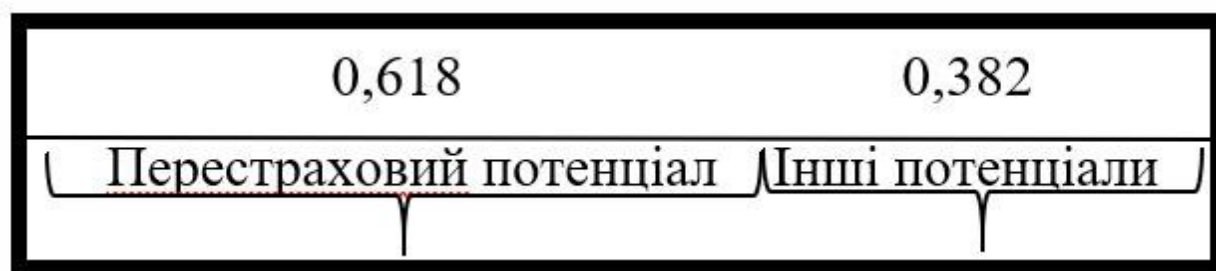
Таблиця 3.12

Сценарій 2. Метод золотого перетину за ПрАТ «СГ «ТАС», другий крок, головна компонента – інвестиційний потенціал, тис. грн

Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	1044955,19	645910,81

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Інвестиційний потенціал фактично був використаний у незначному розмірі – 149241,12 тис.грн., але така тенденція не продовжилась у 2023 р.: майже у 10 разів зросли надходження від реалізації фінансових інвестицій та саме на такий відсоток збільшились витрати на придбання інвестицій (зміна інвестпортфелю), тобто йде якісне оновлення структури інвестицій, про що свідчить зростання надходжень відсотків у 10 раз; були змінені необоротні активи: продаж зросла в 145 разів, придбання на 25% порівняно з минулим періодом; чистий рух від інвестиційної діяльності у 2023 р. склав 28670 тис грн [140]. Можемо говорити про накопичення потенціалу у 2023 р., що підтверджує нашу гіпотезу про хвилеподібний рух потенціалів. Звернемо увагу, що дана компанія має самий високий потенціал фінансової стійкості.



Таблиця 3.13

Сценарій 3. Метод золотого перетину за ПрАТ «СГ «ТАС», перший крок, головна компонента – перестраховий потенціал, тис. грн

Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	399172,88	246737,93

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Поділення перестрахового потенціалу на вхідний та вихідний перестраховий потенціал стає важливим, якщо страховик здійснює активну діяльність у даному виді діяльності. Страхова компанія, яка аналізується, у 2023 р. займає 2 позицію у рейтингу вихідного перестраховування. У 2022 р. відбулося зменшення вихідного перестраховування, але незначно. У табл. 3.14 наведені дані щодо рейтингу ПрАТ «СГ «ТАС» за вихідним перестраховуванням та частки, які передаються у перестраховування. наведені дані свідчать, що йде поступове зменшення перестрахового вихідного потенціалу, але це загальні тенденція по ринку.

Таблиця 3.14

Рейтинг ПрАТ «СГ «ТАС» за вихідним перестраховуванням

	2020	2021	2022	2023
Місце у рейтингу за розміром премій, переданих у перестраховування	5	5	3	2
Питома вага перестраховування, %	126,1%	-118,2%	54,9%	72,0%
Вихідне перестраховування, тис. грн	-48773	19166	-46201	48430

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця 3.15

Сценарій 3. Метод золотого перетину за ПрАТ «СГ «ТАС», другий крок, головна компонента – інвестиційний потенціал, тис. грн

Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	399172,88	246737,93

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Інвестиційний потенціал фактично був накопичений у незначному розмірі – 149241,12 тис грн. Це свідчить, що у майбутньому ПрАТ «СГ «ТАС» може значно збільшити платоспроможність та дохідність.

Використаний підхід, що пропонується, дозволяє визначити пропорції формування складових фінансового потенціалу з метою підвищення ефективності діяльності страховика.

3.2. Науково-методичні підходи щодо прогнозування впливу чинників на формування фінансового потенціалу страховика

Визначення розміру складових фінансового потенціалу страховика багато у чому залежить від чинників, які суттєво на нього (потенціал) впливають. Керування такими чинниками дозволить заздалегідь спрогнозувати недостатність того чи іншого потенціалу, у ідеальному випадку всі складові фінансового потенціалу мають бути позитивними. Тобто відбувається накопичення фінансових ресурсів для забезпечення фінансової стійкості, підвищення рівня фінансової безпеки та конкурентоспроможності.

Але як показує дослідження спостерігається хвилеподібний рух фінансових ресурсів даних потенціалів, що виявляється у не співпадінні у часі формування та використання фінансового потенціалу. Тому доцільним є проведення окремого дослідження впливу чинників на обраний потенціал.

Загальноприйнятим методом виявлення впливу факторів на результуючий показник є регресійний аналіз. У якості функції будемо обирати показник того чи іншого виду потенціалу. Чинники впливу, за нашим уявленням, зведені у табл.3.16. Тобто можуть використовуватися й інші чинники на розсуд менеджменту страховика. Зауважимо, що показник потенціалу фінансової стійкості є характеристикою якості формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Таблиця 3.16

Чинники впливу на складові фінансового потенціалу страховика

№	Назва потенціалу $Y1=f(n1, n2 \dots n)$	Чинники впливу, які можуть застосовуватися для оцінювання: $n1, n2 \dots ni$
1	Страховий потенціал	- поточна платоспроможність; - маржа платоспроможності; - фінансова стійкість страхового фонду; - ліквідність, що віддзеркалює достатність ліквідних активів для покриття найбільш строкових страхових зобов'язань; - збитковість страхових операцій; - тощо
2	Інвестиційний потенціал	- дохідність по вкладенням за видами ресурсів; - інфляція; - покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань; - показник ліквідності активів; - облікова ставка НБУ; - зростання ВВП; - середня заробітна плата; - тощо

Продовження таблиці 3.16

3	Перестраховий потенціал	- залежність від перестраховування; - участь перестраховиків у страхових відшкодуваннях; - дебіторська заборгованість за перестраховиками; - збитковість страхових операцій; - фінансова стійкість страхового фонду; - тощо
4	Потенціал фінансової стійкості	- платоспроможність; - рентабельність страхових операцій; - забезпеченість власним капіталом; - співвідношення власного капіталу та зобов'язань; - співвідношення страхових премій та страхових резервів; - тощо

Джерело: складено самостійно

Вибір чинників впливу, які можуть аналізуватися, здійснюється менеджментом страховика на власний розсуд (у табл. 3.16 ми вказали орієнтовний перелік). Для проведення коректного прогнозування необхідним є вибір показників. При цьому необхідно враховувати такий чинник як проміжок (інтервал), за який аналізується інформація.

Це особливо важливо з урахуванням динаміки економічних, соціальних та політичних процесів, які відбуваються у суспільстві. Чим більший інтервал, за який аналізується динаміка відібраних показників, тим кращій результат прогнозу. Але сучасні реалії такі, що використовувати значний проміжок часу не представляється коректним, адже всі процеси набули значних зрушень у своєму розвитку та дисперсія стає значною. З іншого боку (при обмеженні періоду дослідження) кількість чинників впливу теж підлягає скороченню. Тому необхідним є такий

відбір факторів впливу, який би максимально відбивав процес, що досліджується. Вирішення такої задачі, з нашої точки зору, стає можливим при застосуванні однофакторної моделі у регресійному рівнянні. На рис. 3.4 наведений алгоритм проведення відбору факторів з урахуванням вище наведених обмежень.



Рис.3.4. Алгоритм проведення відбору факторів з урахуванням обмежень
Джерело: складено самостійно

Відповідно до пропонованої методики та обраних показників було проведено

прогнозування щодо впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу.

У якості прикладу обрано ПрАТ «СК «УСГ» (середній рівень фінансової стійкості). Вихідні дані наведені у табл. 3.17 –3.18 та рис. 3.5.-3.9. Результати моделювання наведені у додатку Д. Відбір показників впливу проводився за показником детермінації R^2 . Для демонстрації використання алгоритму відбору факторів з урахуванням обмежень наведені тільки деякі рівняння. Результати моделювання за іншими компаніями наведені у додатку Д.

Таблиця 3.17

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на страховий потенціал

ПрАТ «СК «УСГ»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	0,072	0,445	0,964	0,308	0,754	0,431
2019	10,431	0,401	1,992	0,286	0,581	0,302
2020	0,161	0,147	1,056	0,129	0,213	0,314
2021	3,163	0,244	0,701	0,196	0,240	0,279
2022	4,426	0,230	0,698	0,187	0,646	0,188
2023	-0,238	0,280	0,724	0,280	0,870	0,404

Джерело: розраховано і складено за даними фінансової звітності [143]

де:

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – фінансова стійкість страхового фонду;

X4 – ліквідність;

X5 - збитковість страхових операцій.

Однофакторна модель.

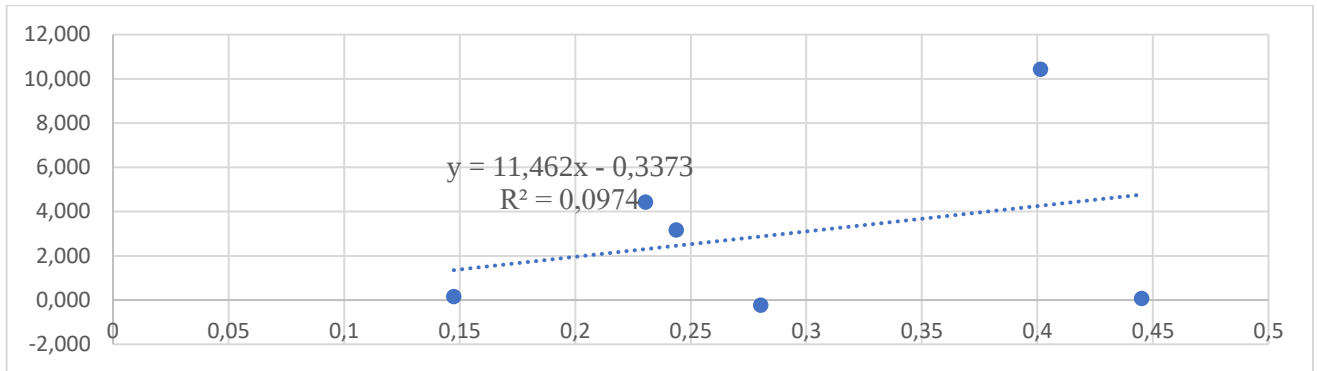


Рис. 3.5. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал
ПрАТ «СК «УСГ»

Джерело: побудовано самостійно

Регресійне рівняння впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал:

$$y = 11,462x_1 - 0,3373$$

$$R^2 = 0,0974$$

Як видно з результатів моделювання, поточна платоспроможність, тобто здатність страховика виконувати свої фінансові зобов'язання перед іншими суб'єктами ринку впродовж певного періоду часу, здійснює вплив на формування страхового потенціалу. Таким чином, здійснюючи вплив на поточну платоспроможність, стає можливим позитивно впливати на формування страхового потенціалу. Така здатність зумовлює використання не тільки фінансових ресурсів для забезпечення поточної діяльності, але й використання за необхідністю страхового потенціалу. Можна передбачити, що у даного страховика спостерігається зменшення зобов'язань (страхових премій з підвищеним ризиком).

Наступний показник X_2 , який поєднує вплив двох чинників, надає нам розширену картину впливу: фактичний результат при зростанні маржі платоспроможності сприяє зростанню страхового потенціалу (рис.3.6). Вплив маржі платоспроможності на страховий потенціал показав, що вони рухаються в одному напрямку, а вплив має лінійну залежність.

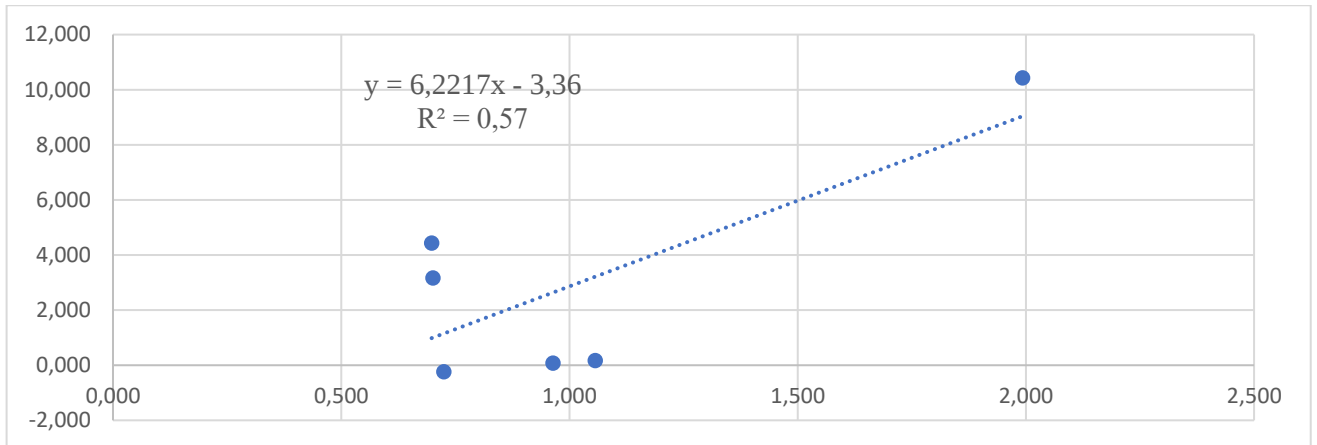


Рис. 3.6. Чинник впливу маржи платоспроможності на страховий потенціал ПрАТ «СК «УСГ»

Джерело: побудовано самостійно

Регресійне рівняння впливу маржи платоспроможності на страховий потенціал

$$y = 6,2217x_2 - 3,36$$

$$R^2 = 0,57$$

Аналіз впливу показника X_3 на динаміку страхового потенціалу показав низьку залежність страхового потенціалу від стійкості страхового фонду (рис.3.7). Тому такий показник попередньо може бути відкинутий для подальшого аналізу.

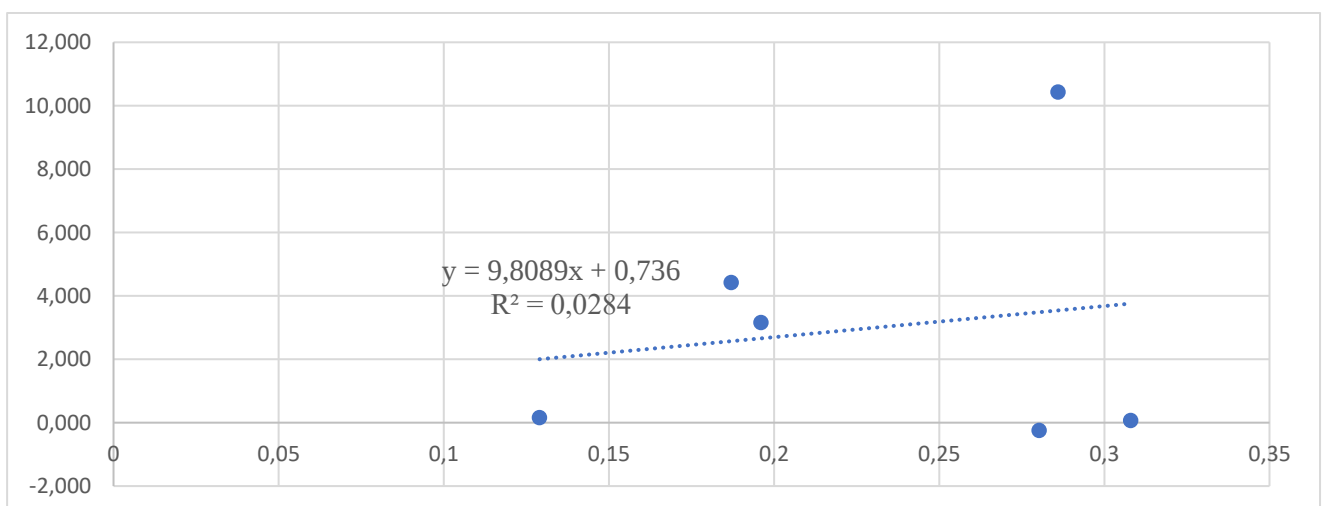


Рис. 3.7. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал ПрАТ «СК «УСГ»

Джерело: розраховано самостійно

Регресійне рівняння впливу стійкості страхового фонду на страховий потенціал

$$y = 9,8089x_3 + 0,736$$

$$R^2 = 0,0284$$

Аналогічні міркування можна навести й за показником X_4 (рис.3.8), зауважимо, що зростання ліквідності може спричинити негативний вплив на формування страхового потенціалу.

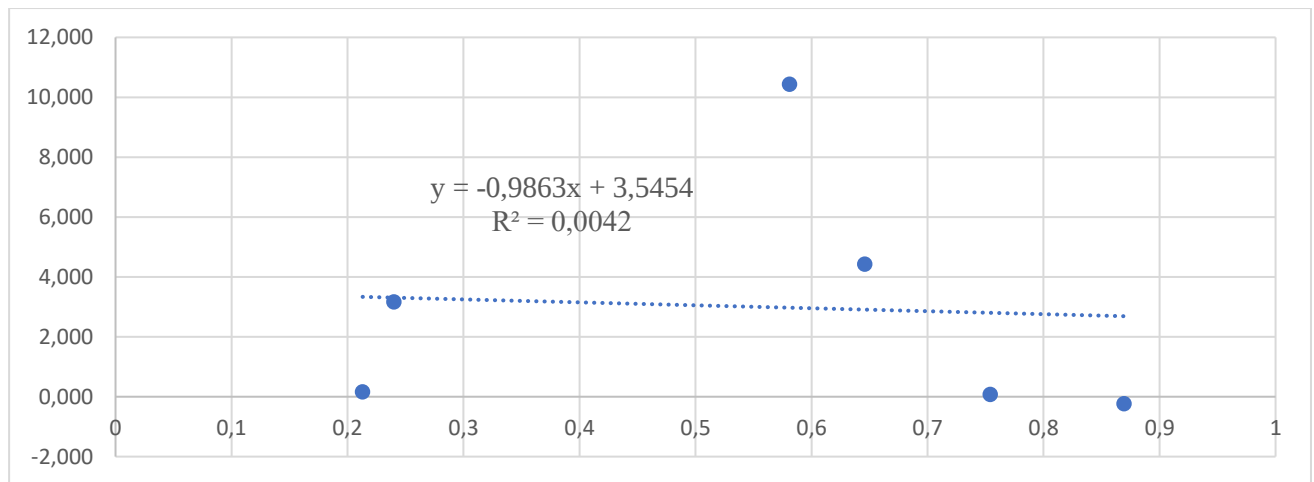


Рис. 3.8. Вплив ліквідності на страховий потенціал ПрАТ «СК «УСГ»

Джерело: розраховано самостійно

Регресійне рівняння впливу ліквідності на страховий потенціал

$$y = -0,9863x_4 + 3,5454$$

$$R^2 = 0,0042$$

Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал (рис.3.9) не має високого значення R^2 . Разом з тим, вважаємо, що його включення в багатфакторну модель є доцільним, бо свідчить про зваженість страхового портфелю.

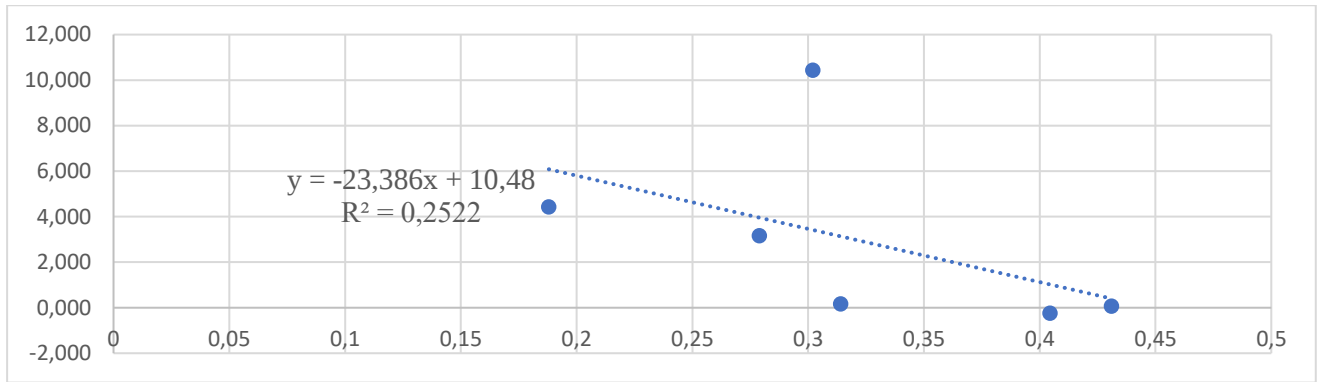


Рис. 3.9. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал ПрАТ «СК «УСГ»

Джерело: розраховано самостійно

Регресійне рівняння впливу збитковості страхових операцій на страховий потенціал

$$y = -23,386x + 10,48$$

$$R^2 = 0,2522$$

Для коректності проведення моделювання включимо у багатофакторну модель, яка досліджується, вище означені показники, адже у сукупності такі показники можуть здійснювати комплексний вплив не тільки на результуючий показник (страховий потенціал), але й один на одного. Результати моделювання наведені у додатку Д табл.3.2, у модель включені показники X2, X5. Результат регресійного аналізу за багатофакторною моделлю (рівняння) має наступний вигляд

$$Y = 4,334924 + 6,358259X_2 - 24,506X_5$$

$$R^2 = 0,91$$

Як видно з даного рівняння значний вплив (від'ємний) на формування страхового потенціалу здійснює збитковість страхових операцій, що надає можливість рекомендувати менеджменту ПрАТ «СК «УСГ» звернути особливу увагу на формування страхового портфелю.

Наступним за вагомістю впливу є чинник поточної платоспроможності. Платоспроможність страховика - це об'єктивний показник можливості виконання у

майбутньому зобов'язань завдяки тим активам, які є в розпорядженні страховика, являють собою реальні цінності, а тому є ліквідними. Такими активами є не тільки страхові резерви, а й нерозподілений прибуток, високоліквідні цінні папери тощо. Рівень платоспроможності впливає на фінансову стійкість страховика та підлягає державному регулюванню. Платоспроможність забезпечується, перш за все, зростанням страхових премій та зваженою політикою перестрахування. Страховий потенціал (його використання) націлений саме на розширення страхової діяльності, тому у якості рекомендації можливо запропонувати розгляд структури страхового портфелю з акцентуванням на перспективні, але не високо збиткові страхові продукти.

Ліквідність, тобто можливість швидкого переводу активу в готівку без істотної втрати його вартості (з мінімальними витратами), є наступним за впливом чинником на формування страхового потенціалу. Для страховика ліквідність означає можливість здійснювати виплати з поточних надходжень. Тому особливу увагу необхідно приділити формуванню інвестиційного портфелю та страхових резервів.

Проводячи аналогічний відбір чинників впливу на формування інших потенціалів отримуємо наступні зведені дані за ПрАТ «СК «УСГ» (табл. 3.18).

На формування інвестиційного потенціалу найбільший вплив по ПрАТ «СК «УСГ» здійснює чинники дохідності по вкладенням за видами ресурсів, інфляція та зростання ВВП. Зростання економіки, інтеграційні процеси сприяють розширенню страхової діяльності, підвищують рівень усвідомленості бізнесу та пересічних громадян щодо необхідності страхування за добровільними видами. Збільшення страхових надходжень дозволяє страховику збільшувати інвестування, що у свою чергу, сприяє розвитку економіки, тобто збільшує інвестиційний ресурс на фінансовому ринку. Але на вказані чинники ми впливати не можемо, натомість чинник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань знаходиться в компетенції менеджменту страховика. У якості рекомендації можна

зазначити, що страховику необхідно звернути увагу на склад інвестиційного портфелю з метою підвищення його дохідності.

На формування перестрахового потенціалу здійснює вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях, тому страховику необхідно переглянути політику співпраці з перестраховиками саме у цьому напрямку. Щодо іншого фактору, то вплив збитковості страхових операцій є значним, що обумовлено загальними тенденціями на страховому ринку України у 2023 р.

Що стосується формування потенціалу фінансової стійкості, то найбільший вплив здійснює співвідношення страхових премій та страхових резерв, що є цілком виправданим, адже саме страхові премії є основою прибутковості страховика та впливають на фінансову стійкість. Концентрація власного капіталу також є впливовим чинником, адже при його значному переважанні підвищується рівень фінансового ризику. Тому менеджменту даного страховика необхідно звернути увагу на формування складових власного капіталу, у тому числі збільшенні статутного капіталу як гарантії виконання страхових зобов'язань. Також значний вплив платоспроможності у даного страховика на фінансову стійкість виникає у зв'язку зі зменшенням страхових премій.

Таблиця 3.18

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за багатофакторною моделлю

Назва складової фінансового потенціалу	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
Страховий потенціал	X2 – маржа платоспроможності; X5 - збитковість страхових операцій.	$Y = 4,334924 + 6,358259X2 - 24,506X5$	0,91
Інвестиційний потенціал	X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;	$Y = -55,8946 + 0.00523X6 - 25,855595X7 + 28,17772X11$	0,87

Продовження таблиці 3.18

	X7 – інфляція; X11 – зростання ВВП		0,87
Перестраховий потенціал	X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях; X5 - збитковість страхових операцій.	$Y = -4,1303 + 1,785782X_{14} + 12,13338X_5$	0.92
Потенціал фінансової стійкості	X16 – платоспроможність; X18 – забезпеченість власним капіталом; X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів	$Y = 3,939904 - 2,13603X_{16} + 0,023181X_{18} - 2,07082X_{20}$	0,93

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

За аналогічним алгоритмом проведено моделювання впливу чинників за іншими страховиками. Дані наведені у додатку Д. Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу за іншими страховиками за багатofакторною моделлю наведені у табл. 3.19 -3.23.

Таблиця 3.19

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за багатofакторною моделлю

Назва складової фінансового потенціалу	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
--	----------------	---------------------	----------------

Продовження таблиці 3.19

Страховий потенціал	X1 – платоспроможність; X2 – маржа платоспроможності;	$Y = 47,98038 + 25,30897X1 - 0,60737X2 - 129,342X3 + 2,4375X4 - 49,1904X5$	0,99
	X3 - коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду X4 – коефіцієнт ліквідності; X5 - збитковість страхових операцій		
Інвестиційний потенціал	X7 – інфляція; X9 – показник ліквідності активів	$Y = -3,17557 + 1,684648X7 + 1,545045X9$	0,85
Перестраховий потенціал	X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками X5 - збитковість страхових операцій; X3 - коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду	$Y = -259,854 + 164,015X15 + 215,2047X5 + 399,4495X3$	0,85
Потенціал фінансової стійкості	X17 – рентабельність страхових операцій; X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань	$Y = -0,54086 + 5,05226X17 + 0,285277X19$	0,88

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

Таблиця 3.20

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за багатофакторною моделлю

Назва складової фінансового потенціалу	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
Страховий потенціал	X1 – поточна платоспроможність; X2 - маржа платоспроможності; X5 - збитковість страхових операцій	$Y = -0,404759055 - 0,584260057X1 - 0,054055965X2 - 7,720380972X5$	0,88
Інвестиційний потенціал	X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів; X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань; X9 – показник ліквідності активів; X11 – ріст реального ВВП	$Y = 11,31946 + 1,661432X6 + 0,928397X8 + 0,928397X9 + 27,82117X11$	0,98
Перестраховий потенціал	X13 - залежність від перестраховування; X14 - участь перестраховиків у страхових відшкодуваннях;	$Y = -1,23015 - 19,0459X13 - 23,12345X14$	0,84
Потенціал фінансової стійкості	X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань; X20 - співвідношення страхових премій та страхових резервів	$Y = -69,1534 + 46,44353X19 - 0,55795X20$	0,95

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

Таблиця 3.21

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу АТ «СК «Інго» за багатофакторною моделлю

Назва складової фінансового потенціалу	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
Страховий потенціал	X1 – поточна платоспроможність; X2 - маржа платоспроможності	$Y=5,470628-8,75107X1-0,12988X2$	0,97
Інвестиційний потенціал	X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів; X8 - покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	$Y=-4,32251+0,549709X6+1,308697X8$	0,88
Перестраховий потенціал	X14 – участь перестраховиків у страхових відшкодуваннях; X15 - коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками; X5 - збитковість страхових операцій; X3 - фінансова стійкість страхового фонду	$Y=129,8511-56,1699X14+0,225656X15-4,56778X5+213,9143X3$	0,98
Потенціал фінансової стійкості	X17 - рентабельність страхових операцій; X20 - співвідношення страхових премій та страхових резервів	$Y=6,645819-4,17053X17-4,40095X20$	0.84

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

Таблиця 3.22

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за багатофакторною моделлю

Назва складової фінансового потенціалу	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
Страховий потенціал	X2 - маржа платоспроможності; X5 - збитковість страхових операцій	$Y = -2,74841 + 0,70336X2 + 7,15945X5$	0,88
Інвестиційний потенціал	X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів; X11 – ріст реального ВВП; X12 – середня заробітна плата, темп зростання	$Y = 6,045475 - 6,40947X6 + 0,898133X11 + 8,04258X12$	0,98
Перестраховий потенціал	X5 - збитковість страхових операцій; X3 – фінансова стійкість страхового фонду	$Y = 2,12164 - 3,97252X5 + 0,708568X3$	0,76
Потенціал фінансової стійкості	X16 – платоспроможність; X17 – рентабельність страхових операцій	$Y = 0,605642 - 3,79045X16 + 16,49708X17$	0,92

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

Таблиця 3.23

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу АТ «СК «Уніка» за багатофакторною моделлю

Назва складової	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
фінансового потенціалу			
Страховий потенціал	X2 - маржа платоспроможності; X4 –ліквідність	$Y=2,549124-0,79596X2+0,285063x4$	0,94
Інвестиційний потенціал	X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів; X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань; X9 – показник ліквідності активів	$Y=4,355585-0,09759X6-0,29953X8-1,8828X9$	0,88
Перестраховий потенціал	X5 - збитковість страхових операцій; X3 – фінансова стійкість страхового фонду;	$Y=36,43788-274,926X5+222,1421X4$	0,77
Потенціал фінансової стійкості	X17 – рентабельність страхових операцій; X18 – забезпеченість власним капіталом	$Y=0,657485+10,30726X17-4,6327X18$	0,89

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

Таблиця 3.24

Результати моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за багатофакторною моделлю

Назва складової фінансового потенціалу	Чинники впливу	Регресійне рівняння	R ²
Страховий потенціал	X4 – ліквідність; X5 - збитковість страхових операцій	$Y = -0,23001 + 4,707902X4 - 0,42287X5$	0,88
Інвестиційний потенціал	X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів; X9 – показник ліквідності активів	$Y = -1,12996 + 1,751586X6 + 0,947216X5$	0,97
Перестраховий потенціал	X14 – участь перестраховиків у страхових відшкодуваннях; X15 – дебіторська заборгованість за перестраховиками; X5 - збитковість страхових операцій; X3 – фінансова стійкість страхового фонду	$Y = 21,80051 + 35,10911X14 - 31,5623X15 - 14,7388X5 - 50,4149X3$	0,89
Потенціал фінансової стійкості	X16 – платоспроможність; X17 – рентабельність страхових операцій	$Y = 80,41712 - 292,606X16 + 391,7959X17$	0,98

Джерело: складено за результатами моделювання впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу страховика

Аналіз результатів впливу відібраних чинників за страховиками свідчить, що для кожного з них є власний «генеральний» чинник. Наприклад, по страховому потенціалу для АТ «СК «Уніка» - Х2 - маржа платоспроможності, ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» це – Х4 – ліквідність; для ПрАТ «СК «ВУСО», ПрАТ «СГ «ТАС», ПрАТ «СК «АRX», – Х5 - збитковість страхових операцій; для АТ «СК «Інго» - Х1 – поточна платоспроможність. Це означає, що саме на покращення даного показника повинні бути спрямовані зусилля менеджменту страховика. Такий підхід спрямовує дії менеджменту з використання страхового потенціалу, а саме: зниження собівартості, яке забезпечує зростання прибутку, оптимізація страхового портфелю з метою зниження збитковості; підвищення платоспроможності за рахунок збільшення власного капіталу тощо.

За інвестиційним потенціалом для АТ «СК «Інго» генеральним чинником є Х8 - покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань; ПрАТ «СК «ВУСО», УСГ - Х11 – ріст реального ВВП; ПрАТ «СГ «ТАС» - Х12 – середня заробітна плата, темп зростання; тощо.

За перестраховим потенціалом таким чинником для ПрАТ «СК «ВУСО», ПрАТ «СГ ТАС» є Х14 - участь перестраховиків у страхових відшкодуваннях.; АТ «СК «Інго» - Х3 - фінансова стійкість страхового фонду; АТ «СК «Уніка» - Х17 - рентабельність страхових операцій; тощо. Але, наприклад вплив чинника Х14 - участь перестраховиків у страхових відшкодуваннях не є суттєвим для більшості компаній, але його аналіз та керуючі дії можуть привести до посилення прибутковості страховика. Дійсно, чим більше страхових відшкодувань нам компенсують перестраховики, тим потужніше перестраховий потенціал. Але необхідно враховувати той факт, що за низькоризиковими видами страхування, які передаються перестраховикам, ми втрачаємо потенційний прибуток.

Якісною оцінкою формування фінансового потенціалу є оцінювання динаміки фінансової стійкості. За складом та ступенем впливу чинники потенціалу фінансової стійкості також різняться за різними компаніями. Найбільший вплив на потенціал фінансової стійкості здійснює рентабельність страхових операцій й це

цілком природньо, адже зростання страхових премій (при помірній ризиковості страхового портфелю) забезпечує конкурентоспроможність та фінансову стійкість страховика.

Таким чином, як видно з даних моделювання впливу чинників на складові фінансового потенціалу за багатофакторною моделлю за різними компаніями, для різних страховиків - це різні чинники та різна ступінь впливу, тому й рішення у кожного страховика будуть індивідуальні щодо зусиль по формуванню потенціалів при узгодженні з загальною метою. Але використання загального підходу щодо відбору чинників впливу та застосування регресійного аналізу з отриманням коефіцієнтів впливу стають універсальними та можуть використовуватися при подальшому плануванні діяльності страховика.

Виходячи з отриманого результату аналізу впливу чинників на формування складових фінансового потенціалу можна зробити висновок: розвиток страховиків у сучасних умовах можливий тільки на інноваційних засадах (особливо в умовах економічної кризи), адже знецінення накопичених ресурсів не сприяє фінансовій стабільності страховика; використання «традиційних» джерел та «традиційних» напрямів використання потенціалу все більше піддається негативному впливу зовнішнього середовища (зростання темпів інфляції, зниження темпів зростання ВВП, кібератаки, процеси глобалізації, поява нових ризиків тощо). Тому страховикам необхідно шукати нові джерела формування фінансового потенціалу та новітні напрями його використання.

3.3. Наукові рекомендації щодо використання фінансового потенціалу страховика

Проблема використання наявних ресурсів та накопиченого потенціалу у сучасних умовах стає головним заданням із розвитку страховиків у всьому світу. Ураховуючи проведені дослідження, аналіз наукової та спеціальної літератури з

питання, яке досліджується, стає можливим сформулювати перелік проблем, які стримують розвиток страхової компанії:

- низький рівень страхової культури населення та бізнесу. Багато людей в Україні не усвідомлюють важливості страхування та не готові платити за нього. Це обмежує ринок страхових послуг і не дозволяє страховим компаніям розвиватися в повному обсязі. Бізнес-структури теж не у повному обсязі усвідомлюють ризики економічної діяльності;
- ускладнення та зростання масштабів ризиків, зростання кіберризиків. Так, останнім часом збільшилась кількість і масштабність пожеж, стихійних лих, погіршилась екологічна ситуація та збільшились техногенні катастрофи. Світ вступив в еру кібератак: кіберзлочинці удосконалили свої стратегії, щоб заробити на вразливостях, які виникають у результаті злиття та поглинань компаній і консолідації постачальників програмного забезпечення, йдеться у звіті про кіберризик компанії Resilience. З січня 2023 року програми-вимагачі є основною причиною збитків, причому 64% страхових випадків призводять до фінансових збитків. Фінансовий вплив претензій щодо програм-вимагачів зріс на 411% з 2022 р. по 2023 р. Враховуючи останні тенденції сьогодні вже йдеться мова про створення ринку кіберстрахування;
- недосконале законодавство. Законодавство України в сфері страхування є недосконалим і часто змінюється. Намагання цілком відтворити підходи у регулюванні та створенні нормативної бази відповідно до європейського страхового ринку не завжди відповідають реаліям українського страхового ринку, звітність страховиків ускладнилась та збільшилась. Це створює додаткові труднощі для страхових компаній і збільшує їхні витрати;
- конкуренція. До останнього часу на ринку страхових послуг в Україні працювала велика кількість компаній, які конкурували за клієнтів. Це призводило до відносного зниження цін на страхові послуги і зменшення прибутку страхових компаній, спостерігались випадки демпінгування. Але стрімке скорочення кількості страховиків (за останні 5 років майже у тричі) веде до монополізації ринку,

витісненню вітчизняних страховиків та експансії іноземного капіталу. Такий стан поступово створює загрозу функціонуванню страхового ринку України;

- нестабільна економічна ситуація. Нестабільна економічна ситуація в Україні негативно впливає у тому числі й на ринок страхових послуг. У періоди економічної кризи люди та бізнес менше захищають себе за допомогою страхування, можливості до інвестування значно скорочуються, платоспроможність та фінансова стійкість зменшується тощо.

Сформульовані проблеми страховики намагаються подолати, у тому числі за рахунок використання фінансового потенціалу.

Традиційними напрямками використання фінансового потенціалу є розвиток власно страхової діяльності із застосуванням нових страхових продуктів та послуг, розвитку сервісу з обслуговування, розширення фінансової спроможності страхування великих та високо ризикованих ризиків, інвестування у фінансові інструменти. Зрушення в умовах функціонування економічних систем спонукають страховиків розширити та доповнити традиційні напрями використання фінансових ресурсів з метою забезпечення стабільності функціонування, платоспроможності та стійкості. Мова йдеться про розробку та впровадження страхових продуктів та послуг на інноваційній основі. У такому випадку, ми вважаємо, що страховик повинен залучати крім страхового й інвестиційний потенціал.

Враховуючи сучасні реалії та прискорення змін у економічному житті світовий страховий ринок, у тому числі й український, починає активно розвивати певні напрями та впроваджувати новітні страхові продукти та послуги.

До таких віднесемо:

- вбудоване страхування. Це вид страхування, яке можна отримати під час купівлі товару або послуги та пов'язаний з ними. До 2030 року за прогнозами фахівців глобальний ринок такого типу страхування зросте до \$70 млрд ;

- страхування блокування портів, яке охоплює морські порти та термінали. Продукт створюється для покриття втрат доходу, спричинених аваріями

третьої сторони, такими як затоплення корабля в каналі, зіткнення судна, що призвело до перекриття водного шляху, або стихійне лихо. Продукт можна купляти окремо або разом з існуючими програмами страхування;

- страхування воєнних ризиків. Страхові продукти, у яких пропонується страховий захист від воєнних ризиків як фізичним, так і юридичним особам у сегментах автострахування, страхування нерухомості, медичного страхування, агрострахування;

- параметричне страхування. Це страхування визначеного показника (індексу) певного погодного параметру(температури, вологості, сили поштовхів, урожайності сільськогосподарських культур, тощо) Воно стає все більш поширеним і стало чудовим інструментом на додаток до традиційного страхування, оскільки потенційний руйнівний вплив таких небезпек, як землетруси, тощо зростає;

- розширення ДМС. Поява нових медичних розробок, методик лікування спонукає страховиків до додання таких методик у медичний поліс, що робить його актуальним у сучасності;

- кіберстрахування. Це страховий продукт, що захищає компанію від ризиків, пов'язаних з використанням мережі Інтернет, а також із ризиками, що відносяться до інформаційних технологій, IT-інфраструктури та діяльності підприємства у кіберпросторі, вкладення фінансових ресурсів у такі поки ще не дуже поширені в Україні активи як криптовалюта;

- комбіноване страхування. Об'єднання різних ризиків іноді не пов'язаних один з одним, але включених в один поліс, що призводить до його здешевлення. Такий підхід робить страховика більш конкурентоспроможним;

- політичне страхування. Страховий продукт, який покриває збитки, завдані майну страхувальника від таких ризиків, як: тероризм, саботаж, громадянські заворушення, страйки, повстання, революція, бунт, заколот, переворот, війна або громадянська війна, експропріація та заволодіння, порушення умов угоди для ринків капіталу та невиконання фінансового

зобов'язання, страхування політичних ризиків для підтримки доступу українських студентів до вищої освіти в умовах війни, тощо.

Особливо зазначимо такий напрямок як створення екосистеми в страхуванні на національному рівні, що дозволить позитивно змінити ставлення клієнтів до цієї сфери і залучити нових споживачів послуг своєю функціональністю. Віртуальні презентації для клієнтів та партнерів страховика можуть бути вагомим інструментом для представлення продуктів та послуг компанії, а також для залучення нових клієнтів і партнерів. Реалізація такого напрямку може здійснюватися як:

1. Інтерактивні віртуальні тури: створення віртуальних турів по офісу страхової компанії, показ продукції та послуг, а також презентація команди може бути цікавим та зручним способом для клієнтів та партнерів ознайомитися з компанією.

2. Презентації продуктів та послуг: створення інтерактивних презентацій, які дозволяють клієнтам переглянути різні продукти та послуги страховика, їх користь і умови, а також зробити замовлення або звернутися за консультацією.

3. Вебінари та онлайн-семінари: організація вебінарів для клієнтів та партнерів, на яких можна розповісти про нові продукти та послуги, надати корисні поради та відповісти на запитання.

4. Вирішення проблем на віртуальних консультаціях: використання відеоконференцій та інших інструментів для вирішення питань клієнтів та партнерів, надання консультацій та розв'язання проблем онлайн.

Використання віртуальних презентацій для клієнтів та партнерів дозволить страховим компаніям залучити увагу, підвищити ефективність комунікації та покращити взаємодію зі своїми стейкхолдерами.

У цей напрямок віднесемо й формування корпоративної соціальної відповідальності. Підтримка рівня соціальної відповідальності є не тільки мейнстрімом сьогодення у бізнес-середовищі, але й складова звітності з діяльності фінансових установ. Корпоративна соціальна відповідальність вплине на передові

технології страхових компаній, які вже почали розглядати впровадження та посилення вже застосовуваних технологій у найближчому майбутньому. Враховуючи вищенаведене пропонується впровадження актуальної програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України за допомогою ChatGPT 4.0 (введена у використання у травні 2024 р).

Програма корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України може включати різні напрями та ініціативи, спрямовані на покращення умов життя громадян, збереження навколишнього середовища, підтримку освіти та розвитку талантів. Декілька можливих компонентів такої програми (рис.3.10):

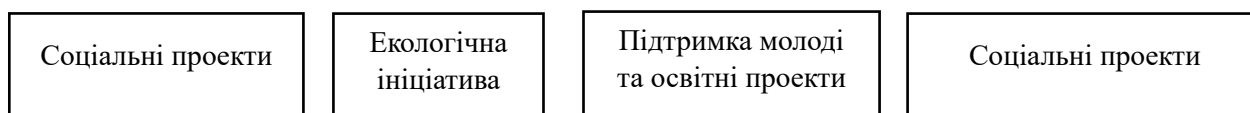


Рис.3.10. Складові програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України

Джерело: складено автором самостійно

1. Соціальні проекти. Створення фонду або програми фінансової підтримки для підтримки соціальних проєктів, спрямованих на розвиток місцевих спільнот, покращення умов життя та забезпечення доступу до освіти та медичної допомоги.

2. Екологічна ініціатива. Розробка та впровадження програм та проєктів зі збереження навколишнього середовища, які сприяють енергоефективності, рециклінгу та захисту природи.

3. Підтримка молоді та освітні проєкти. Надання стипендій, організація менторської підтримки для студентів, підтримка освітніх ініціатив та залучення молоді до соціально корисних проєктів.

4. Волонтерська діяльність. Стимулювання участі співробітників у волонтерських заходах та соціальних проєктах, організація добровільних робочих годин та сприяння волонтерським ініціативам.

З метою прорахування етапів впровадження програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України побудуємо текстовий

mindmap та використовуємо ChatGPT 4.0 Gemini, оскільки ця версія має міцну базу даних для створення різних фінансових проєктів:

Основні гілки:

1. Визначення пріоритетів корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз стейкхолдерів: визначте очікування та інтереси ключових зацікавлених сторін, таких як клієнти, співробітники, громада, інвестори та державні органи.

2. Матеріальність: визначте екологічні, соціальні та корпоративні питання, які суттєво впливають на вашу діяльність та стейкхолдерів.

3. Цілі корпоративної соціальної відповідальності: встановіть чіткі, вимірювані, досяжні, релевантні та часові (SMART) цілі КСВ, узгоджені з вашими пріоритетами та стратегією.

Розробка стратегії корпоративної соціальної відповідальності:

1. Інтеграція корпоративної соціальної відповідальності: інтегруйте принципи корпоративної соціальної відповідальності у всі аспекти вашої діяльності, включаючи корпоративне управління, управління ризиками, прийняття рішень та операції.

2. Структура управління: створіть структуру управління корпоративної соціальної відповідальності, яка чітко визначає відповідальність та підзвітність за реалізацію програми корпоративної соціальної відповідальності.

3. Залучення зацікавлених сторін: залучайте та співпрацюйте з ключовими зацікавленими сторонами на всіх етапах розробки та реалізації стратегії корпоративної соціальної відповідальності.

Впровадження програми корпоративної соціальної відповідальності:

1. Розробка програм. Розробіть та впровадьте конкретні програми та ініціативи, які відповідають вашим цілям корпоративної соціальної відповідальності та пріоритетам стейкхолдерів.

2. Управління ресурсами. Забезпечте необхідні ресурси, включаючи фінансування, персонал та час, для успішного виконання програм корпоративної соціальної відповідальності.

3. Моніторинг та оцінка. Встановіть ключові показники ефективності (KPI) для відстеження прогресу та впливу ваших програм корпоративної соціальної відповідальності.

Звітування та комунікація:

1. Прозорість. Регулярно звітуйте про ваші дії та результати корпоративної соціальної відповідальності стейкхолдерам у чіткий та прозорий спосіб.

2. Комунікація. Взаємодійте з вашими стейкхолдерами та інформуйте їх про ваші зусилля корпоративної соціальної відповідальності та їх вплив.

3. Зовнішнє визнання. Розгляньте можливість отримання визнання за ваші зусилля корпоративної соціальної відповідальності від авторитетних організацій.

Додаткові гілки:

1. Управління ризиками корпоративної соціальної відповідальності: визначте та пом'якшіть потенційні ризики, пов'язані з вашою діяльністю корпоративної соціальної відповідальності.

2. Етика та відповідність: забезпечте відповідність усім застосовним законам, нормам та етичним принципам у вашій діяльності корпоративної соціальної відповідальності.

3. Культура корпоративної соціальної відповідальності: створіть корпоративну культуру, яка сприяє етичній поведінці, соціальній відповідальності та сталому розвитку.

Впровадження програми корпоративної соціальної відповідальності - це постійний процес, який потребує постійного зосередження, адаптації та вдосконалення. Співпраця з ключовими зацікавленими сторонами є важливою для успішного впровадження програми корпоративної соціальної відповідальності та досягнення довгострокового впливу. Прозорість та звітування про зусилля

корпоративної соціальної відповідальності сприятимуть підвищенню довіри та репутації страхової компанії.

Переводимо отриманий результат у формат «Markdown» та за допомогою онлайн-сервісу створюємо рис. 3.11.

Зважаючи на аналізовану інформацію, для страхових компаній в Україні в 2023-2024 рр. найбільш перспективними напрямками інвестування є:

- Державні облігації.
- Дорогоцінні метали.
- Нерухомість.
- Програмні продукти та послуги з діджиталізації.

Стосовно традиційних напрямів використання фінансового потенціалу раціональним є розробка та впровадження щоквартального плану інвестування. Як приклад, наведемо план інвестування фінансового потенціалу у фінансові інструменти.

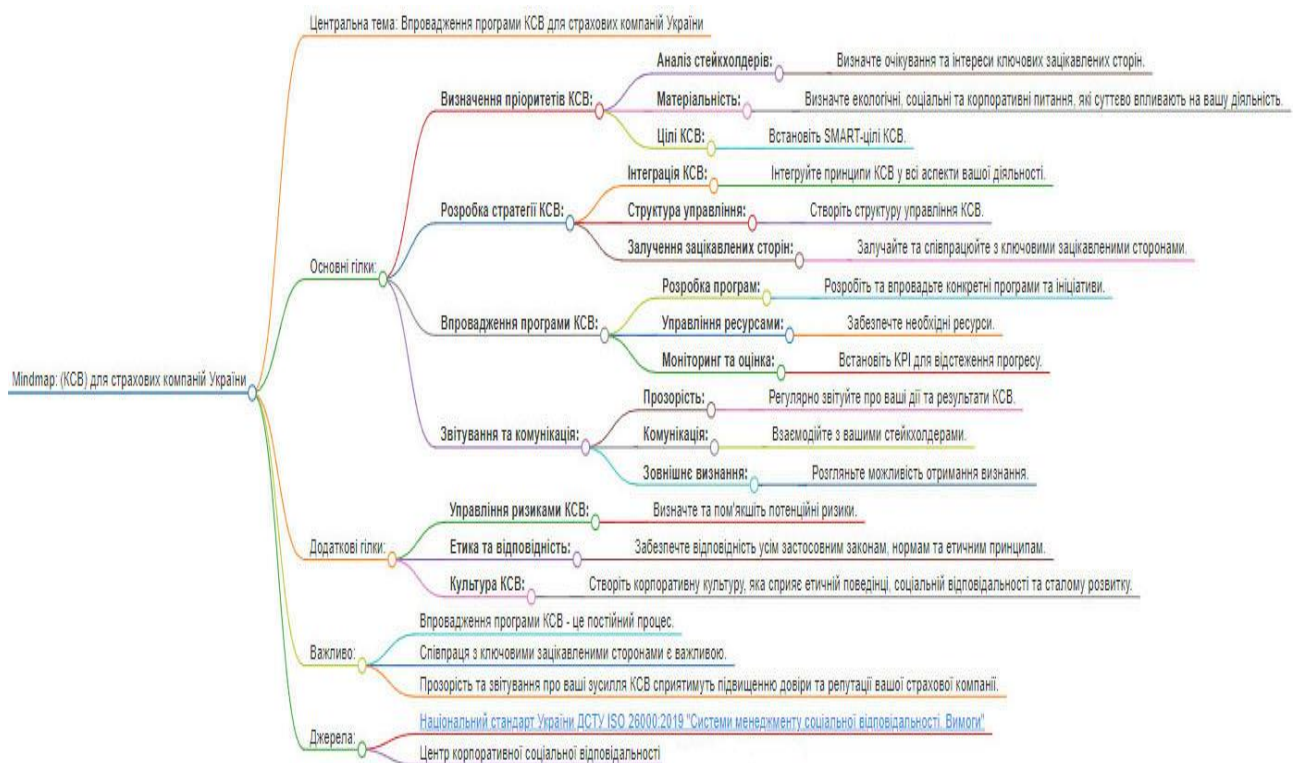


Рис. 3.11. Mindmap етапів впровадження вірогідної програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України

Джерело: побудовано автором самостійно

Для розробки плану, як приклад, виберемо два сценарії розвитку подій з різним рівнем ризику та дохідності.

Основний сценарій. Основний сценарій передбачає, що економічна ситуація в Україні буде стабілізуватися в 2024 році. У цьому випадку, дохідність інвестиційного портфелю страхової компанії складе 12% річних.

Сценарій ризику. Сценарій ризику передбачає, що економічна ситуація в Україні продовжуватиме погіршуватися в 2024 році. У цьому випадку, дохідність інвестиційного портфелю страхової компанії складе 10% річних. Можливий склад інвестиційного портфелю наведений у табл. 3.25.

Таблиця 3.25

Склад інвестиційного портфелю страховика

Інструмент інвестування	Емітент	Сума вкладених коштів, млн. грн.	Відсоткова ставка	Ризик, %	Дохідність, %
Державні облігації	НБУ	100	10	2	12
Золоті монети	НБУ	50	2,5	3	7,5
Нерухомість	Приватні особи	50	12	5	60

Джерело: складено самостійно

Негативні наслідки ризиків, пов'язаних з інвестиційним портфелем страхової компанії, можуть бути наступними:

- Ризик зниження цін на державні облігації.
- Ризик зниження цін на золото.
- Ризик зниження попиту на нерухомість.
- Технологічний розвиток.

Враховуючи наведені фактори ризику, страховик повинен розвивати новітні напрями інвестування, які забезпечують вихід на новий технологічний рівень.

Якщо інструменти (цінні папери та нерухомість) можна розглядати як умовно стабільно-поточні, тобто такі, які вже існують і дають віддачу, то інструмент, або точніше напрямок, а саме технологічний розвиток, це безумовна перспектива

розвитку страховика, яка забезпечує його стабільність та конкурентоспроможність. Разом з тим, вкладання фінансових ресурсів у цей напрямок вимагає накопичення значного фінансового потенціалу, а віддача має певний лаг. Зауважимо, що при розвитку страхування на засадах діджиталізації необхідним стає не тільки залучення власного капіталу (у т.ч. фінансового потенціалу), але й позикових коштів.

Наведемо у табл. 3.26 деякі інформаційні спостереження, які надає спеціалізований журнал зі страхування Форіншурер.

Таблиця 3.26

Напрями вкладень у розвиток іншуртех у 2024 р. (закордонний досвід, вибірково)

	Назва страховика	Сума, млн. дол.	Напрямок	Джерело фінансування
1	Медичний іншуртех Anterior	20	Прискорення схвалення медичного страхування для медичних процедур	Венчурний фонд NEA, у якому також брали участь існуючі інвестори Sequoia та Neo
2	FintechOS	60	Платформа управління фінансовими продуктами, Призначена для допомоги крупним банкам та страховим компаніям в модернізації фінансово-страхових послуг та інфраструктур	Інвестори EarlyBird VC, OTB VC і Gapminder VC.
3	Іншуртех Orca AI	23	Розвиток безпеки морського флоту	Інвестфонди OCV Partners і MizMaa Ventures за участю Santa Barbara Venture Partners, Playfair Capital і стратегічних інвесторів.

Продовження таблиці 3.26

4	Іншуртех Coversure	4	консультаційні послуги щодо особистого страхування. Стартап використовує штучний інтелект для надання індивідуальних страхових рішень.	інвестфонд Enam Holdings.
5	Swiipr	7,6	Розвиток своєї платформи для виплат у разі перебоїв у авіаперевезеннях	Фонд Octopus Ventures за підтримки TX Ventures і Solano Partners.
6	Іншуртех Authentic	11	На підтримку розширення команди та розробку нових страхових продуктів, таких як компенсація працівникам і медичне страхування.	FirstMark Capital, за участі Slow Ventures, Altai Ventures, MGTV, Upper90 і Commerce Ventures.
7	Іншуртех APOLLO	13,4	Створення дочірньої компанії Finshore, яка буде працювати за BNPL принципом «купуй зараз — плати пізніше». Співпрацює з компаніями з управління нерухомістю, страховими брокерами та PropTech компаніями, інтегруючи страхові продукти в існуючі робочі процеси.	Fair Capital Partners очолив фінансування, Innovation Federal Credit Union виступила кредитором.

Джерело: складено на основі [54]

Наведені дані свідчать, що всі компанії з іншуртех, які пропонують розробки страховикам, залучають фінансові ресурси до розвитку в основному у інвестиційних фондах, з подальшим залученням страховиків та впровадженням розробок. Але це дає значне зростання доходів не тільки даним компаніям, але й

споживачам їх послуг - страховикам. Наприклад, з моменту останнього раунду фінансування у 2021 році FintechOS зросла понад 300%. Експерти прогнозують, що за деякими компаніями протягом наступного десятиліття сукупний річний темп зростання складе близько 14%.

На сьогодні у зв'язку з нерозвиненістю компаній з іншуртех на українському ринку, впровадження новітніх продуктів та послуг стримується та вимагає від страховиків не тільки пайової участі у фінансуванні іншуртех компаній та проєктів, але й впровадження власних розробок. Для прикладу наведемо порівняння чистого прибутку отриманого за 2023 р. по ПрАТ «СК «УСГ» з вартістю деяких іншур проєктів. Прибуток за 2023 р. ПрАТ «СК «УСГ» становив 108953 тис грн, що дорівнює 2944 тис дол за діючим на той час обмінним курсом; це в 10 разів менше за вартість проєкту №1 табл. 3.25, але співставний з проєктом №4. За ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» чистий прибуток за 2023 р. становив 13240700 тис грн, що дорівнює 357956 тис дол, що дозволяє купувати необхідний іншур проєкт для даного страховика (довідково: нематеріальні активи у страховика складають 93380 тис грн). Аналогічна ситуація спостерігається і за іншими компаніями. Таким чином, фінансові можливості певних компаній дозволяють їм вкладати кошти у новітні технології з розвитку страхового бізнесу.

Соціальна відповідальність страхових компаній пов'язана з високотехнологічним середовищем. Соціальна відповідальність страхових компаній полягає в сталому розвитку, задоволенні суспільних потреб і охороні навколишнього середовища. Високі технології дозволяють страховим компаніям підвищувати продуктивність, знижувати витрати та ризики, а також покращувати якість обслуговування клієнтів.

Страхові компанії можуть використовувати високі технології для розробки нових продуктів і послуг, покращення процесів укладання та управління полісами, аналізу та управління ризиками, автоматизації процесів, а також добре досліджувати безпеку даних і конфіденційність клієнтів.

Тому соціальна відповідальність страхових компаній і високі технології є частинами одного цілого у взаємодії з досягненням загальних цілей, які називаються сталим розвитком і соціальною відповідальністю.

Оскільки впровадження цифрових технологій має свої особливості, а розвиток іншуртех-проектів в Україні не набув значного розвитку, то, за думкою експертів, основними напрямками повинні стати:

- застосування штучного інтелекту при формуванні та аналізу ринку клієнтів. Опрацювання значних масивів даних щодо клієнтів страховика, їх уподобань створює майже не подоланні труднощі при ручному опрацюванні. Тому й таку обробку даних та сегментацію доцільно робити за допомогою ШІ;
- доповнення форми представлення страхових продуктів та послуг електронними версіями, які розміщуються у тому числі в таких додатках як, наприклад, ДІЯ;
- масштабне впровадження мобільних додатків з широким спектром інформації, включаючи соціологічне опитування, судову інформацію тощо;
- застосування блокчейн-технології для управління даними з метою безпеки та уникнення ризиків шахрайства;
- співпраця з бізнес-структурами, які розробляють іншуртех-проекти; з навчальними закладами, які здійснюють популяризацію страхування.

Сьогодні ми вже можемо спостерігати певне просування за цими напрямками. Такий стан характерний не тільки для потужних страховиків. Наприклад, ПрАТ «СК «ARX» оновила мобільний застосунок MyARX, де необхідна за договорами інформація зберігається у смартфоні, можна подивитися, які договори вже є, подати заявку на укладення нових або продовження строку дії договорів на наступний рік. Договори страхування після завантаження доступні в офлайн режимі, що зручно, якщо немає доступу до мобільного інтернету чи при перебуванні в роумінгу. Застосунок дозволяє спілкуватися з компанією безпосередньо, без переходу в месенджери (Viber або ж Telegram), є окремі види послуг, які можна отримати в мобільному застосунку. У застосунку можна стежити за страховою

подією за договорами КАСКО, ОСЦПВ, Страхування майна (квартира, будинок). Більшість компаній також має аналогічний сервіс.

Єдиним страховиком, що застосовує телематику для розрахунку вартості полісу є ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» та їх окрема страхова компанія, що направлена на розвиток та впровадження іншуртех-стартапів «EasyPeasy» [236].

Страхова галузь прискорює впровадження штучного інтелекту (ШІ). У 2024 р. 77% респондентів при опитуванні страховиків вказали, що вони перебувають на етапі впровадження ШІ у свій ланцюг формування вартості страхових послуг і вдосконалення взаємодії клієнта з послугами, це суттєвий стрибок порівняно з опитуванням 2023 р., яке показало результат на рівні 61% [235].

Ці інновації дозволили страховикам будувати свою звітність. Найбільшу популярність здобула система SAPS4/HANA. Використання технологій допомогло оформлювати звітність відповідно до міжнародних стандартів IFRS, їх системи повинні мати змогу обробляти великі масиви даних в короткий строк. При цьому бажано мінімізувати помилки, які можуть виникати у зв'язку з людським фактором.

Ще одним нововведенням, яким користуються страховики, стали чат-боти. Це дозволило компаніям скоротити штат співробітників і зменшити бюрократію. Цю технологію в Україні вже запроваджено такими компаніями, як: ПрАТ «СК «ARX», ПрАТ «СК «ПЗУ УКРАЇНА» і багато інших. У ПрАТ «СК «ПЗУ УКРАЇНА» є зручний чат-бот у Viber, який відповідає на всі базові питання, а при складних питаннях до чат-боту приєднується менеджер і надає відповіді. Також «ПрАТ «СК «ARX» використовує чат-бот на своєму сайті, адже це зручно для користувачів і клієнтів.

Ще ШІ використовується в роботі страховиків для залучення нових клієнтів. Одним з каналів у цьому напрямку є пошукові системи (Google та Bing) і чим вище страховик у пошуковому запиті, тим більший відсоток трафіка припадає на його сайт. Компанії використовують можливості ШІ для SEO-оптимізації своїх сайтів.

Багато українських компаній є клієнтами таких сервісів, як Ahrefs і SemRush, які на основі ІІІ допомагають здійснювати нові пошукові запити, що цікавлять клієнтів.

У майбутньому системи на базі ІІІ також революціонізують операції та обробку претензій, автоматизуючи повсякденні завдання та оптимізуючи робочі процеси [234]. Ці системи можуть аналізувати документи претензій, оцінювати збитки та розраховувати виплати з мінімальним втручанням людини; крім того, ІІІ буде відігравати вирішальну роль у виявленні шахрайства, позначаючи підозрілі заяви та шаблони, які можуть вказувати на шахрайські дії [130].

Реконструкція подій, що спричинили страховий випадок, із використанням машинного зору дає змогу оцінювати збитки без втручання людського фактору, ця модель може давати точне уявлення про страховий випадок.

Також ІІІ може аналізувати дані з бортових комп'ютерів, що дає змогу визначити швидкість та траєкторію руху автомобілів. ІІІ здатен аналізувати супутникові знімки для визначення масштабів стихійного лиха та аналізувати дані з метеорологічних станцій для визначення сили та напрямку вітру, кількості опадів.

Для прийняття управлінських рішень в страховій сфері використовуються технології доповненої реальності. Це може бути створення 3Д-моделей об'єктів страхування для візуальної оцінки їх стану. Для вимірювання та оцінки ризиків (наприклад, вимірювання відстані до пожежних гідрантів, оцінка ймовірності затоплення тощо) використовуються AR-інструменти.

Завдяки своїм можливостям глибокого навчання генеративний штучний інтелект може аналізувати історичні дані клієнтів та інші зовнішні джерела, щоб полегшити андеррайтинг страхових полісів. Результатом є політика, адаптована до індивідуальних профілів ризику та вподобань, пропонуючи рівень персоналізації, який раніше неможливо було уявити.

Крім того, ІІІ може створювати складні прогнозні моделі ризиків для моделювання реакції ринку на нові страхові продукти перед їх запуском, надаючи страховикам можливість надавати індивідуальні продукти своїм клієнтам, одночасно покращуючи процеси андеррайтингу.

Оскільки страхова галузь продовжує адаптуватися та знаходити можливості для зростання та трансформації, очікується, що впровадження технологій штучного інтелекту призведе до змін у типі персоналу та посадах, необхідних для керування сучасною страховою компанією. Незважаючи на те, що розробка та пілотування цих технологій вимагатиме значних інвестицій у час і ресурси, все ж потенційні переваги з точки зору глибшого розуміння клієнтів, вищої прибутковості та підвищення ефективності роботи незаперечні.

Активізація використання передових технологій у діяльності вітчизняних страховиків дозволить їм підвищити рівень своєї конкурентоспроможності на ринку страхових послуг.

У діджиталізації на ринку страхових послуг можна означити основні напрямки, які фінансово можуть бути забезпечені використанням фінансового потенціалу:

1. Впровадження електронних систем керування клієнтами
2. Кіберстрахування для онлайн оформлення полісів
3. Оптимізація процесів підрахунку страхових виплат за допомогою програмних рішень
4. Електронна система аналізу ризиків та прийняття рішень
5. Використання штучного інтелекту для прогнозування ризиків
6. Мобільні додатки для клієнтів з можливістю онлайн звернень
7. Впровадження електронних платіжних систем
8. Автоматизація процесів підписання та обміну документами
9. Віртуальні презентації для клієнтів та партнерів
10. Використання блокчейн технологій для забезпечення конфіденційності та безпеки даних.

Окреслимо деякі з них.

Впровадження електронних систем керування клієнтами (CRM) - це процес використання програмного забезпечення та технологій для збору, обробки та

аналізу даних про клієнтів компанії з метою покращення відносин з клієнтами, збільшення продажів і покращення загального обслуговування.

При впровадженні електронних систем CRM компанії використовують програмне забезпечення, яке дозволяє автоматизувати процеси збору, зберігання та обробки даних про клієнтів. Це може включати такі функції, як ведення бази даних клієнтів, відстеження взаємодій з клієнтами (телефонні дзвінки, листування, зустрічі), аналіз поведінки клієнтів та прогнозування їхніх потреб.

Електронні системи CRM можуть включати інструменти для автоматизації маркетингових кампаній, управління продажами, підтримки клієнтів, а також аналізу даних для прийняття стратегічних рішень. Вони дозволяють компанії більш ефективно взаємодіяти з клієнтами, запобігати втрат клієнтів, підвищувати лояльність та забезпечувати персоналізований підхід до кожного клієнта.

Загалом, впровадження електронних систем керування клієнтами дозволяє компаніям оптимізувати роботу з клієнтами, збільшувати ефективність та підвищувати конкурентоспроможність на ринку.

Оптимізація процесів підрахунку страхових виплат за допомогою програмних рішень є важливим напрямком у сучасній страховій сфері. Вона дозволяє страховим компаніям покращити ефективність та точність розрахунків страхових виплат, зменшити ризик помилок та збільшити задоволення клієнтів швидкістю отримання виплат. В цілому, оптимізація процесів підрахунку страхових виплат за допомогою програмних рішень є необхідною для підвищення продуктивності, точності та ефективності роботи страхових компаній. Впровадження таких технологій дозволяє збільшити конкурентоспроможність на ринку та підвищити задоволення як клієнтів, так і співробітників компанії.

Електронна система аналізу ризиків та прийняття рішень є програмним забезпеченням, яке допомагає організаціям виявляти, оцінювати та управляти ризиками, а також ухвалювати обґрунтовані та ефективні рішення з метою зменшення впливу ризиків на бізнес.

Така система включає в себе ряд інструментів і модулів, які допомагають в прогнозуванні ризиків, аналізі ймовірності їх виникнення та впливу на організацію, а також управлінні цими ризиками. Система може автоматизувати багато процесів, пов'язаних з аналізом ризиків, такі як збір і обробка даних, розрахунок ризиків, надання рекомендацій щодо управління ними.

Крім цього, електронна система може включати в себе інструменти прийняття рішень, які допомагають керівникам і фахівцям з прийняття рішень враховувати ризики та їх наслідки при виборі оптимальної стратегії дій. Такі інструменти можуть враховувати різні альтернативи, вибирати найбільш ефективний варіант та розробляти плани дій для запобігання або мінімізації ризиків.

Усі дані в системі зберігаються в електронному вигляді, що дозволяє легко отримувати доступ до них, аналізувати інформацію та швидко реагувати на зміни у ризиках. Крім того, система може вести журнали та звіти про ризики та прийняття рішень для подальшого аналізу та узагальнення даних. Використання штучного інтелекту для прогнозування ризиків у страхуванні допомагає страховим компаніям підвищити точність та ефективність прогнозів, зменшити витрати на управління ризиками та вчасно виявляти потенційні загрози. Крім того, штучний інтелект дозволяє страховим компаніям підвищити якість обслуговування та реагувати на зміни в ринкових умовах швидше та ефективніше.

Мобільні додатки для клієнтів з можливістю онлайн звернень страхового компанії грають важливу роль у поліпшенні обслуговування клієнтів, зручності та швидкості вирішення питань та запитань. Такі додатки допомагають страховим компаніям підтримувати зв'язок з клієнтами, надавати їм доступ до необхідної інформації та послуг у будь-який зручний для них момент.

Впровадження електронних платіжних систем для страхових компаній дозволяє забезпечити зручну та безпечну оплату страхових послуг для клієнтів, а також спростити фінансові операції та управління фінансами в компанії.

Автоматизація процесів підписання та обміну документами дуже важлива для страхових компаній, оскільки вона дозволяє підвищити ефективність роботи, зберегти час та зменшити ймовірність помилок.

Для цього можна використовувати спеціалізовані програмні продукти, що дозволяють електронно підписувати та обмінювати документи, такі як DocuSign, Adobe Sign або HelloSign. Ці сервіси дозволяють швидко та безпечно підписати документи онлайн, а також відстежувати їх статуси та зберігати історію підписів.

Також можливо інтегрувати ці сервіси зі страховою системою компанії, що спростить процес обміну документами та дозволить автоматично ініціювати підписання документів при необхідності.

Загалом, автоматизація процесів підписання та обміну документами допоможе страховикам підвищити продуктивність та якість обслуговування клієнтів, зменшити ризик помилок та скоротити витрати на робочу силу.

Використання блокчейн технологій в сфері страхування може допомогти покращити захист конфіденційності та безпеки даних: захист особистих даних, підтвердження автентичності; покращення процесів врегулювання збитків; передача даних між стейкхолдерами.

Впровадження у діяльність страховиків новітніх технологій підтверджує й закордонний досвід. Страхова компанія XYZ Inc. використовує широкий спектр передових технологій для покращення якості своїх послуг та оптимізації робочих процесів. Деякі з передових технологій, які вони впроваджують, можуть включати (рис. 3.12):

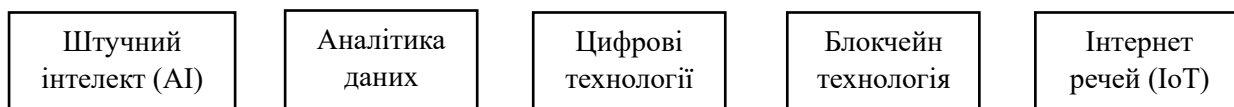


Рис. 3.12. Спектр інноваційних технологій XYZ Inc.

Джерело: складено автором згідно [232]

1. Штучний інтелект (AI): XYZ Inc. використовує системи штучного інтелекту для аналізу великих обсягів даних, прогнозування ризиків, автоматизації

процесів видачі полісів та заявок на виплати, а також для покращення обслуговування клієнтів.

2. Аналітика даних: компанія використовує передові аналітичні інструменти для виявлення тенденцій, прогнозування витрат і ризиків, а також для розробки персоналізованих страхових продуктів для клієнтів.

3. Цифрові технології: XYZ Inc. надає своїм клієнтам можливість управляти своїми полісами та заявками онлайн через мобільні додатки або веб-портали, що забезпечує зручність і доступність обслуговування.

4. Блокчейн технологія: компанія використовує блокчейн для підвищення безпеки даних, автентифікації та обробки операцій у реальному часі.

5. Інтернет речей (IoT): XYZ Inc. може використовувати дані від підключених до Інтернету речей, таких як датчики вдома або в автомобілі, для оцінки ризиків та пропозицій персоналізованих страхових рішень.

Використання цих передових технологій дозволяє страховій компанії XYZ Inc не лише підтримувати високий рівень обслуговування своїх клієнтів, але й ефективно управляти ризиками та оптимізувати свою діяльність.

Компанія ABC Insurance - це ще одна страхова компанія, яка використовує передові технології для покращення своїх послуг і оптимізації діяльності. Деякі з передових технологій, які вони впроваджують, включають(рис. 3.13):

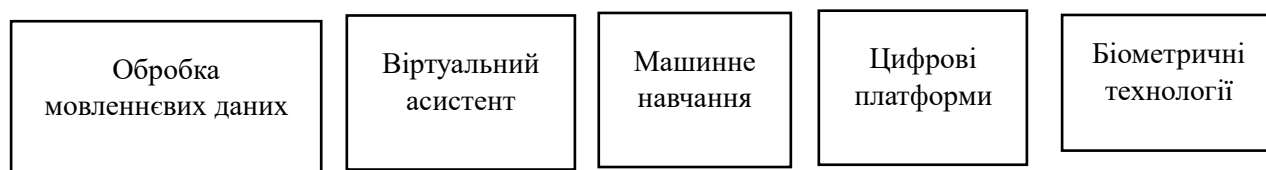


Рис. 3.13. Передові технології ABC Insurance

Джерело: складено автором згідно [233]

1. Обробка мовленнєвих даних: компанія використовує технології обробки мовленнєвих даних для аналізу голосових даних клієнтів під час звернень до

контакт-центру. Це дозволяє покращити обслуговування клієнтів, швидко реагувати на їх потреби і забезпечувати персоналізований підхід.

2. Віртуальний асистент: ABC Insurance запроваджує віртуальних асистентів, які допомагають клієнтам отримати швидкий доступ до інформації про поліси, процеси видачі заявок та іншу корисну інформацію через онлайн-чат або через мобільний додаток.

3. Машинне навчання: компанія використовує технології машинного навчання для аналізу даних про страхові випадки, ризики та прогнозування збитків. Це допомагає оптимізувати ціноутворення, підтримувати стабільні та конкурентоздатні тарифи.

4. Цифрові платформи: компанія надає інноваційні цифрові платформи для клієнтів, де вони можуть керувати своїми полісами, заявками та сплатами онлайн, а також отримувати персоналізовані рекомендації та консультації.

5. Біометричні технології: ABC Insurance використовує біометричні технології для аутентифікації клієнтів, забезпечуючи високий рівень безпеки і захист даних.

Ці передові технології дозволяють компанії ABC Insurance підтримувати конкурентоспроможність на ринку, забезпечувати персоналізоване обслуговування та ефективно управляти ризиками.

Виявлені проблеми, сучасні тенденції розвитку новітніх технологій у сфері штучного інтелекту, програмні та нові страхові продукти для забезпечення конкурентоспроможності та подальшого розвитку страховики змушені впроваджувати й новітні підходи до управління формуванням та використанням фінансового потенціалу як складової загальної системи менеджменту страховика.

Висновки до третього розділу

Проведене дослідження дозволило сформулювати основні напрямки розвитку

системи формування та використання фінансового потенціалу страховиків України, а саме:

Менеджмент фінансового потенціалу страховика стає все більше актуальним з огляду на економічні зміни, які на сучасному етапі приймають перманентний характер. Запропонований алгоритм формування фінансового потенціалу із застосуванням методу золотого перетину. Для ілюстрації алгоритму, який пропонується, використаний сценарний підхід. Дослідження показало, що у страховиків, які обстежувались, не витримуються пропорції, які пропонуються, що призводить до коливань показника фінансової стійкості, у тому числі, ігнорується правило «ризик-дохідність». Використаний підхід дозволяє визначити пропорції формування фінансового потенціалу з метою підвищення ефективності діяльності страховика.

1. Доведено, що вплив чинників на розмір фінансового потенціалу за складовими має різний характер. Проведене моделювання на основі запропонованого алгоритму відбору факторів та аналіз результатів впливу відібраних чинників за страховиками, які досліджуються, свідчить, що для кожного з них є власний «генеральний» чинник, який визначає ефективність діяльності страховика. На основі рівнянь, отриманих за результатами регресійного аналізу, стає можливим розробка керуючих заходів щодо управління складовими фінансового потенціалу.

2. Дослідження показало, що проблема використання наявних ресурсів та накопиченого потенціалу у сучасних умовах стає головним завданням із розвитку страховиків у всьому світу. У якості основних напрямів використання фінансового потенціалу пропонується розробка та впровадження нових страхових продуктів та послуг (вбудоване страхування, страхування блокування портів, страхування воєнних ризиків, параметричне страхування, кіберстрахування, політичне страхування), розвиток сервісу з обслуговування, розширення фінансової спроможності страхування великих та високо ризикованих ризиків, інвестування у

фінансові інструменти, впровадження іншур технологій та активне використання штучного інтелекту.

3. Запропоновано впровадження заходів зі створення екосистеми в страхуванні, що дозволить позитивно змінити ставлення клієнтів до цієї сфери і залучити нових споживачів послуг своєю функціональністю. Розроблено та запропоновано складові програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України із побудовою текстового mindmap.

Основні положення, отримані при виконанні розділу 3 знайшли своє відображення у публікаціях автора [21, 23, 25, 27, 30, 60].

ВИСНОВКИ

У дисертації здійснено теоретичне узагальнення і запропоновано нове вирішення актуального наукового і практичного завдання, яке полягає в поглибленні теоретичних засад та розробці практичних рекомендацій щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

За результатами дослідження було сформульовано такі основні висновки:

1. Проведено аналіз, систематизацію та узагальнення наукових поглядів на сутність дефініції фінансовий потенціал та фінансовий потенціал страховика. Розширено тлумачення поняття фінансовий потенціал суб'єкта господарювання, а саме: запропоновано введення двох критеріїв: за джерелами формування та за напрямками використання. За першим критерієм - фінансовий потенціал - це наявність джерел власних ресурсів, запозичених ресурсів, залучених ресурси та їх доступність для використання при формуванні фінансового потенціалу. За другим критерієм – фінансовий потенціал – це наявність можливості використання сформованого потенціалу на визначені цілі. Такий підхід дозволив під дефініцією «фінансовий потенціал страховика» розуміти сукупність накопичених фінансових ресурсів отриманих з різних джерел в межах законодавства, які сформовані внаслідок реалізації перерозподільних відносин, тимчасово вільних від фінансових зобов'язань, що перебувають у стані руху у часі та мають призначення у напрямках використання згідно стратегії й тактики страховика, підтримуючи наявні властивості. Це надає можливості розширення меж пізнання, а на рівні страхової компанії дозволяє управляти фінансовим потенціалом з метою підвищення ефективності діяльності.

2. Врахування критеріїв класифікації фінансового потенціалу страховика (формування та використання) дозволило розглядати фінансовий потенціал страховика як сукупність потенціалів, а саме (перший критерій): страховий потенціал, інвестиційний потенціал, перестраховий потенціал, потенціал фінансової стійкості. Другий критерій: розширення страхової діяльності (територіальний, продуктовий аспект та лінійка послуг); підтримання рівня

фінансової стійкості (підвищення рентабельності за рахунок впровадження новітніх технологій; поповнення статутного капіталу та формування додаткових резервів, наприклад, соціального спрямування); інвестування (вкладання грошових коштів у цінні паперів за прибутковими напрямками); перестраховування (збільшення частки вхідного перестраховування за висновками андеррайтингу); погашення непередбачуваних страхових відшкодувань (катастрофічні ризики, «викиди» за страховими подіями). Такий підхід надає можливість побудови системи управління фінансовим потенціалом страховика, як складової системи формування та використання фінансового потенціалу.

3. Узагальнення підходів щодо формування та використання фінансового потенціалу, їх критичний аналіз дозволив розглядати процес формування та використання фінансового потенціалу з системних позицій та запропонувати процесний підхід до побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика. Застосування такого підходу дозволяє простежувати нерозривний зв'язок між стадіями формування та використання. Визначено, що система формування та використання фінансового потенціалу має багаторівневу структуру та відповідні принципи, а саме: підпорядкованість стратегічній меті та місії; функціональна закріпленість та структурність; варіативність рішень; аналітичність та моніторинг; законодавче узгодження; ефективність, цілісність, неадитивність, ієрархічність, синергетичність, мультиплікативність, робастність, взаємодія і взаємозалежність, надійність, інтерактивність, розвиток. Запропонований науково-методичний підхід у дослідженні системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, який спирається на застосування методу золотого перетину та дозволяє використовувати сценарний підхід з визначення лінійки складових фінансового потенціалу страховика та пропорцій у їх формуванні. Отримані результати теоретичних досліджень надають змогу запропонувати певні заходи щодо побудови системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

4. Запропоновані методи розрахунку страхового, інвестиційного, перестрахового потенціалу й, як якісної характеристики фінансового потенціалу страховика, фінансової стійкості та визначені межі їх коливання. Запропоновані науково-методичні положення до дослідження фінансового потенціалу та його складових за критерієм використання, тобто згруповані за функціями управління джерела, можливості, засоби, що можуть бути приведені до дії і використані для досягнення основних цілей страховика – забезпечення конкурентоздатності і беззбитковості за видами діяльності: розширення страхової діяльності; інвестування; перестраховування. Використання вказаних положень надає можливість оцінювання розміру сформованого потенціалу та управляти ним.

5. Дослідження формування фінансового потенціалу страховика показало, що успішні компанії формують окреслені потенціали та використовують їх з певною періодичністю. Виявлення такого циклу стає засадою для розробки стратегії розвитку страховика. Формування та витрачання складових потенціалу відбувається періодично з інтервалом 2-3 роки.

6. Дослідження основних тенденцій у використанні фінансового потенціалу страховика показало, що більшість компаній дотримуються стратегії розвитку філій та територіального розподілу, збільшують частки власного утримання цеденту. Встановлено, що у досліджуваних страхових компаніях не створена система управління фінансовим потенціалом страховика як з точки зору формування, так й з точки зору використання.

7. Розроблений алгоритм формування фінансового потенціалу із застосуванням методу золотого перетину з використанням сценарного підходу. Дослідження показало, що у страховиків, які обстежувались, не витримуються пропорції, які пропонуються, що призводить до зниження показника фінансової стійкості, у тому числі, ігнорується правило «ризик-дохідність». Використаний підхід, що пропонується, дозволяє визначити пропорції формування фінансового потенціалу з метою підвищення ефективності діяльності страховика.

8. Доведено, що вплив чинників на розмір фінансового потенціалу за складовими має різний характер. Проведене моделювання на основі запропонованого алгоритму відбору факторів впливу та аналіз результатів впливу відібраних чинників за страховиками, які досліджуються, свідчить, що для кожного з них є власний «генеральний» чинник, який визначає ефективність діяльності страховика. На основі отриманих рівнянь за результатами регресійного аналізу стає можливим розробка керуючих заходів щодо управління фінансовим потенціалом.

9. На основі опрацювання спеціальних джерел, статистичної інформації пропонується у якості основних напрямів використання фінансового потенціалу розробка та впровадження нових страхових продуктів та послуг (вбудоване страхування, страхування блокування портів, страхування воєнних ризиків, параметричне страхування, кіберстрахування, політичне страхування), розвиток сервісу з обслуговування, розширення фінансової спроможності страхування великих та високо ризикованих ризиків, інвестування у фінансові інструменти, впровадження іншур технологій та активне використання штучного інтелекту. Запропоновано впровадження заходів зі створення екосистеми в страхуванні, що дозволить позитивно змінити ставлення клієнтів до цієї сфери і залучити нових споживачів послуг своєю функціональністю. Розроблено та запропоновано складові програми корпоративної соціальної відповідальності для страхових компаній України із побудовою текстового mindmap.

Поглиблення теоретичних засад щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика та розроблені на їх основі науково-методичні рекомендації щодо створення та функціонування такої системи утворюють комплекс системних рішень, які підвищують ефективність функціонування страховика.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аберніхіна І. Г., Сокиринська І. Г. Оцінка ліквідності та платоспроможності страхової організації. *Економічний вісник Національного гірничого університету*. 2020. № 1. С. 152–163.
2. Алескерова Ю., Сідак О. Управління капіталом страхових компаній. *Інфраструктура ринку*. 2018. Випуск 18. С. 300-306.
3. Алексєєв С.Б., Жебокритський Є.І. Визначення поняття «ресурсний потенціал підприємства. *Держава та регіони*. Серія: Економіка та підприємництво. 2016. № 2. С. 53-56.
4. Артем'єв Б.В. Аналіз сучасних підходів до визначення сутності економічного потенціалу URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/VSUNU/2011_8_1/Artemev.pdf.
5. Арутюнян С. С., Арутюнян Р. Р., Андрєєва Я. С., Баранова В.Г., Бичкова Н.В., Бондаренко П.В. та ін. Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи. Колективна монографія за загред. В. Г. Баранова, О. М. Гончаренко. Харків: «Діса плюс», 2019. 370 с.
6. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2016. №36. С. 23-26.
7. Базилевич В.Д. Страхування. Підручник. Київ. Знання. 2008. С. 1019
8. Бай С.І. Розвиток організації: політика, потенціал, ефективність. Монографія. Київ. КНТЕУ. 2016. С. 280.
9. Балицька М.В. Роль фінансової стійкості страхових компаній у забезпеченні фінансової стабільності економіки країни. *Економіка та держава*. 2016. № 9. С. 89-92.
10. Баранова В.Г. Бондаренко П.В., Захаренко О.О. Деякі аспекти ідентифікації загроз функціонуванню страхового ринку України. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2018. № 36, Ч. 2. С. 66-70.
11. Баранова В.Г. Страховий капітал: проблеми формування. URL:

<http://91.90.15.82:8080/jspui/bitstream/123456789/173/1/Baranova%20V.G..pdf>

12. Баранова В. Г., Ненно І. М. Фінансовий потенціал страховика. *Економіст*. 2012. №8. С.70-72. URL: <https://core.ac.uk/download/pdf/147037005.pdf>
13. Баранова В.Г. Концептуальні засади формування фінансового механізму страхових організацій. *Вісник соціально-економічних досліджень*. Вип. 20. Одеса. 2015. С. 39-44.
14. Баранова В.Г., Бондаренко П.В. Інформаційна складова страхового ризику. *Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації*. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. 10-12 жовтня 2012р. Київ. КНЕУ. 2012. С. 17-19.
15. Бауліна Т.В. Кадровий потенціал як головний фактор управління змінами на підприємстві. *Економіка і управління*. 2018. № 1. С. 67-71.
16. Бикова В.Г., Ряснянський Ю.М. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення - оцінка та управління. *Фінанси України*. 2005. №6. С.56–61. URL: <https://e-library.mu.edu.ua/cgi-bin/koha/opac-detail.pl?biblionumber=2074161>
17. Блащак Б. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. *Вчені записки ТНУ ім. В. Вернадського*. Серія: Економіка і управління. 2019. Т. 30 (69), № 3. С. 74–78.
18. Блащак Б.Я. Удосконалення системи управління фінансовим потенціалом підприємств. URL: <http://dspace.wunu.edu.ua/bitstream/316497/36955/1/duser11.pdf>
19. Бойко А.О. Теоретичні основи та практичний досвід забезпечення фінансової стійкості страхової компанії. *Економічні науки. Серія «Облік і фінанси»*: збірник наукових праць. 2010. № 7 (25). Ч. 4. С.36–50 URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54612/7/Boiko_financial_stability.pdf
20. Бойко А.О. Оптимізація портфеля страхової компанії на

основі застосування операцій перестрахування. URL:
https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/54542/7/Boiko_reinsurance.pdf

- 21.Бондаренко П.В. Деякі аспекти страхування морських перевезень в Україні. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. 29 червня 2019 р. Львів: «Львівська економічна фундація». 2019. С. 107-110.*
- 22.Бондаренко П.В. Економічна сутність дефініції «Фінансовий потенціал страховика. *Науковий вісник ОНЕУ. 2023. №5-6 (306-307). С. 41-46.*
- 23.Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г. Комп'ютерна інженерія в страхових компаніях. Збірник наукових праць «*Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова*». 2021. № 4 (487). С. 40-44.
- 24.Бондаренко П.В. Проблеми страхування морських вантажів страховими брокерами в Україні. *Сучасні наукові погляди на модернізацію, інноваційні технології та фінансові процеси: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 29 червня 2019 р. Київ. Аналітичний центр "Нова Економіка". 2019. С. 74-78.*
- 25.Бондаренко П.В. Управління страховими ризиками. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць. 2011. № 2 (42). С. 158–162.*
- 26.Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г. Грошові потоки страхової компанії *Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, 29 грудня 2015 р. 5 січня 2016 р. Запоріжжя: ГО «Соціальна дія», 2016. С. 46-51*
- 27.Бондаренко П.В., Добриніна Л.В. Бутстрап-моделі у фінансових розрахунках оцінки інвестиційних портфелів. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія «Економічні науки». 2018. №32. С. 149-153.*
- 28.Бондаренко П.В., Ільчак О.О. Формування страхових резервів. *Сучасні*

- інструменти управління корпоративними фінансами: матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції, 16 листопада 2022 р. Київ: КНЕУ, 2022. С. 104-107.*
- 29.Бондаренко П.В., Соловйова М.О. Фінансова надійність страховика в умовах ризикових ситуацій. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях: матеріали XXI Міжнародної науково-практичної конференції, 26-27 квітня 2023 р. Одеса: ОНЕУ, 2023. С. 126-127.*
 - 30.Бондаренко П.В., Сташкевич Н.М. Перспективи розвитку страхування морських перевезень в Україні. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2019. № 42. С. 169-175.
 - 31.Бондаренко П.В., Сташкевич Н.М., Бондаренко В.Г. Тенденції розвитку ринку туристичного страхування в Україні. *Науково-практичний журнал «Східна Європа: економіка, бізнес та управління»*. 2019. № 4 (21). С. 471-479.
 - 32.Боронос В., Карпенко І. Аналіз економічного змісту фінансового потенціалу регіону. *Аналітично-інформаційний журнал «СХІД»*. 2011. № 1 (108). С. 32–36.
 - 33.Братюк В.П. Дослідження управління фінансовою надійністю страховика на прикладі страхових компаній України. *Ефективна економіка*. 2014. №11.
 - 34.Бусел В. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод. і допов.). Київ. Ірпінь: ВГФ “Перун”. 2005. 1728 с.
 - 35.Бутиріна В.М., Литвинова О.К. Управління фінансовою стійкістю страхових організацій. *Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції*. 2012. № 6. С. 41-47.
 - 36.Василенко А.А. Інвестиційна стратегія страхових компаній: навч. посіб.. Київ: КНТЕУ. 2006. С. 186.
 - 37.Внукова Н.М., Давиденко Д.О., Шорох В.Д. Аналіз методів оцінки ризику діяльності учасників ринку небанківських фінансових послуг. *Банківська справа*. 2021. №4. С.2-15. URL:

http://repository.hneu.edu.ua/bitstream/123456789/26991/1/Банківс_ка_справа_BS_2_2021_Внукова.pdf

- 38.Воронкова А.Е., Погорелов Ю.С. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №4 (94). С. 77-85.
- 39.Гавриляк Т.П. Фінансовий потенціал інвестиційної діяльності страховиків в економіці України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2017. 20 с.
- 40.Галасюк О. Теоретичні засади та структура формування фінансових ресурсів страхової компанії. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2009. №11. С. 219-224.
- 41.Гаманкова О. Фінанси страхових організацій: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 328 с.
- 42.Герасименко О.В. Особливості фінансового менеджменту страхових компаній. *Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: V Міжнар. науково-практичн. семінар, 18-19 травня 2017 р. Львів: ЛНУ, 2017. 123 с.*
- 43.Гнип Н. О. Формування фінансового потенціалу підприємства за джерелами фінансування. *Інноваційна економіка*. 2011. № 5. С.270–274
- 44.Говорушко Т.А., Стецюк В. М., Толстенко О. Ю. Управління фінансовою діяльністю страхової компанії з метою забезпечення її ефективного розвитку: монографія. Національний університет харчових технологій. Київ: НУХТ, 2012. 376 с.
- 45.Гончаренко М.В. Еволюція сутності фінансового потенціалу розвитку територій. *Теорія та практика державного управління*. 2013. Випуск. 3.
- 46.Гончаренко О. М., Ненно І. М., Світлична О. С., Бондаренко П.В. та ін. Оцінювання фінансово-економічної діяльності страхових компаній: адаптивність зарубіжного та вітчизняного досвіду. Монографія за ред. І. М. Ненно. Астропринт. Одеса. 2015. 208с.

- 47.Громова А.Є. Фінансовий потенціал як основа формування прибутку підприємства. *Економіка та управління підприємствами*. 2017. №5. С.75-76
- 48.Дараган А.В., Геворкян А.Ю. Формування складників фінансового потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць. Економічний простір* №167. 2021.
- 49.Димніч О.В., Ланг С.Р. Концептуальні підходи до класифікації фінансових ризиків страхової організації. *Фінанси України*. 2017. № 2. С. 43-52.
- 50.Добикіна О.К., Рижков В.С., Касьянюк С.В. та інші. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ. Центр учбової літератури. 2008. С. 208.
- 51.Добош Н.М. Основні принципи формування та управління капіталу страхових організацій. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку*. 2013. № 767. С. 132- 140.
- 52.Должанський І.З., Загорна Г.О., Удалих О.О. та інші. Управління потенціалом підприємства : навч.посіб / за ред. Київ : ЦНЛ, 2008. 362 с.
- 53.Доманчук А.І. Формування системи управління фінансами страхових компаній. *Причорноморські економічні студії*. 2018. № 30. С. 60–67.
- 54.Електронний рейтинговий журнал «Insurance TOP». №1(65). 2019. №1(69). 2020, №1(77). 2021., №1(85). 2022., №1(93). 2023. URL: <https://forinsurer.com/>
- 55.Єрмошенко А.М. Окремі стратегічні аспекти управління страховими компаніями. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. №11. С. 128-135.
- 56.Журавльова О.Є. Особливості організації фінансів страхових компаній. *Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» Спец. вип.: Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації*. 2012. С. 140–147.
- 57.Завадський Й.С. Менеджмент: Management. УЗ т. Т.1. вид. доп. К.: Вид-во Європ. ун-ту. 2001. С.542. URL: <http://librarium.freehostia.com/librarium->

freehostia-com-

%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D0%B4%D0%B6%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82-

%D0%B7%D0%B0%D0%B2%D0%B0%D0%B4%D1%81%D1%8C%D0%BA%D0%B8%D0%B9-librarium-freehostia-com.html

58. Зміст поняття "методологічний принцип" та його визначення. Місце та значення методологічних принципів для формування та функціонування методології як системи, яка забезпечує процес пізнання URL: https://pidru4niki.com/12920522/pravo/zmist_ponyattya_metodologichniy_printsip_viznachennya
59. Іванець О. О. Концептуальні підходи до управління потенціалом розвитку підприємства. *Економіка, організація і управління підприємством*. 2012. №4. С.151–155. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvpushk_2012_4_31.pdf
60. Іоргачова М.І., Коцюрубенко Г.М., Бондаренко П.В. Інвестиційний портфель страховика: ризики та управління ними. *Електронне наукове фахове видання «Економіка та суспільство»*. 2016. № 6. С. 321-326.
61. Калетник Г.М. Теоретичні основи моделювання та фінансово-економічні розрахунки в менеджменті та бізнесі. *Навчальний посібник*. Київ. «Хай-Тек Прес» 2010. С. 400.
62. Каліщук І. Сутність та особливості фінансового менеджменту страхової компанії. Програма і матеріали II Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених і студентів «Сучасні проблеми розвитку підприємств харчової промисловості: теорія та практика», 13–14 листопада 2014 р. К.: НУХТ, 2014 р. С. 184-186.
63. Касьянова Н.В., Солоха Д.В., Морєва В.В., Белякова О.В., Балакай О.Б. Потенціал підприємства: формування та використання. Підручник. Донецьк.

2012.

URL:

<https://ea.donntu.edu.ua/bitstream/123456789/18071/1/потенциал%20підручник%202012.pdf>

64. Киреєв С.І. Економічні ресурси. *Енциклопедія Сучасної України*. НАН України, НТШ. Київ: Інститут енциклопедичних досліджень НАН України, 2009
65. Клепікова О.А., Поліщук С.О., Сарамков О.А., Нечай Д.В. Аналіз головних показників фінансової стійкості страхової компанії з використання імітаційного моделювання. *Вісник Харківського національного університету імені Каразіна. Серія «Економічна»*. 2019. Вип. 96. С. 80-94
66. Кнейслер О.В. Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 20. С. 157-163.
67. Кнейслер О.В. Формування системи управління фінансовими потоками страхових компаній. *Схід*. 2015. № 5. С. 55-59.
68. Ковальчук Н.О. Оцінка фінансового потенціалу підприємства. *Електронний фаховий журнал. Економіка та Суспільство*. №34. 2021. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-33>
69. Комарецька П.В. Управління фінансовим потенціалом підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Київ. 2006. С. 21.
70. Корнійчук Г.В. Структурні компоненти фінансового потенціалу агроформувань URL: http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/11_2017ua/18.pdf
71. Корнійчук Г. Економічний зміст фінансового потенціалу підприємства. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»*. 2016. Вип. 7 (2). с. 26-29.
72. Костіна Н.І., Позднякова Л.О. Формалізація та структуризація процесів оподаткування страхової діяльності. *Економіка: проблеми теорії та практики*. ДНУ. Дніпр. 2016. Вип. 84. С. 20-30.

- 73.Кривенцова А.М. Шляхи підвищення ефективності управління фінансовим станом страхових компаній України. *Гроші, фінанси та кредит*. 2017. № 6. С. 98-103.
- 74.Кривошлик Т.Д. Фінансові ресурси у формуванні фінансового потенціалу страхової компанії. *Наукові інновації та передові технології*. 2022. № 10 (12). С. 235 – 250.
- 75.Кузенко Т.Б., Сабліна Н.В. Методичні підходи до управління фінансовим потенціалом підприємства. *Економіка та управління національним господарством*. 2015. №4. С.123–130.
- 76.Кулина Г. Інструментарій управління платоспроможністю страхових компаній. URL: https://library.wunu.edu.ua/images/stories/praci_vukladachiv/Факультет%20Фінансів/Каф%20фін%20суб%20госп%20і%20страх/кулина%20галина/Інструментарій%20управління%20платоспроможністю.pdf
- 77.Кулина Г. Теоретико-методичні засади оцінювання платоспроможності страхових компаній. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. Вип 5. С. 885-889.
- 78.Куліш Г.П., Чепка В.В. Фінансовий потенціал підприємства та його роль в умовах нестабільності економіки. *Статистика України*. 2017. № 1. С. 29-35.
- 79.Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінки. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. №7. С. 123-130.
- 80.Кучер Г.В. Фінансовий потенціал як економічна категорія. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. №9. С.46–52.
- 81.Лаврук Н.А., Русул Л.В. Дослідження фінансових результатів діяльності страхових організацій. *Економіка і суспільство*. 2018. №15. С. 679–687.
- 82.Лебединська Л.Д. Концептуальні засади управління фінансовими ресурсами страхових компаній. *Науковий вісник Чернігівському державному інституті економіки і управління*. 2016. №1. С. 127-137

- 83.Левченко Н.В. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та підходи до діагностики. *Державне управління*. 2012.№2. С.114-117
- 84.Лосева С.А., Зубкова В.И., Накивайло А.В. Финансово-инвестиционный потенциал предприятия и его влияние на управление инвестициями URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/89760/07-Loseva.pdf?sequence=1>
- 85.Лукарш Г. Механизм формирования и использования финансового потенциала страховой компании /перевод с немецкого. М. Анкил. 2006. URL: <https://www.dissercat.com/content/povyshenie-kachestva-funktsionirovaniya-strakhovykh-organizatsii-na-osnove-sovershenstvovani>
- 86.Мангушев Д.В. Контролінг як інструмент покращення фінансового стану страхових компаній. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2018. № 30. Ч. 1 С. 111–114.
- 87.Марценюк-Розарьонова О.В. Аналіз тенденцій розвитку страхового ринку: вітчизняний та світовий аспект. *Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики»*. Вінниця. 2017. Випуск 3(19). С. 53-64.
- 88.Марценюк-Розарьонова О.В., Бондар А.В. Аналіз фінансового потенціалу страхової компанії та механізму його формування URL: <http://www.investplan.com.ua/?op=1&z=6390&i=9>
- 89.Марценюк-Розарьонова О.В., Бондар А.В. Формування фінансового потенціалу страхової компанії. Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції *«Двадцять дев'яти економіко-правові дискусії (економічне спрямування)»* м. Львів. 2018.
- 90.Марценюк-Розарьонова О.В., Рижук О.Ю. Умови залучення іноземних інвесторів до розвитку страхової індустрії в Україні. Збірник статей. *XXX Міжнародна конференція «Розвиток науки в XXI»*. 15 декабря 2017г. Науково-інформаційний центр «Знання». Харків. 2017. С. 92-99
- 91.Марценюк-Розарьонова О.В., Руда І.В. Забезпечення фінансової безпеки

- страхової компанії. *Матеріали XIV міжнародної науково - практичної інтернет - конференції «Сучасність. Наука. Час. Взаємодія та взаємовплив» 20-22 листопада 2017р. м. Київ. 2017. С. 5-12*
- 92.Марченко В.М., Бондар А.І. Методичний підхід до оцінювання фінансового потенціалу підприємства. *Сучасні проблеми економіки і підприємництва. 2017. №20. С.142–149.*
- 93.Марченко В.М., Бондар А.І. Оцінювання фінансового потенціалу підприємства на прикладі ПрАТ «СКФ УКРАЇНА». *Електронне наукове фахове видання. Ефективна економіка. 2018. №5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/9.pdf*
- 94.Місько Г.А. Оцінювання економічної стратегії підприємств харчової промисловості. автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Одеса, 2012.
- 95.Міценко Н.Г. Ресурсний потенціал підприємства: сутність, структура, стратегія використання. *Науковий вісник НЛТУ України. 2016. Вип.20.9. С. 193-199.*
- 96.Мочерний С. Економічна енциклопедія. Київ: Академія, 2002. Т. 3. 952с.
- 97.Нагайчук Н.Г. Оцінка вартості страхового бізнесу. *Фінанси України. 2018. № 3. С. 111-116.*
- 98.Нагайчук Н.Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій». *Інвестиції: практика та досвід. 2010. №11. С. 32-35.*
- 99.Нагайчук Н.Г. Теоретичні підходи до визначення змісту поняття «фінанси страхових організацій». *Інвестиції: практика та досвід. 2017. №11. С. 32-35.*
100. Нагайчук Н.Г. Управління капіталом страхової компанії. *Фінанси України. 2016. №11. С. 106-116.*
101. Назарова Т.Ю. Управління фінансовим потенціалом промислових підприємств на засадах синергетичного підходу URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIIPress/24885/2/dysertatsiia_2016

- N azarova_Upravlinnia_finansovym.pdf.
102. Налукова Н.І., Бадида М.П. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики. *Світ фінансів*. 2015. № 2. С. 105-117.
 103. Ненно І. Вичерпність фінансового потенціалу страховика в умовах євроінтеграції. *Національний університет «Львівська політехніка»* 2009. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10236/1/89.pdf>
 104. Ненно І.М. Прогнозування фінансового розвитку страхової компанії. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2008. Т.12. Випуск 21. ч.І. С.47-54
 105. Ненно І.М. Фінансове забезпечення розвитку страховика. автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Одеса, 2009
 106. Ненно І.М. Формування фінансового потенціалу страховика з використанням залучених коштів. *Ринкова економіка: сучасна теорія і практика управління*. 2016. Т.11. Вип.20. Ч. І. С. 46-51.
 107. Нівен Р. Збалансована система показників - крок за кроком: Максимальне підвищення ефективності і закріплення отриманих результатів: пер. з англ. Дніпропетровськ: Баланс-Клуб, 2015. С. 314.
 108. Огляд небанківського фінансового сектору, серпень 2023 року. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nebankivskiy-finsektor-vidnovlyuyetsya-povilno-kreditni-spilki-vpershe-za-dva-roki-narostili-aktiv-i--oglyad-za-ii-kvartal>
 109. Олійник В.М. Фінансова стійкість страхових компаній: монографія. Суми: Університетська книга. 2015. 287 с.
 110. Онишко С.В. Фінансовий потенціал інноваційного розвитку економіки. *Фінанси України*. 2003. № 6. С. 67–74
 111. Опешко Н.С. Управління достатністю капіталу страхових компаній : автореферат дис. на здобуття наук. ступеня к.е.н. спец. 08.00.08 «*Гроші, фінанси і кредит*». К. 2016. С. 20.
 112. Основні принципи методології наукових досліджень URL:

<https://referatss.com.ua/work/osnovni-principi-metodologii-naukovih-doslidzhen/>

113. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL: <https://mof.gov.ua/uk/>
114. Офіційний сайт Моторне (транспортне) страхове бюро України. URL: <https://mtsbu.ua/>
115. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua>
116. Павловська О.В., Філімонова В.О. Фінансова стійкість страхової компанії та критерії її забезпечення. *Ефективна економіка*. 2015. №6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4130>
117. Паєнтко Т.В. Податкове регулювання в контексті формування фінансового потенціалу підприємства. *Бізнесінформ*. 2006. №9. С.96–98
118. Партін Г.О., Задерецька Р.І., Граціян О.В. Формування фінансового потенціалу підприємства. *Ефективна економіка*. 2016. №1.
119. Петров Є.М. Виклики страховим компаніям в умовах воєнного стану в Україні. *Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами: Збірник матеріалів VII Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції студентів, аспірантів та молодих вчених, 15 листопада, КНЕУ 2023*. Київ: КНЕУ. С.589–592.
120. Письменна Т.В. Теоретичне підґрунтя функціонування і вітчизняна практика розвитку страхового ринку. *Світ фінансів. Науковий журнал ТНЕУ*. Тернопіль. 2017. Вип. 3(48). С. 113-123.
121. Письменна Т.В. Управління збалансованістю страхового портфеля: дискурс в теорію та погляд на сучасну практику. *Вісник Тернопільського національного економічного університету: науковий журнал ТНЕУ*. Тернопіль. 2018. Вип.2. С. 90-101.
122. Пікус Р.В. Міжнародний досвід управління активами страхової компанії. *Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Серія: Економіка*. 2017. Вип.120. С. 7-12.
123. Пікус Р.В., Балицька М.В. Фінансова стійкість страхової організації та

- джерела її забезпечення. *Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка*. 2016. № 3 (180). С. 6-10.
124. Пінчук А., Туник М. Механізм впровадження системи контролінгу у діяльність страхових компаній. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2019. № 2 (6) С. 327–339.
125. Побережна Н.М. Аналіз трактування поняття "потенціал". URL: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPIIPress/3479/1/vestnik_HPI_2010_6_2_Poberezhna_RAnaliz%20traktuvannia.pdf.
126. Податковий Кодекс України №2755-VI від 3.09.2024 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
127. Полінкевич О. М., Мальцева В. В., Тринчук В. В. Бізнес-технології в управлінні підприємством як основа сталого розвитку цифрового суспільства. *Інвестиції: практика та досвід*. 2023. №24. С. 35-41
128. Полінкевич О.М. Стратегії та технології інноваційного розвитку корпорацій: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. Полінкевич О.М.. Луцьк. Вежа-Друк. 2018. 416 с.
129. Полінкевич О., Тринчук В., Клапків Ю. Зміни парадигми ведення бізнесу під час пандемії COVID-19 в умовах війни. Вплив COVID-19
130. Поплавський О.О. Аналіз інвестиційного потенціалу страхових компаній в умовах фінансової нестабільності. *Ефективна економіка*. № 12. Житомир. 2016.
131. Постанова Правління Національного Банку України №194. Про затвердження Положення про вимоги до системи управління страховика 27.12.2023р. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0194500-23#Text>
132. Приступа Л.А. Стратегічне управління фінансовим капіталом страховика. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2015. №3. Т.3. С.205-208.
133. Про затвердження Положення про визначення методики формування страхових резервів та вимог до методики розрахунку викупної суми та

- внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України. Постанова Правління НБУ (проект) URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/proekt_2022-09-28.pdf
134. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>
135. Прокопишак В.Б. Методика формування фінансового потенціалу аграрних підприємств URL: https://nv.nltu.edu.ua/Archive/2016/26_2/26.pdf
136. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. АТ «СК «Інго» URL: <https://ingo.ua/>
137. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СГ «ТАС» URL: <https://sgtas.ua/>
138. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СК «АРХ» URL: <https://arx.com.ua/>
139. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» URL: <https://arsenal-ic.ua/>
140. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СК «ВУСО» URL: <https://vuso.ua/>
141. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СК «Еталон» URL: <http://www.etalon.ua/>
142. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СК «Уніка» URL: <https://unika.ua/>
143. Річна фінансова звітність за 2016-2023 рр. ПрАТ «СК «УСГ» URL: <https://www.usg.ua/>
144. Романовська Ю.А. Фінансовий потенціал страхового ринку. *Міжнародний гуманітарний університет* URL: <https://ir.vtei.edu.ua/g.php?fname=27056.pdf>
145. Свірський В.С. Фінансовий потенціал: теоретико-концептуальні засади. *Світ фінансів*. 2007. №4. С. 43-51.
146. Сіренко Н.М., Боднар О.А., Шишпанова Н.О. Інституціональна

- інфраструктура фінансового ринку: теоретико-практичний аспект. Електронне наукове фахове видання з економічних наук Modern Economics. №25. 2021. С.130-135.
147. Сіренко Н. М., Лункіна Т. І., Бурковська А. В. Стратегічний підхід до формування соціальної відповідальності суб'єктів аграрного сектору економіки України. Економіка АПК. 2020. № 10. С. 62-70.
 148. Словник іншомовних слів URL: <https://www.jnsm.com.ua/sis/index.shtml>
 149. Словник економічних термінів URL: <https://analizua.com/slovnik-ekonomichnikh-terminiv>
 150. Супрун Н.В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2017. Вип. 7 (1). С. 138-144.
 151. Ткаченко А.В. Імплементация та адаптація до української практики європейських принципів управління активами і пасивами страхових компаній. *Вісник університету банківської справи Національного банку України*. 2017. №3(15). С. 229-235.
 152. Ткаченко Н.В. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика: *монографія* Нац. банк України, Ун-т банків. справи. Черкаси. "Черкаський ЦНТЕІ". 2009. С. 570 URL: <https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream-download/123456789/51241/1/Tkachenko.pdf>
 153. Ткаченко Н.В. Сучасний стан оцінки платоспроможності страхових компаній інноваційні підходи до управління платоспроможністю страхових компаній в Україні. *Збірник наукових праць. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2009. URL: <https://fkd.net.ua/index.php/fkd/article/view/1070/1080>
 154. Тринчук В.В. Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем: монографія/ За ред. д-ра екон. наук, професора Полінкевич О.М. Луцьк. Вежа-Груп.

- Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки. 2017.
URL:
<https://evnuir.vnu.edu.ua/bitstream/123456789/13749/1/Polinkevych%20%281%29.pdf>
155. Тринчук В.В., Кучеренко В., Данкевич Р. Інвестиційна діяльність страховиків та економічне зростання держави. *Форми інтеграції банківського і страхового капіталу*: монографія. Львів. Видавництво «ГАЛИЧ-ПРЕС». 2018. 284 с.
 156. Трохимець І.С. Основні стратегії при управлінні фінансовими ресурсами страховика. URL: <http://nauka.zinet.info/8/trohymets.php>
 157. Троц Д.О. Аналіз та діагностика фінансового потенціалу підприємства. URL: <http://intkonf.org/trots-do-burdina-oe-analiz-ta-diagnostika-finansovogo-potentsialu-pidpriemstva>
 158. Трушкіна Н. Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. Модель управління ліквідністю та платоспроможністю. URL: <https://orcid.org/0000-0002-6741-7738>
 159. Уманців Ю. М. Інтеграційні процеси на страховому ринку в умовах глобалізації світової економіки. *Фінанси України*. 2015. №5. С. 143-147
 160. Федонін О., Рєпіна І., Олексюк О. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ. КНЕУ. 2004. 316с. URL: <https://f.twirpx.link/file/280409/>
 161. Фурман В.М. Основні напрямки організації стратегічного управління в страхових компаніях. *Економіка і прогнозування*. 2014. № 4. С. 49-61.
 162. Фурман В.М. Світові тенденції розвитку ринку страхових послуг. *Економіст*. Науковий журнал. 2016. № 8. С. 50-53.
 163. Фурман В.М., Філонюк О.Ф., Ніколенко М.П. та ін. Стратегічне управління страховою компанією: колективна монографія/ За ред. та кер. авт. д-р екон. наук В. М. Фурман. Київ. КНЕУ. 2008. 440 с.
 164. Хавтур О.В. Оптимізація структури капіталу страхових компаній.

- Економічні проблеми розвитку будівництва в Україні*. Тернопіль: Екон. думка, 2011. С. 59–63.
165. Хлівний В.К., Баранова О.В. Інноваційні підходи до управління діяльністю страхової компанії. *Фінанси України*. 2011. №11. С. 113-118.
166. Хорт Ю. Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерних товариств. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/15804/19-Khort.pdf?sequence=1>
167. Хринюк О.С., Бова В.А. Сутність фінансового потенціалу підприємства. URL: <https://ela.kpi.ua/server/api/core/bitstreams/564c042e-f613-41a0-b6ce-d65047f64e66/content>
168. Цуркан І. М., Остапенко А. О. Фінансова стійкість страхової компанії та ключові умови її забезпечення. *Ефективна економіка*. 2020. № 4.
169. Черняхівський В. План Маршала для українського страхового ринку. URL: <http://www.insurancebiz.org>
170. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. №1(7) URL:http://www.nbuv.gov.ua/ejournals/eui/2012_1/PDF/12%D1%81hlmfsk.pdf
171. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу. *Економіка. Управління. Інновації*. 2017. №1(7).
172. Шевирьов І. Страхування в Україні: історія, яка написана з чистої сторінки. *Юридичний журнал*. 2015 №12. С. 16-22
173. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4987/1/PPR_23_10.pdf.
174. Шевчук О.В. Управління фінансовими ресурсами страховика *Економічний вісник Донбасу*. 2016. № 2. С. 116-126.
175. Шірінян Л. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 9. С. 173-178

176. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки. *Фінанси України*. 2007. N 5. С.55-65.
177. Юрків Р.Р. Чинники формування та використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності підприємств. *Економіка та суспільство*. 2023. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2955/2873>
178. Bondarenko PV The essence of the financial potential of the insurance company. *European Journal of Economics and Management*. 2021. Vol. 7, Issue 3. P. 5-8.
179. Insurance Statistics. Total assets. Mode of access <http://stats.oecd.org/Index.aspx?QueryId=25445>.
180. Plysa V.Yo. Post-crisis modernization of insurance market of Ukraine. *Economics and management: problems of science and practice: Collection of scientific articles*. Vol. 1 Verlag SWG imex GmbH, Nürnberg, Deutschland, 2017. 380 p. Pp. 113.
181. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.prudential.com/>
182. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.legalandgeneral.com/>
183. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.aegon.co.uk/>
184. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.lloydsbank.com/>
185. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.royallondon.com/>
186. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.rothesay.com/>
187. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.aviva.com/>
188. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.invesco.com/corporate/en/home.html>
189. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.justgroupplc.co.uk/>

190. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.pensioncorporation.com/>
191. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.axa.co.uk/>
192. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.directlinegroup.co.uk/en/index.html>
193. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.rsainsurance.co.uk/>
194. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.zurich.com/>
195. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.allianz.co.uk/>
196. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.bupa.com/>
197. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.lv.com/>
198. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.airmic.com/marketplace/aig-europe-limited>
199. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.ageas.co.uk/>
200. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.cnpsantander.pl/>
201. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.credit-agricole.fr/particulier/assurances.html>
202. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.axa.fr/>
203. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.creditmutuel.fr/home/index.html>
204. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://cardif.pl/>
205. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://particuliers.sg.fr/>
206. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.generali.pl/>
207. Financial annual statistical reporting Mode of access:
https://www.allianz.pl/pl_PL/dla-ciebie.html
208. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.groupebpce.com/en/homepage-2/>
209. Financial annual statistical reporting Mode of access:

- <https://www.covea.com/en>
210. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.groupama.fr/>
211. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.macif.fr/assurance/la-macif>
212. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.maif.fr/>
213. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.matmut.fr/>
214. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.allianz.de/vorsorge/lebensversicherung/>
215. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.ruv.de/home/>
216. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.marco-mahling.de/blog/gesellschaften/aachen-muenchener-lebensversicherung-ag/>
217. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.zurich.de/de-de>
218. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.debeka.de/>
219. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.generali.de/ueber-uns/gesellschaften-marken/generali-deutschland-versicherungen/lebensversicherung>
220. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.axa.de/>
221. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.ergo.de/de/Produkte/Lebensversicherung>
222. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.vkb.de/content/>
223. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.alte-leipziger.de/>
224. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.allianz.de/>
225. Financial annual statistical reporting Mode of access: https://www.allianz.pl/pl_PL/dla-firm/informacje-ekspertyzy-opinie/agcs-linie-finansowe.html
226. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.hdi.global/>

227. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.axa.ch/de/privatkunden.html>
228. Financial annual statistical reporting Mode of access:
<https://www.ruv.de/service/kontakt>
229. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.lvm.de/>
230. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.huk.de/>
231. Financial annual statistical reporting Mode of access: <https://www.gothaer.de/>
232. Financial annual statistical reporting IC XYZ Inc. Mode of access:
<http://surl.li/txuln>
233. Financial annual statistical reporting IC ABC Insurance Mode of access:
<http://surl.li/txukv>
234. How Artificial Intelligence is Driving Innovation in the Insurance Industry.
Burnie Group. 2024. Mode of access: <https://burniegroup.com/how-artificial-intelligence-is-driving-innovation-in-the-insurance-industry/>
235. Judit M. O. Piece intelligence is revolutionizing the insurance industry.
Forbes.2024. Mode of access:
<https://www.forbes.com/sites/sap/2023/10/12/how-ai-is-revolutionizing-the-insurance-industrv/?sh=c3d8982e8fc4>
236. Britchenko, I., Polinkevych, O., Trynchuk, V., Khovrak, I. (2023). The Impact of COVID-19 on the Philosophy of Doing Business in a Sustainable Environment.
Economic Studies
237. Dokiienko L., Hrynyuk N., Britchenko I.,Trynchuk V., Levchenko V.
Determinants of enterprise's financial security.
238. Precedence Research: [Forecast of the growth of the volume of the global market of insurance technologies
239. Insurance industry in Europe - statistics & facts. Mode of access:<https://www.statista.com/topics/3382/insurance-market-in-europe/>
240. TASLife Germany Blog on Ukraine. Mode of access::
<https://taslife.com.ua/blog/germany>

241. Sirenko N. The genesis of financial market institutionalisation in Ukraine: An international perspective // Scientific Horizons, 2021, 24(10), 97-108
242. Sirenko N., Poltorak A., Melnyk O., Lutsenko A., Borysenko L. Innovative approaches for the evaluation and forecasting of debt levels of the security in Ukraine. Financial and credit activity: problems of theory and practice. 2020. Vol. 3(34). pp. 207-218.
243. Sirenko, N., Dubinina, M., Melnyk, O., Bodnar, O. and Luhova, O. (2023). Current Status and Regulation of the Digital Money Market in Ukraine. Econ. Aff., 68(Special Issue): 955-961. DOI: 10.46852/0424-2513.2s.2023.44. Mode of access: <http://ndpublisher.in/admin/issues/EAv68n2sz18.pdf>
244. Kryvoshlyk, T., Dymnich, O., Stetsyuk, T., Britchenko, I., Trynchuk, V. Financial Capacity of Insurance Companies as a Factor of Stable Development of the Ukrainian Insurance Market. Studia Universitatis „Vasile Goldis” Arad–Economics Series., 2024, 34(2), 57-85

ДОДАТКИ

Додаток А

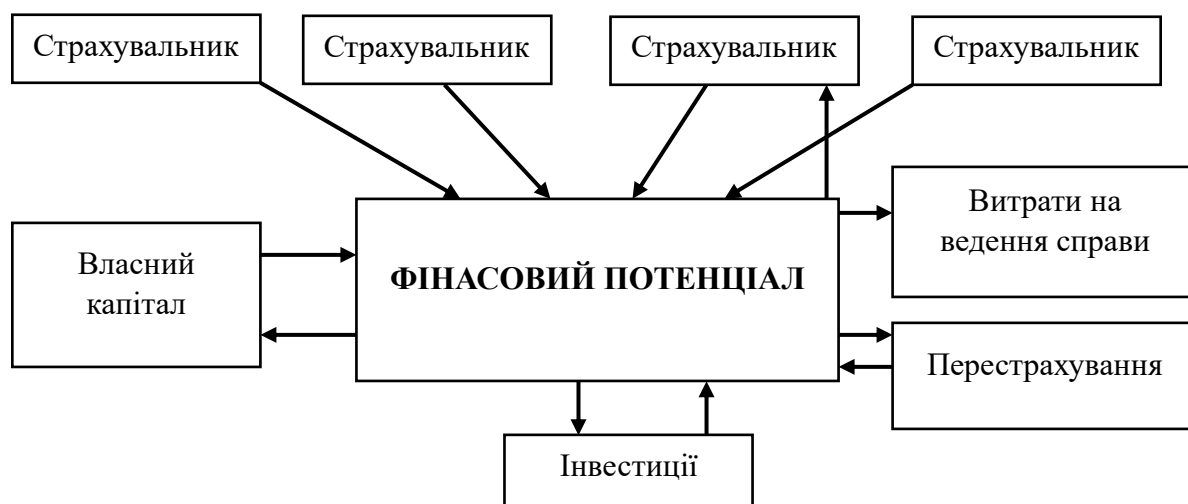


Рис.А.1 Механізм формування фінансового потенціалу страховика, автор проф. Г. Лукаш [85]

Таблиця А.1

Страхові премії, одержані в окремих країнах Європейського страхового ринку у 2020 році (млн. дол.)

Країна	Всього премій	Премії life	Частка премій life, %	Частка у світовому (європейському) страховому ринку, %
1. Великобританія	283331	93499	32,99	5,79 (19,57)
2. Франція	241603	88083	36,54	4,94 (16,69)
3. Німеччина	222978	125005	56,51	4,56 (15,40)
4. Італія	155509	51562	26,72	3,18 (10,74)
Інші країни Європейського страхового ринку	544523	247994	45,54	11,13 (37,61)
Усього європейський страховий ринок	1447944	596143	41,17	29,60
Міжнародний страховий ринок	4891694	2234424	45,67	100,0

Джерело: складено за даними [237]

Таблиця А.2

Топ - 10 страхових компаній на страховому ринку Великобританії у 2020 р.
за обсягами участі в інвестиційних операціях

Рейтинг	Компанії зі страхування життя	Обсяг, млн.дол. США	Рейтинг	Компанії зі страхування іншого ніж життя	Обсяг, млн.дол. США
1	Prudential	13,490.7	1	AVIVA Plc	6,127.1
2	Legal & General	11,634.8	2	AXA Insurance UK Plc	4,870.6
3	Aegon	10,908.6	3	Direct Line Insurance Group Plc	4,436.3
4	Lloyds Banking Group	10,006.7	4	RSA Insurance Group Plc	3,821.6
5	Royal London Mutual	9,830.7	5	Zurich Insurance Group Ltd. (Zurich)	3,273.5
6	Rothsay Life	9,323.4	6	Allianz Insurance Plc	2,800.5
7	Aviva Plc	6,127.1	7	BUPA Insurance Limited	2,221.8
8	Invesco	3,717.5	8	Liverpool Victoria Friendly Society Limited	2,147.2
9	Just Group Plc	3,687.2	9	AIG Europe Limited	1,933.9
10	Pension Insurance Corporation	3,521.6	10	Ageas (UK) Limited	1,905.6

Джерело: складено за даними [181-199]

Таблиця А.3

Топ - 10 страхових компаній на страховому ринку Франції у 2020 р. за обсягами участі в інвестиційних операціях

Рейтинг	Компанії зі страхування життя	Обсяг, млн.дол. США	Рейтинг	Компанії зі страхування іншого ніж життя	Обсяг, млн.дол. США
1	CNP	25,361.2	1	AXA	11,172.9
2	Credit Agricole Assurances	23,837.5	2	Covea	11,167.8
3	AXA France Assurance	16,113.7	3	Groupama	8,828.2
4	Credit Mutuel	14,959.6	4	Allianz	6,119.7
5	BNP Paribas Cardif	12,268.4	5	Groupe Macif	4,330.2
6	Societe Generale	10,928.4	6	Credit Agricole	4,236.7
7	Generali	8,703.1	7	Generali	3,066.1
8	Allianz	7,717.1	8	Credit Mutue	2,399.5
9	BPCE	7,615.3	9	Maif	2,261.3
10	Aviva	6,326.2	10	Matmut	1,507.2

Джерело: складено за даними [200-214]

Таблиця А.4

Топ - 10 страхових компаній на страховому ринку Німеччини у 2020 р. за обсягами участі в інвестиційних операціях

Рейтинг	Компанії зі страхування життя	Обсяг, млн.дол. США	Рейтинг	Компанії зі страхування іншого ніж життя	Обсяг, млн.дол. США
1	Allianz Leben	19,902.5	1	Allianz Vers	10,376.9
2	R+V Lebensversicherung AG	5,608.3	2	Allianz Global Corporate & Specialty SE	4,503.5
3	Aachenmünchener Leben AG	5,410.0	3	HDI-Gerling Industrie	4,421.7
4	Zurich Deutsch Herold	3,865.1	4	AXA Vers	4,327.5
5	Debeka Lebensversicherung AG	3,766.0	5	R+V Allgemeine Vers	4,098.4
6	Generali Leben AG	3,479.0	6	Ergo Vers	3,661.2
7	AXA Leben	2,993.1	7	LVM	2,450.0
8	Ergo Lebensversicherung AG	2,978.0	8	HUK-COBURG Allgemeine Vers	2,160.5
9	Bayern-Versicherung	2,806.3	9	Generali Vers	1,996.1
10	Alte Leipziger Leben	2,611.8	10	Gothaer Allgemeine Vers	1,905.0

Джерело: складено за даними [215-233]

Таблиця А.5

Нормативи інвестиційних вкладень страхових компаній в світі, %

Вид активу	Німеччина	Франція	Великобританія	США
Державні та муніципальні цінні папери	< 30%	<65%	<2%	<49%
Розрахунковий рахунок	-	-	<1%	<1%
Акції та обігації акціонерних товариств	-	-	-	<4%
Право участі на частку в статутному капіталі	-	-	<60%	-
Житлові сертифікати	-	-	<2%	<17%
Нерухомість	<25%	<40%	<20%	<17%
Позики	<10%	<50%	<2%	<4%

Джерело: складено за даними [115]

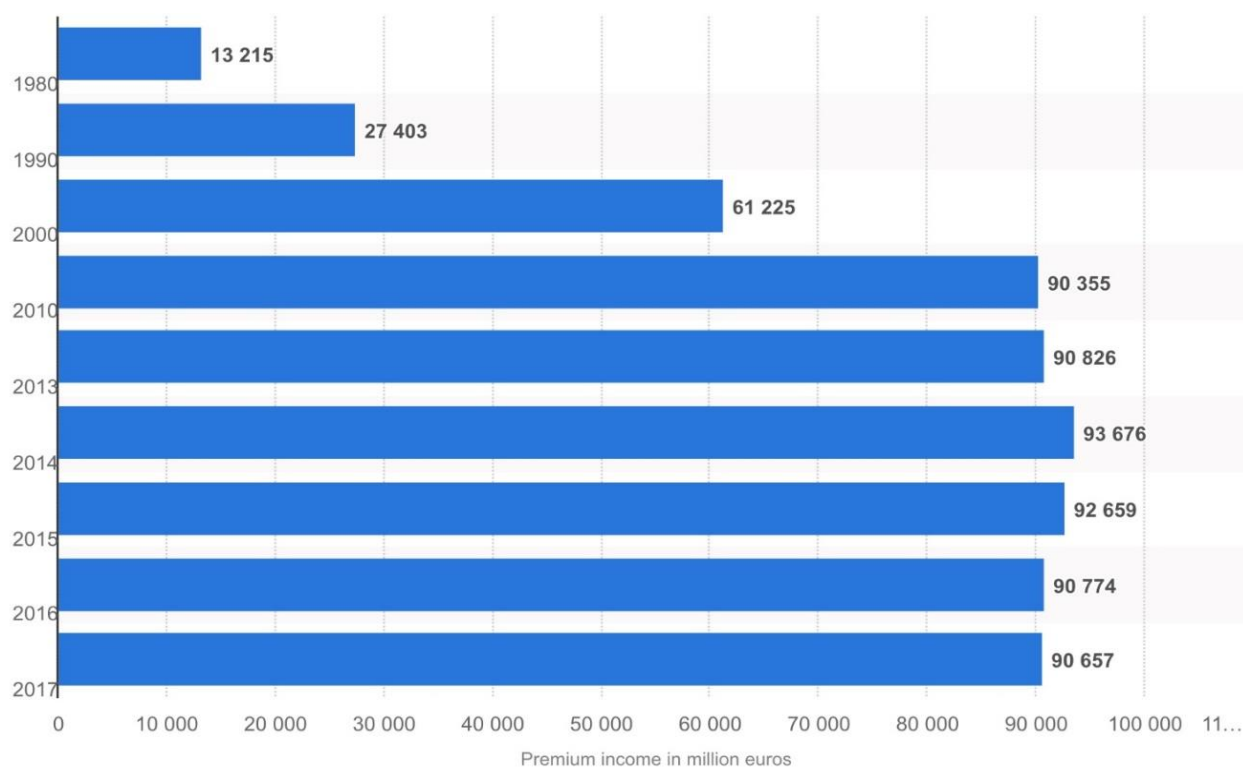


Рис.А.2 Загальний дохід від премій, що отримали німецькі компанії зі страхування життя з 1980 по 2017 роки (у мільйонах євро)

Джерело: складено за даними [238]

Додаток Б



Рис.Б.1. Фактори, які впливають на фінансову стійкість [116]

Таблиця Б.1

Рейтинг страховиків України за показником «Страхові премії»
за 2018-2023рр., тис.грн.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «АRX»	1891481	2299419	2680022	3405305	2763900	3352601
ПрАТ «СГ «ТАС»	1387744,98	1815100	2026920	2449545	2432613	3539924
АТ «СК «Уніка»	2041616	2152170	2054706	3020554	2547433	2919461
ПрАТ «СК «УСГ»	951802	1588684	1913206	2347065	3167510	2936372
ПрАТ «СК «ВУСО»	724926	1021547	1162346	1719053	1646488	2677387
АТ «СК «Інго»	1213986,7	1527518	1645452	2000174	1779726	2674896
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	1886713	1717883	1846062	2142529	1667017	2322404

Продовження таблиці Б.1

ПрАТ «СК «УНІВЕРСА ЛЬНА»	826325,5	949632,8	953829,8	1242697	1403371	2005025
ПрАТ «УСК «КНЯЖА ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП»	600690,3	875381,3	823700,5	1062824	1228700,5	1992149
ПрАТ «СК «ПЗУ УКРАЇНА»	1516950	1709188	1485572	1753576	1451780	1611675

Джерело: складено за даними [54]

Таблиця Б.2

Показники страхового потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	951802	1588684	1913206	2347065	3167510	2936372
Чисті понесені збитки	410406	479821	601319	653961	596813	1187614
Аквізаційні затрати	66704	119023	121201	165111	309014	0
Премії передані у перестраховання	107239	365280	524811	731428	886694	511499
Страховий потенціал	367453	624560	665875,1	796565	1374989	1237259

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Таблиця Б.3

Показники страхового потенціалу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	1891481	2332241	2680022	3405304	2763900	3352601
Чисті понесені збитки	882068	961220	1009058	1268521	1012162	1382919
Аквізаційні затрати	229043	291433	377550	510666	399440	0

Продовження таблиці Б.3

Премії передані у перестраховування	64253	110926	148914	163795	94797	98818,9
Страховий потенціал	716117	968662	1144500	1462322	1257501	1870863

Джерело: розраховано самостійно на основі [138]

Таблиця Б.4

Показники страхового потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	724926	1021547	1162346	1719053	1646488	2677387
Чисті понесені збитки	197436	294653	391108	607057	463931	972700
Аквізаційні затрати	0	0	76440	85782	100820	136004
Премії передані у перестраховування	316507	357910	213458	242536	170561	204246
Страховий потенціал	210983	368984	481340	783678	911176	1364437

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Таблиця Б.5

Показники страхового потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	1213986,7	1527518	1645452	2000174	1779726	2674896
Чисті понесені збитки	472449,2	565796	650790	835858	659279	1017546
Аквізаційні затрати	77895,1	90260	105868	128114	129450	174037
Премії передані у перестраховування	265164,2	308865	468442	468442	243662	478632
Страховий потенціал	398478,2	562597	420352	567760	747335	1004681

Джерело: розраховано самостійно на основі [136]

Таблиця Б.6

Показники страхового потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	1387744,98	1815100	2026920	2449545	2432613	3539924
Чисті понесені збитки	545449,98	726963	887597	1142848	904319	1341252
Аквізаційні затрати	0	153060	191583	225825	225521	301694
Премії передані у перестраховування	140005,06	165522	116749	135915	89714	138144
Страховий потенціал	702289,94	769555	830991	944957	1213059	1758834

Джерело: розраховано самостійно на основі [137]

Таблиця Б.7

Показники страхового потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	2041616	2152170	2054706	3020554	2547433	2919461
Чисті понесені збитки	714228	852988	908741	1202985	936931	1384001
Аквізаційні затрати	148243	144964	174253	210937	180107	0
Премії передані у перестраховування	424957	265063	321343	393230	190250	180701
Страховий потенціал	754188	889155	650369	1213402	1240145	1354759

Джерело: розраховано самостійно на основі [142]

Таблиця Б.8

Показники страхового потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»
за 2018-2023 рр., тис.грн.

Премії підписані	1886713	1717883	1846062	2142529	1667017	2322404
------------------	---------	---------	---------	---------	---------	---------

Продовження таблиці Б.8

Чисті понесені збитки	358060	414214	537099	764203	601699	853521
Аквізаційні затрати	156010	232398	265836	210937	180107	317169
Премії передані у перестраховування	1010319	669902	323613	132927	132927	137820
Страховий потенціал	362324	401369	719514	1034462	752284	1013894

Джерело: розраховано самостійно на основі [139]

Таблиця Б.9

Показники для оцінки формування інвестиційного потенціалу страховика

з/п	Показник	Формула розрахунку
1	2	3
Блок «Доходність»		
1.	Показник доходності власного капіталу	$100 \% * (\text{Чистий прибуток}) / (\text{Середній обсяг власного капіталу протягом року})$
2.	Показник доходності інвестицій	$100 \% * (\text{Фінансовий результат від фінансової діяльності}) / (\text{Середній обсяг фінансових інвестицій протягом року})$
3.	Показник доходності розміщення страхових резервів	$100 \% * (\text{Фінансовий результат від фінансової діяльності}) / (\text{Середній обсяг чистих страхових резервів протягом року})$
Блок «Ліквідність»		
4.	Показник ліквідності активів	$100 \% * (\text{Високоліквідні активи}) / (\text{Зобов'язання})$
5.	Показник покриття ліквідними активами страхових резервів	$100 \% * (\text{Високоліквідні активи}) / (\text{Чисті страхові резерви})$
6.	Показник покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань	$100 \% * (\text{Фінансові інвестиції за виключенням участі у капіталі}) / (\text{Чисті страхові резерви})$

Продовження таблиці Б.9

Блок «Диверсифікація»		
7.	Показник участі в капіталі	100 %* (Інвестиції в дочірні підприємства) / ((Фінансові інвестиції за виключенням участі у капіталі) + (Інвестиції в дочірні підприємства))
8.	Показник частки страхових резервів в активах	100 %* (Чисті страхові резерви) / (Активи)
Блок «Динаміка»		
9.	Показник зростання активів	100 %* ((Активи на кінець звітного періоду) / (Активи на початок звітного періоду) – 1)
10.	Показник зростання інвестиційного портфеля	100 %* ((Фінансові інвестиції) / (Фінансові інвестиції на початок звітного періоду) – 1)

Таблиця Б.10

Показники інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	71896	52885	55161	-28169	-67842	104354
Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	138429	609844	2747429	-1824238	-3920	6499
Результат фінансової діяльності (FB)	210325	662729	2802590	-1852407	-71762	110853
Інвестиційний потенціал (IPIB)	160172,9	452404,4	2139861	-4654997	1780645	172196

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Таблиця Б.11

Показники інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «ARX»

за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
-----------------	------	------	------	------	------	------

Продовження таблиці Б.11

Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	-98809	206978	368215	197436	537377	447383
Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	83525	236858	230752	427649	451545	225871
Результат фінансової діяльності (FB)	-15284	443836	598967	625085	988922	673254
Інвестиційний потенціал (IPIB)	-8140	459120	155131	26118	363837	-315668

Джерело: розраховано самостійно на основі [138]

Таблиця Б.12

Показники інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «ВУСО»

за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	-3854	34317	160013	79960	-123705	-106681
Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	84833	122273	-21305	72398	174801	448754
Результат фінансової діяльності (FB)	80979	156590	138708	152358	51096	342073
Інвестиційний потенціал (IPIB)	81716	75611	-17882	13650	-101262	290977

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

Таблиця Б.13

Показники інвестиційного потенціалу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	1741,3	51537,7	65382	60469	160442	234596

Продовження таблиці Б.13

Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	146695	125650,9	66587	179746	210705	435750
Результат фінансової діяльності (FB)	148436	177188,6	131969	240215	371147	670346
Інвестиційний потенціал (IPIB)	225442,7	28752,2	-45219,6	108246	130932	299199

Джерело: розраховано самостійно на основі [136]

Таблиця Б.14

Показники інвестиційного потенціалу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	-196188,5	73795,81	75590	-60043	159258	27473
Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	416839,72	301962,35	233440	172641	82752	762951
Результат фінансової діяльності (FB)	220651,21	375758,16	309030	112598	242010	790424
Інвестиційний потенціал (IPIB)	254118,58	155106,95	-66728,16	-196432	129412	548414

Джерело: розраховано самостійно на основі [137]

Таблиця Б.15

Показники інвестиційного потенціалу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	20853	83929	279000	94385	372735	372440

Продовження таблиці Б.15

Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	890539	-177922	-360052	395325	606260	-381934
Результат фінансової діяльності (FB)	911392	-93993	-81052	489710	978995	-9494
Інвестиційний потенціал (IPIB)	551976	-1005385	12941	570762	489285	-988489

Джерело: розраховано самостійно на основі [142]

Таблиця Б16

Показники інвестиційного потенціалу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»
за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	22676	22191	-80326	31705	70905	134638
Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	133695	143376	141383	181938	143412	43616
Результат фінансової діяльності (FB)	156371	165567	61057	213643	214317	178254
Інвестиційний потенціал (IPIB)	-130516	9196	-104510	152586	674	-36063

Джерело: розраховано самостійно на основі [139]

Таблиця Б.17

Динаміка платоспроможності страховиків України за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	0,445	0,401	0,147	0,244	0,230	0,280
ПрАТ «СК «АРХ»	0,339	0,395	0,456	0,454	0,541	0,967

Продовження таблиці Б.17

ПрАТ «СК «ВУСО»	0,626	0,453	1,125	1,049	0,594	0,569
АТ «СК «Інго»	0,532	0,460	0,492	0,441	0,457	0,479
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,390	0,409	0,396	0,336	0,417	0,301
АТ «СК «Уніка»	0,146	0,278	0,440	0,408	0,445	0,785
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,273	0,290	0,290	0,329	0,344	0,409

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

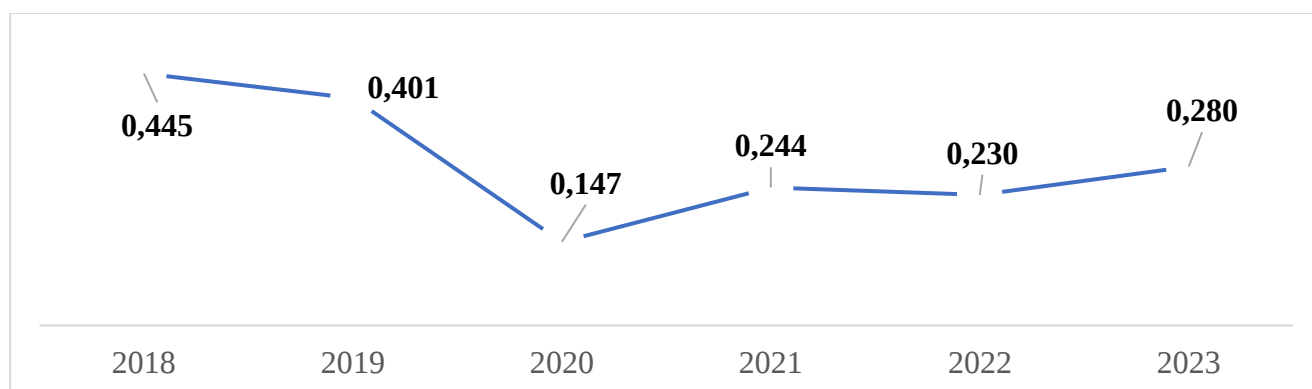


Рис. Б.2. Динаміка платоспроможності ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

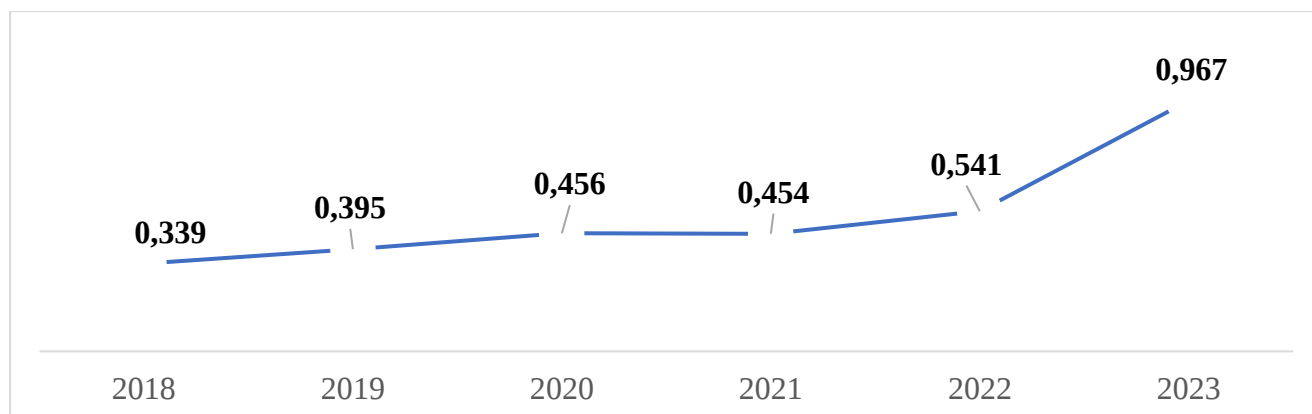


Рис. Б.3. Динаміка платоспроможності ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

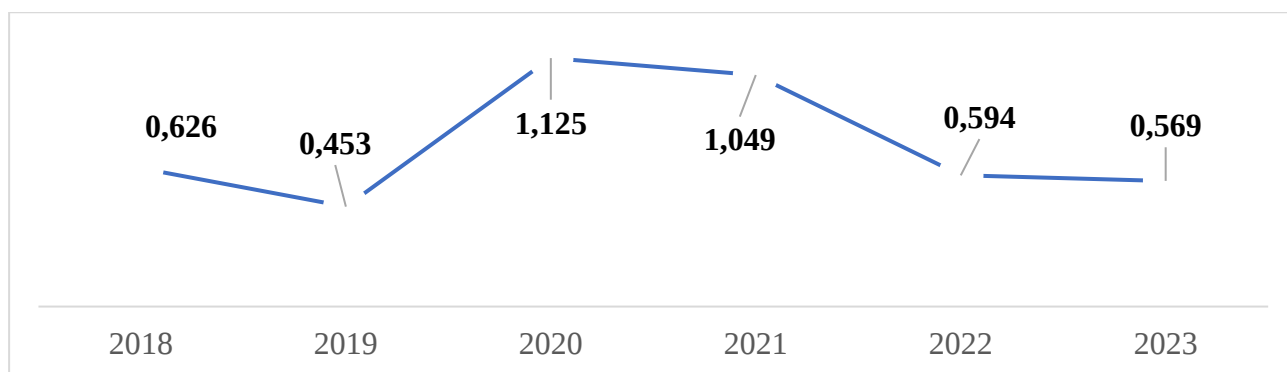


Рис. Б.4. Динаміка платоспроможності ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

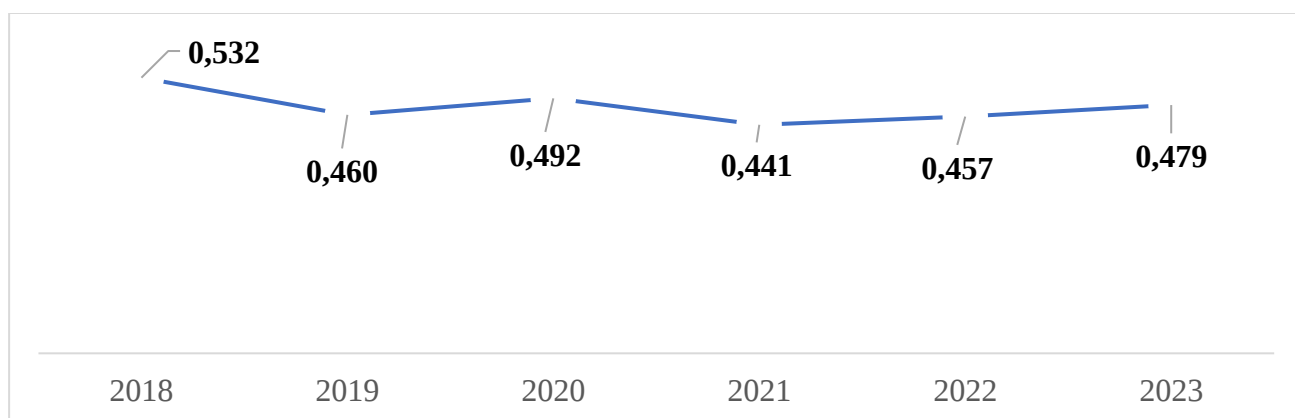


Рис. Б.5. Динаміка платоспроможності АТ «СК «Інго» за 2018-2023рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

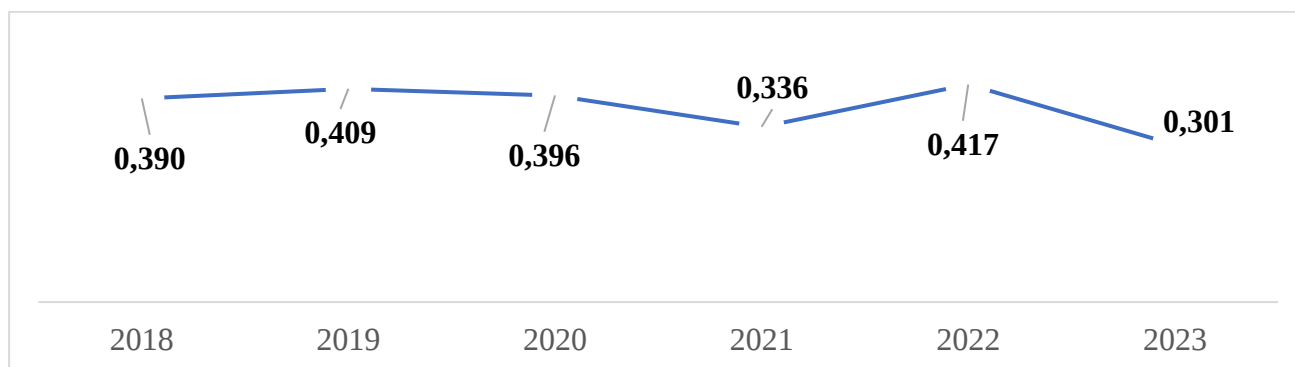


Рис.Б.6. Динаміка платоспроможності ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

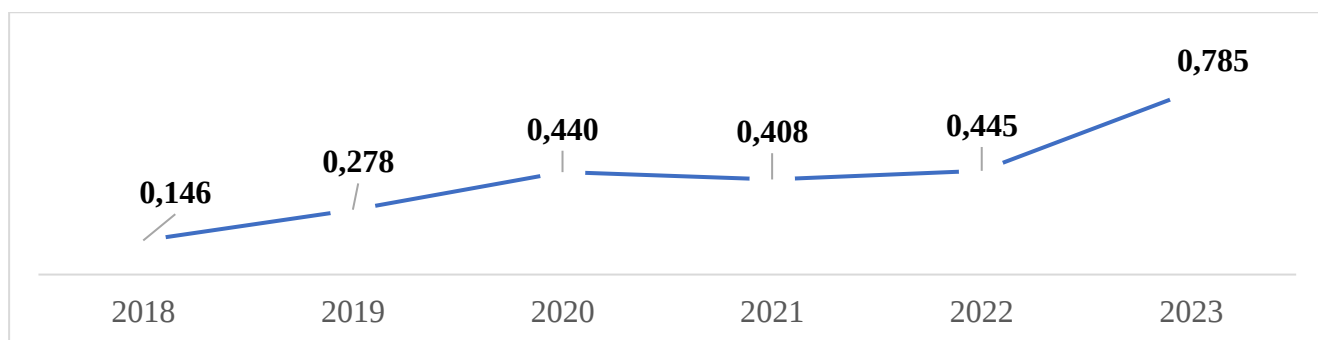


Рис. Б.7. Динаміка платоспроможності АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

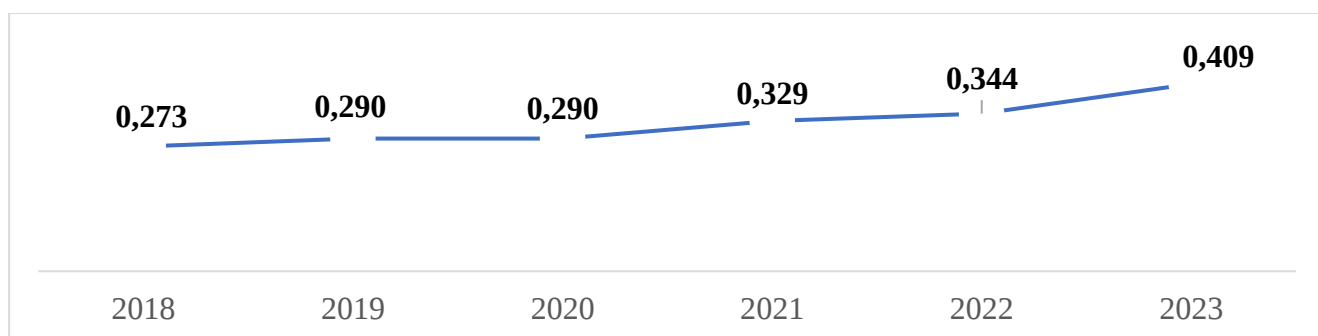


Рис. Б.8. Динаміка платоспроможності ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.17

Таблиця Б.18

Динаміка фінансової стійкості страховиків України за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	0,308	0,286	0,129	0,196	0,187	0,270
ПрАТ «СК «АРХ»	0,253	0,292	0,313	0,312	0,351	0,380
ПрАТ «СК «ВУСО»	0,177	0,218	0,305	0,395	0,308	0,351
АТ «СК «Інго»	0,280	0,290	0,284	0,251	0,294	0,368
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,347	0,315	0,330	0,401	0,307	0,701
АТ «СК «Уніка»	0,385	0,312	0,529	0,512	0,373	0,284
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,214	0,225	0,225	0,247	0,256	0,488

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

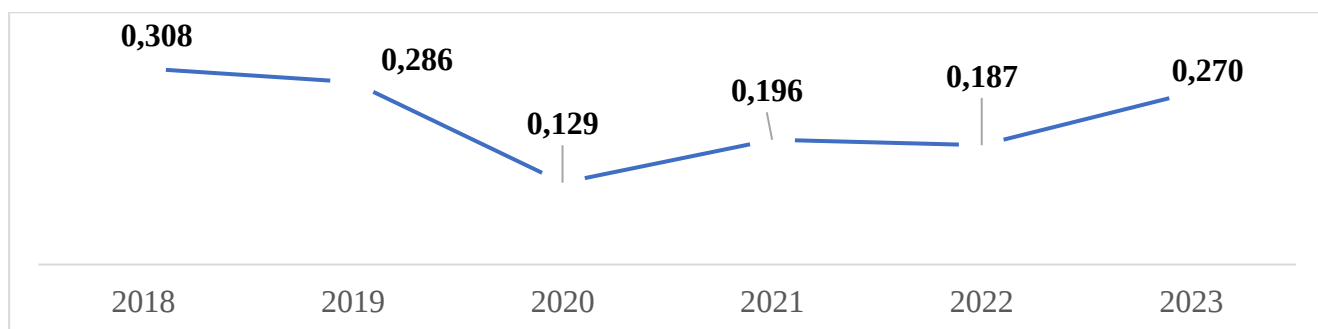


Рис. Б.9. Динаміка фінансової стійкості ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

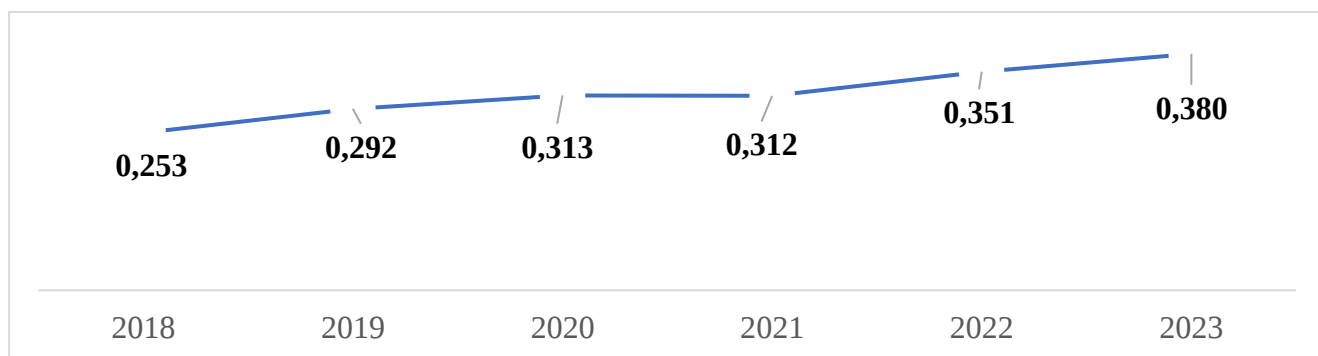


Рис. Б.10. Динаміка фінансової стійкості ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

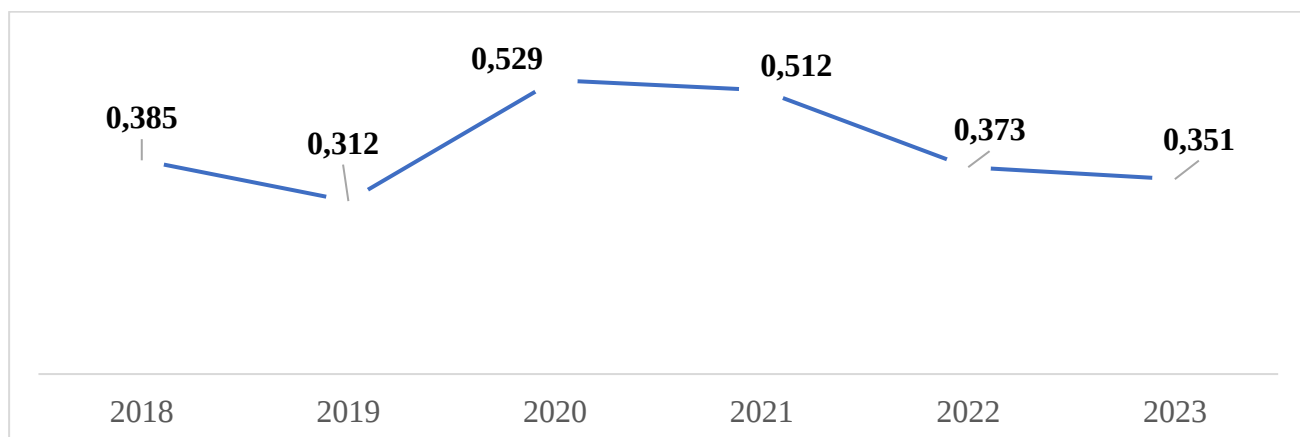


Рис. Б.11. Динаміка фінансової стійкості ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

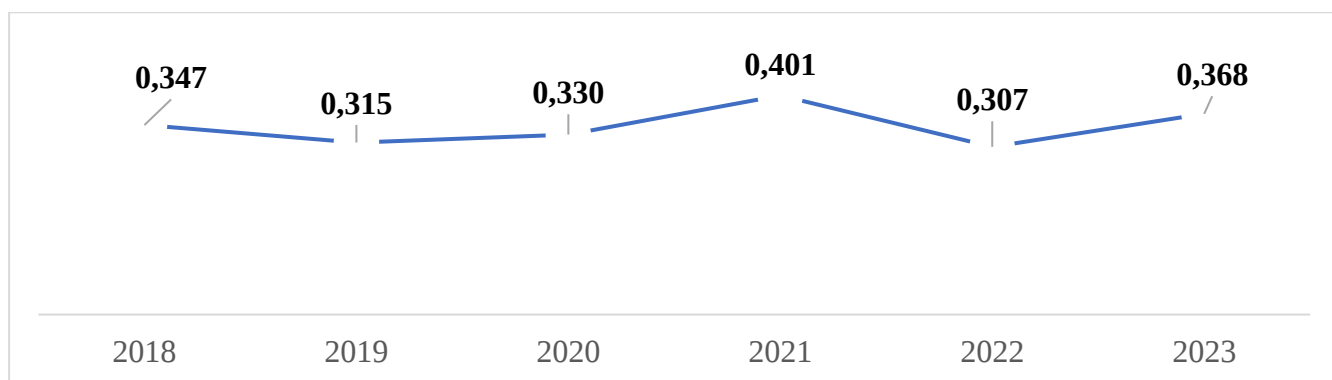


Рис. Б.12. Динаміка фінансової стійкості АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

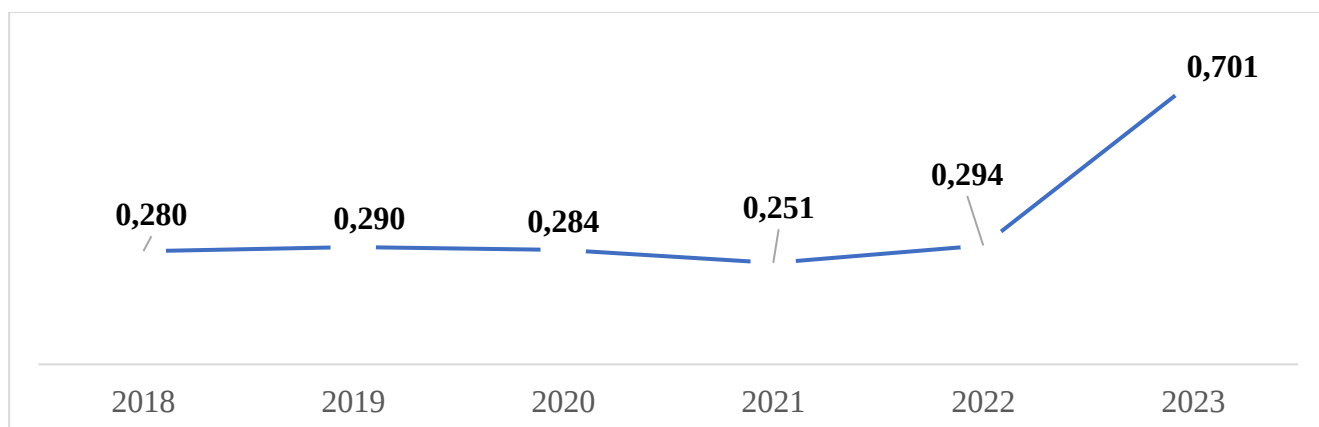


Рис. Б.13. Динаміка фінансової стійкості ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

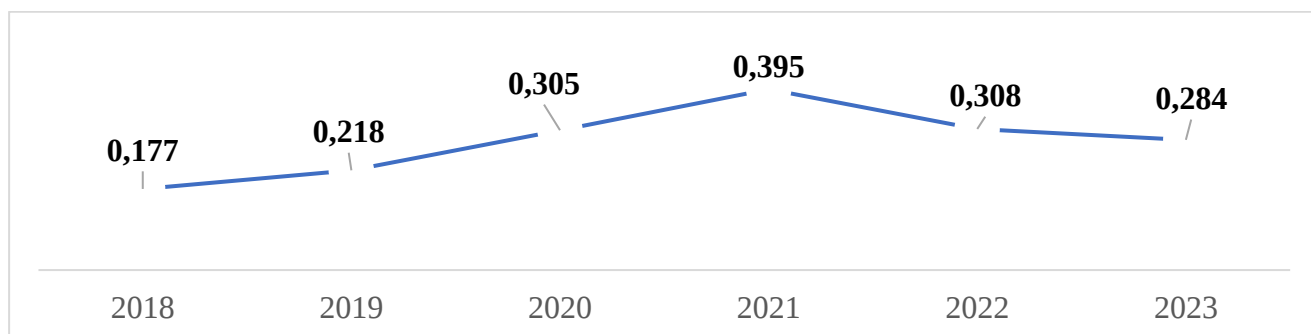


Рис. Б.14. Динаміка фінансової стійкості АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

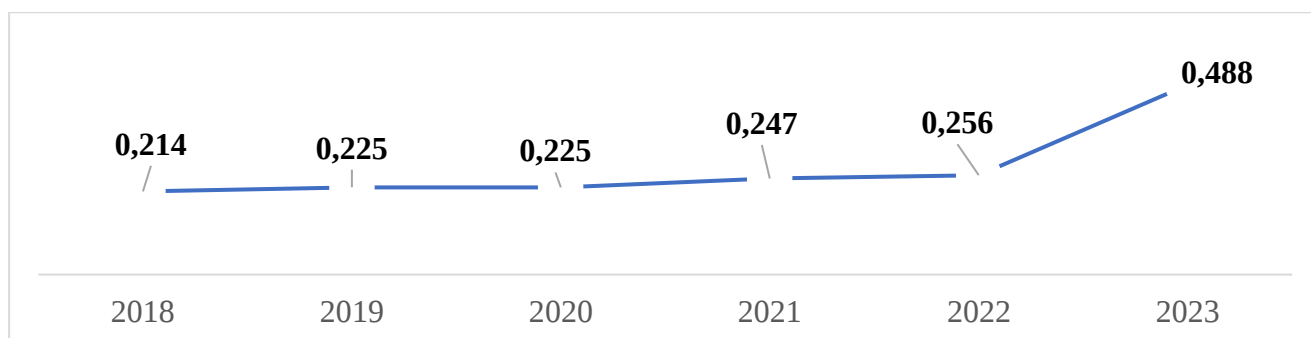


Рис. Б.15. Динаміка фінансової стійкості ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.18

Таблиця Б.19

Динаміка ліквідності страховиків України за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	0,754	0,581	0,213	0,240	0,646	0,870
ПрАТ «СК «АРХ»	0,866	0,524	0,740	0,708	0,782	0,861
ПрАТ «СК «ВУСО»	0,966	0,805	1,193	1,167	0,829	0,681
АТ «СК «Інго»	0,399	0,350	0,539	0,439	0,672	0,541
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,342	0,241	0,380	0,209	0,397	0,180
АТ «СК «Уніка»	0,238	0,521	0,614	0,231	0,221	0,856
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,309	0,339	0,408	0,304	0,290	0,411

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

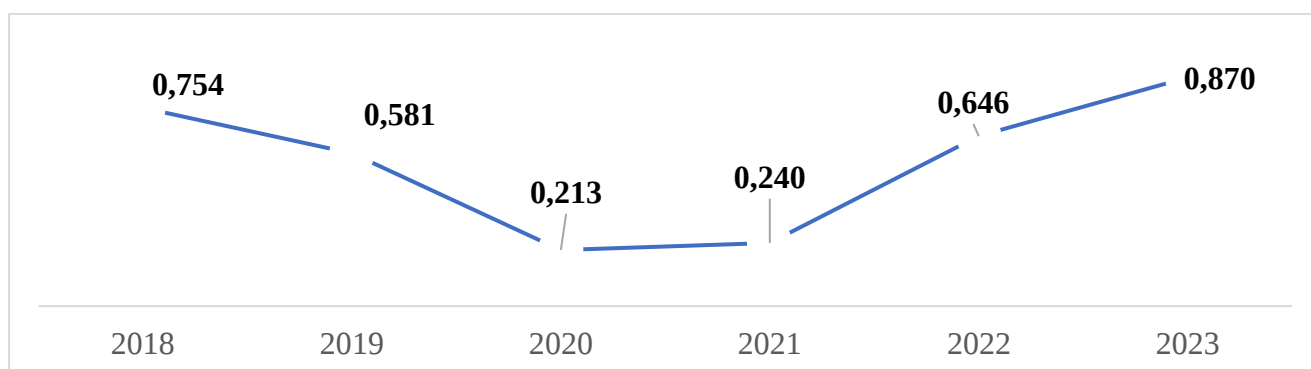


Рис. Б.16. Динаміка ліквідності ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

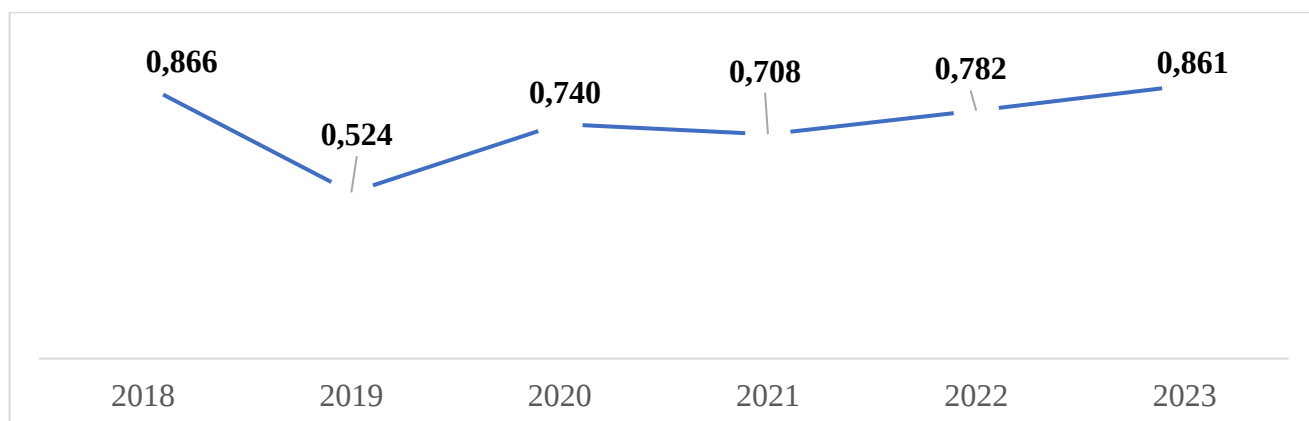


Рис. Б.17. Динаміка ліквідності ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

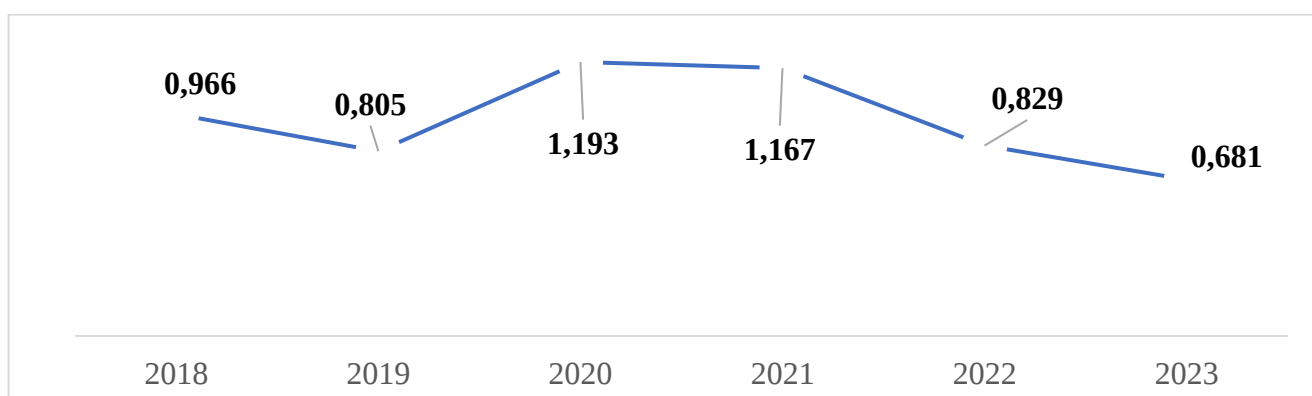


Рис. Б.18. Динаміка ліквідності ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

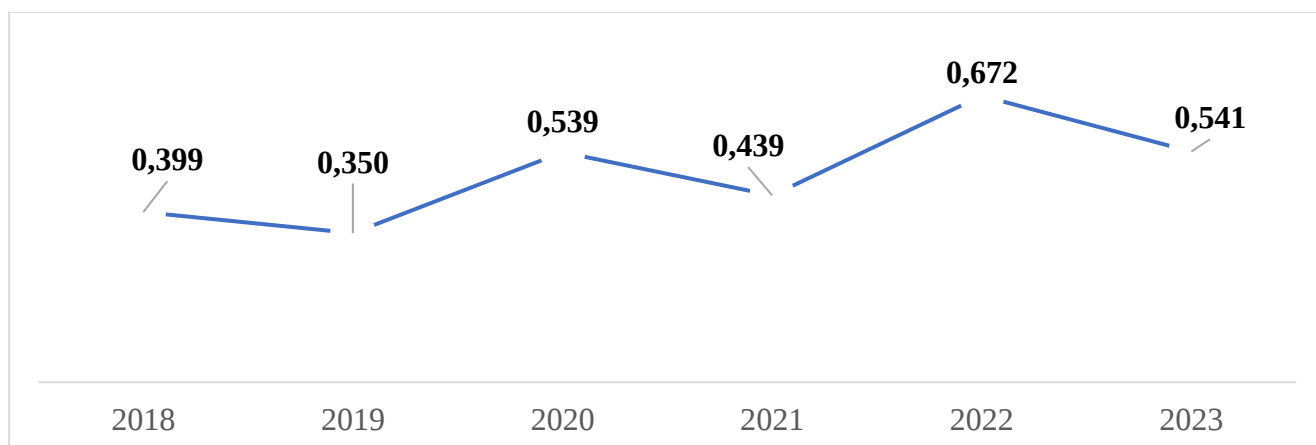


Рис. Б.19. Динаміка ліквідності АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

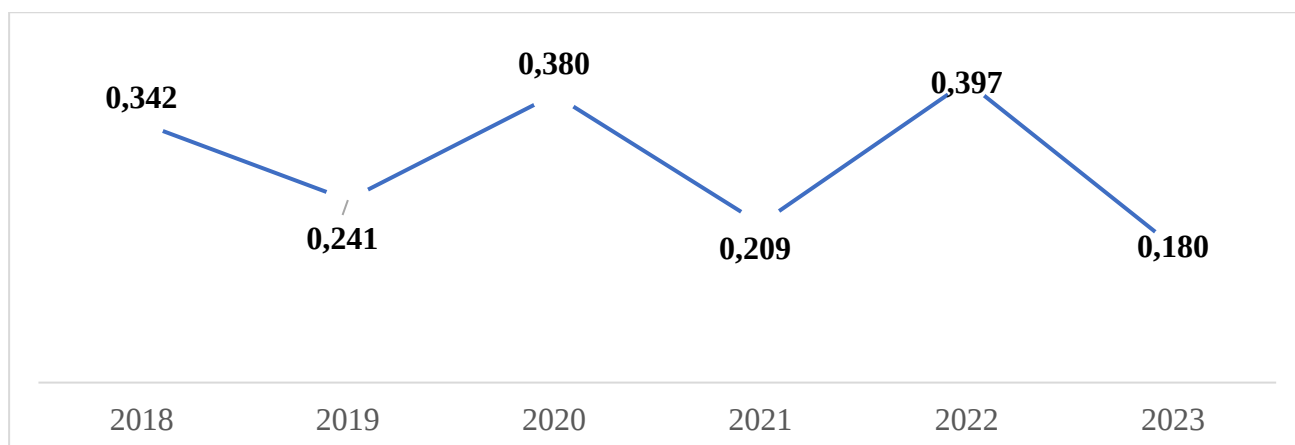


Рис. Б.20. Динаміка ліквідності ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

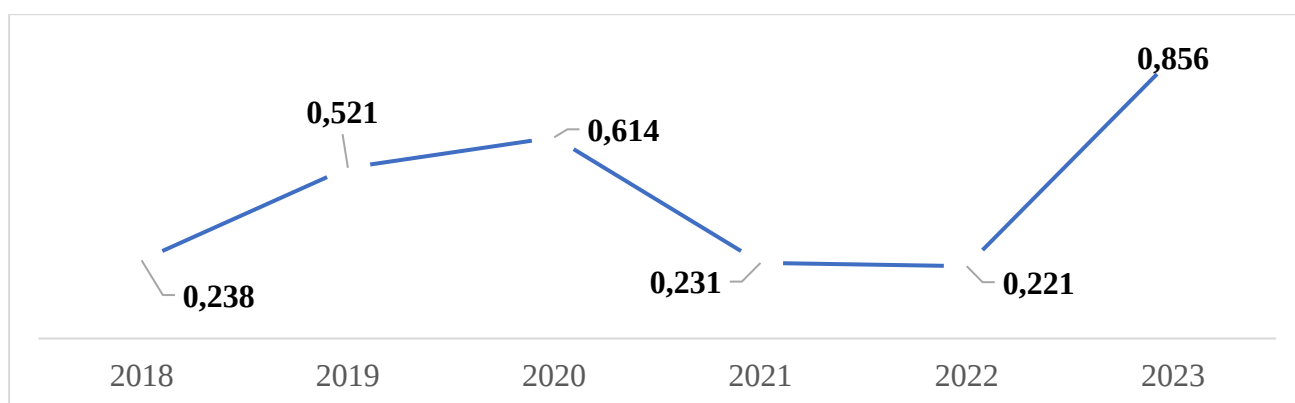


Рис. Б.21. Динаміка ліквідності АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

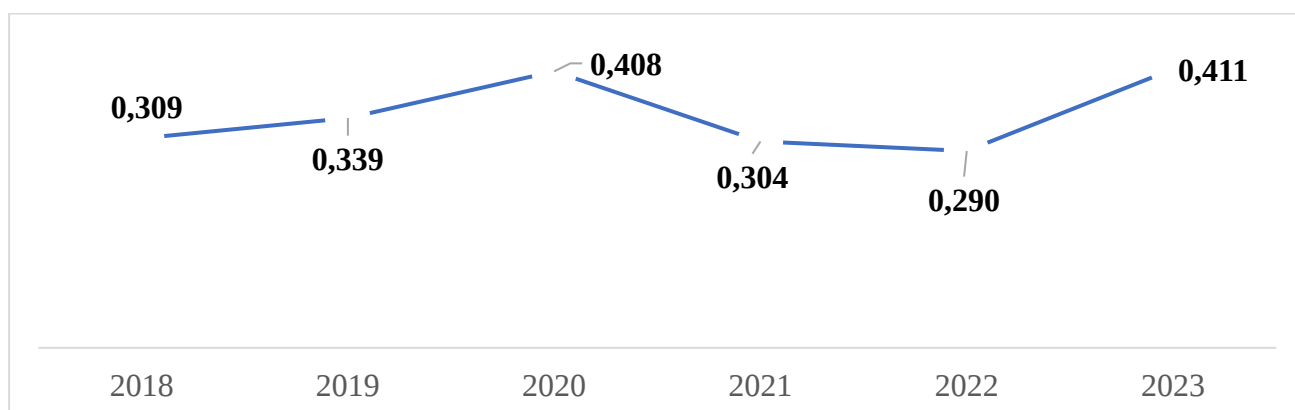


Рис. Б.22. Динаміка ліквідності ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.19

Таблиця Б.20

Динаміка коефіцієнта залежності від перестрахування за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	0,113	0,230	0,274	0,312	0,280	0,037
ПрАТ «СК «АРХ»	0,034	0,048	0,056	0,048	0,034	0,029
ПрАТ «СК «ВУСО»	0,437	0,350	0,184	0,141	0,096	0,076
АТ «СК «Інго»	0,218	0,218	0,188	0,234	0,137	0,179
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,101	0,091	0,058	0,055	0,037	0,039
АТ «СК «Уніка»	0,208	0,123	0,129	0,130	0,075	0,062
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,821	0,390	0,169	0,067	0,042	0,059

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

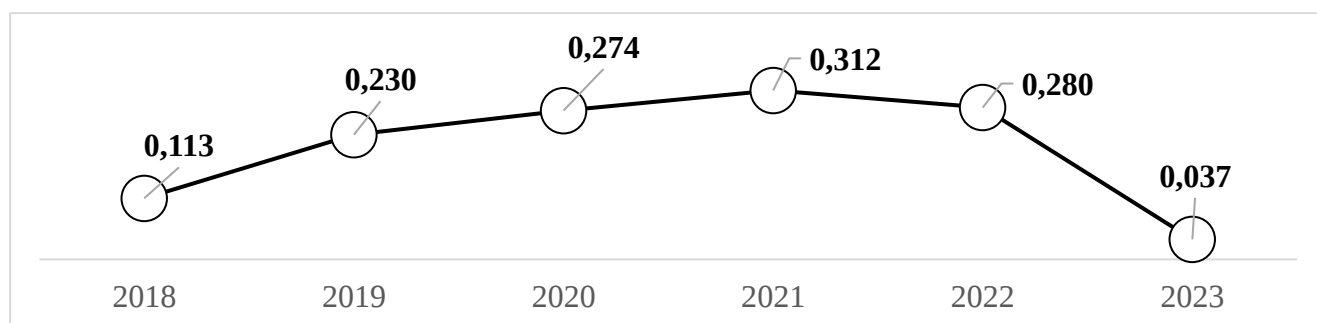


Рис. Б.22. Динаміка коефіцієнта залежності від перестрахування ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

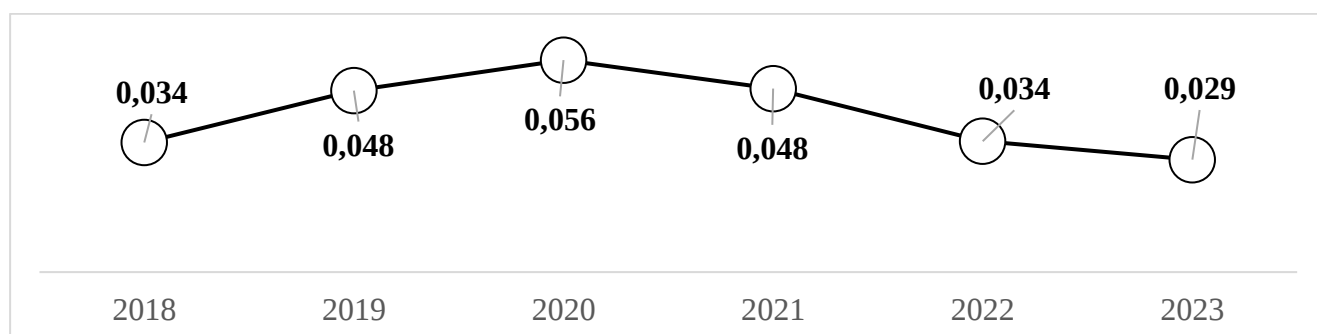


Рис. Б.23. Динаміка коефіцієнта залежності від перестрахування ПрАТ «СК «АРХ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

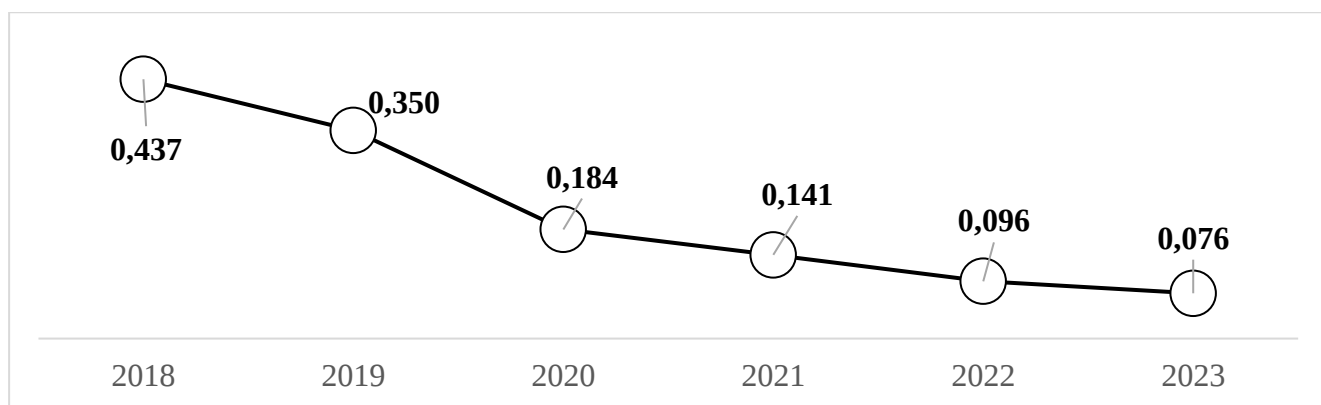


Рис. Б.24. Динаміка коефіцієнта залежності від перестрахування ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

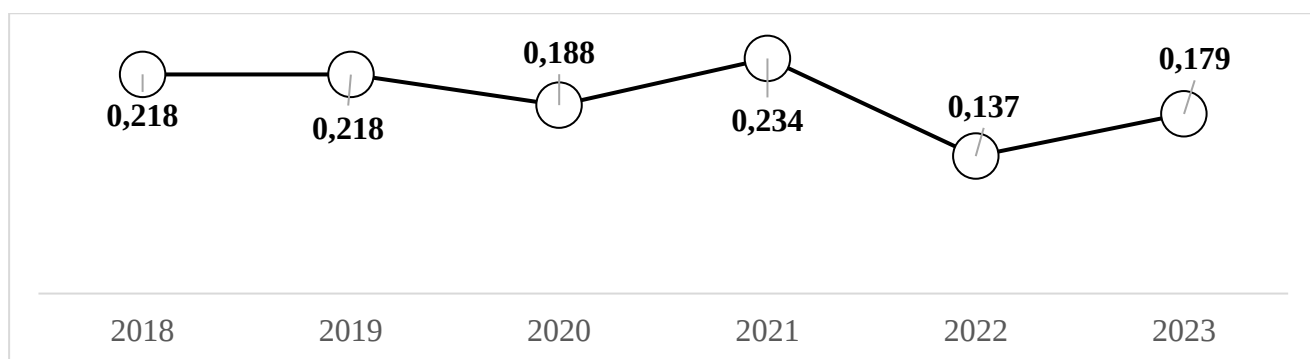


Рис. Б.25. Динаміка коефіцієнта залежності від перестрахування АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

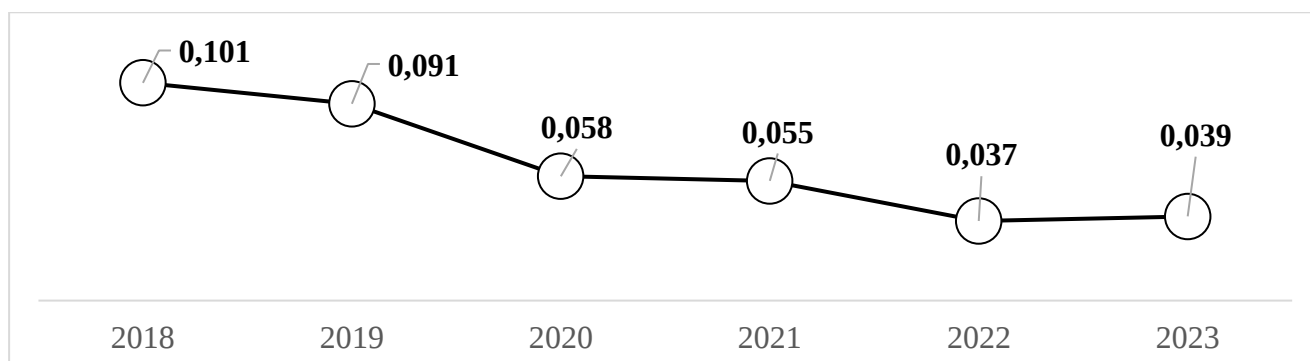


Рис. Б.26. Динаміка коефіцієнта залежності від перестрахування ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

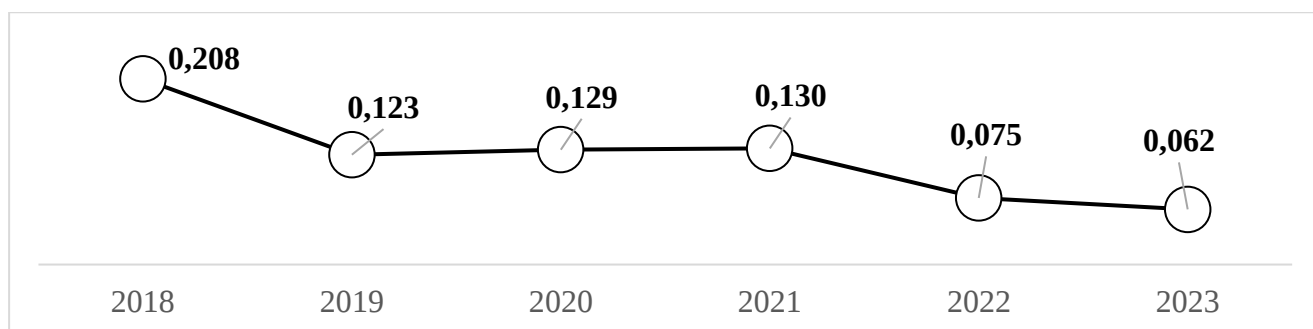


Рис. Б.27. Динаміка коефіцієнта залежності від перестраховування АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

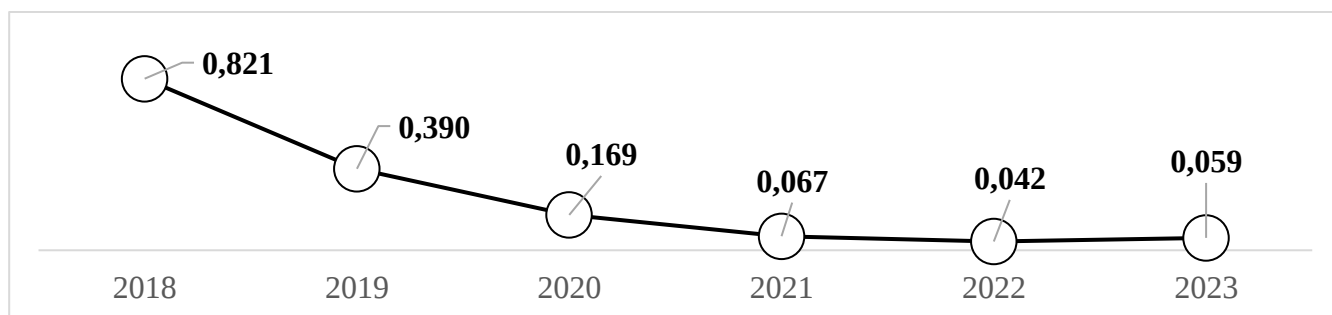


Рис. Б.28. Динаміка коефіцієнта залежності від перестраховування ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.20

Таблиця Б.21

Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	0,438	0,708	5,138	1,674	0,838	0,497
ПрАТ «СК «ARX»	0,019	0,007	0,022	0,040	0,708	0,497
ПрАТ «СК «ВУСО»	0,379	0,418	0,209	0,176	0,193	0,210
АТ «СК «Інго»	0,645	0,506	0,317	0,353	0,435	0,431
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,283	0,246	0,212	0,134	0,127	0,100
АТ «СК «Уніка»	0,161	0,022	0,016	0,152	0,825	0,602
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,821	0,686	0,271	0,110	0,123	0,023

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142;

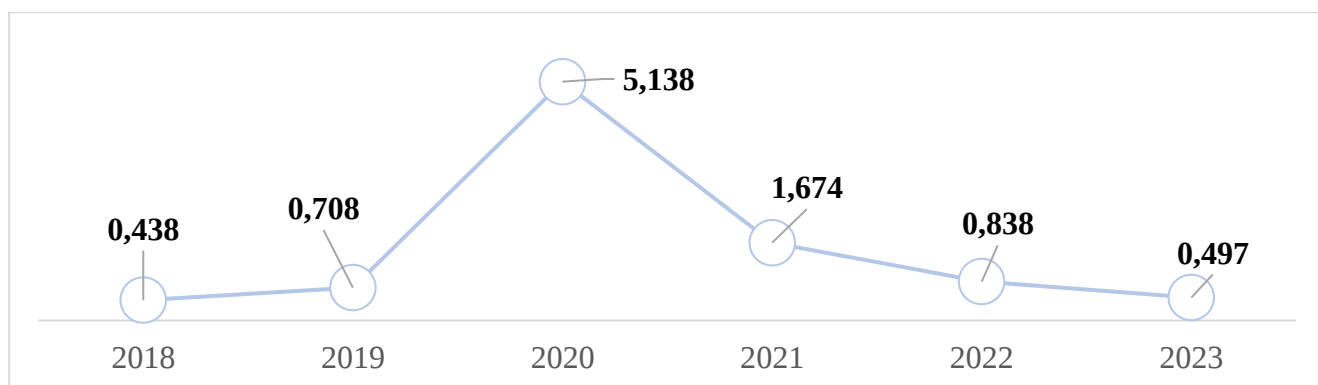


Рис. Б.29. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

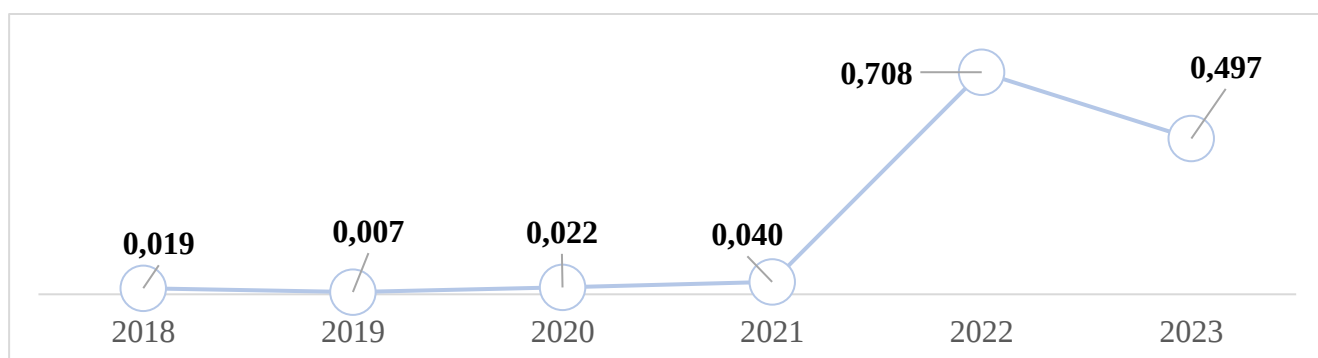


Рис. Б.30. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

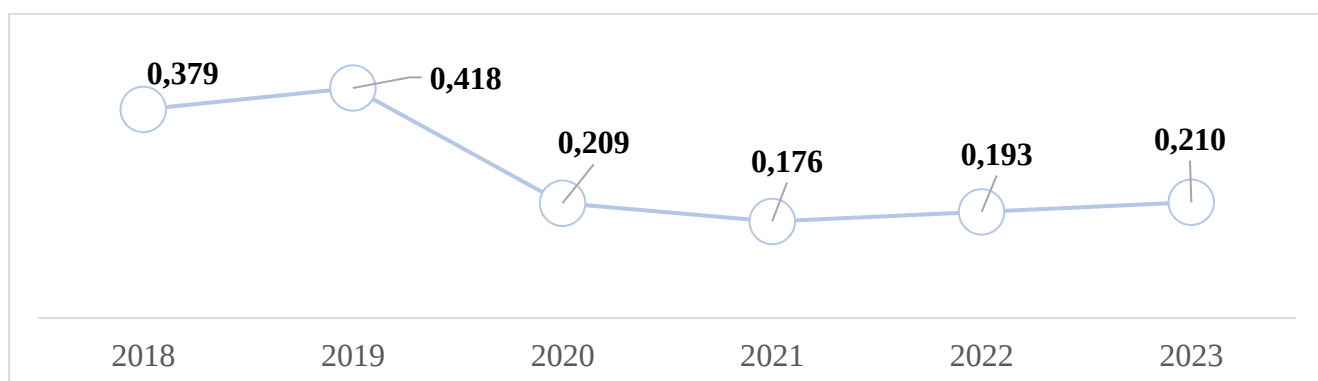


Рис. Б.31. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

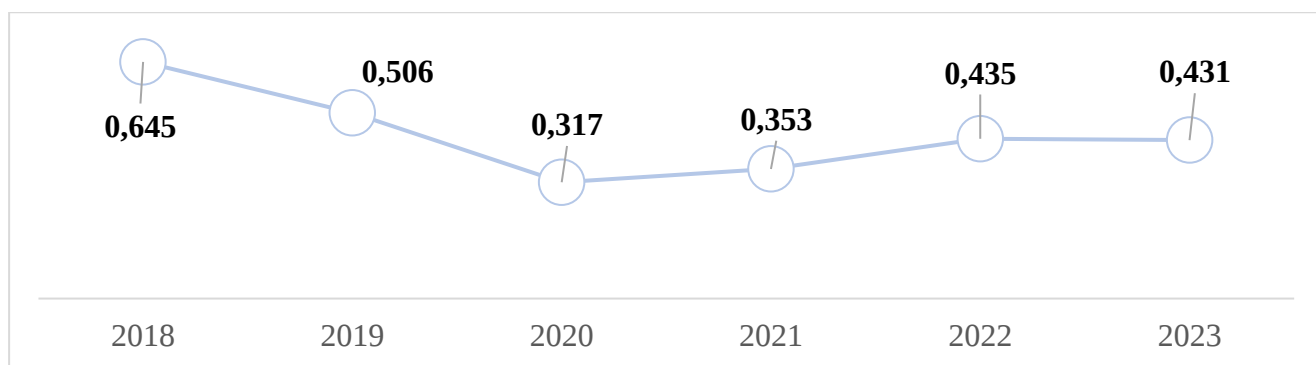


Рис. Б.32. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

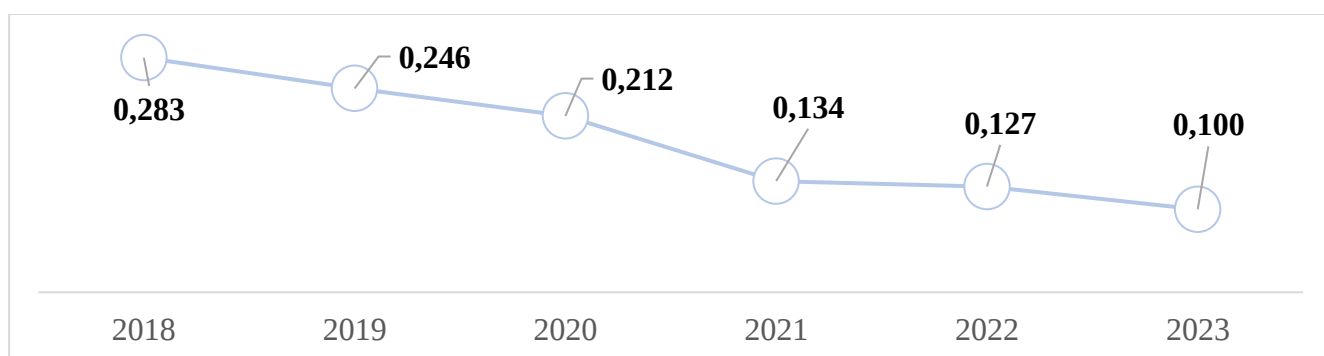


Рис. Б.33. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

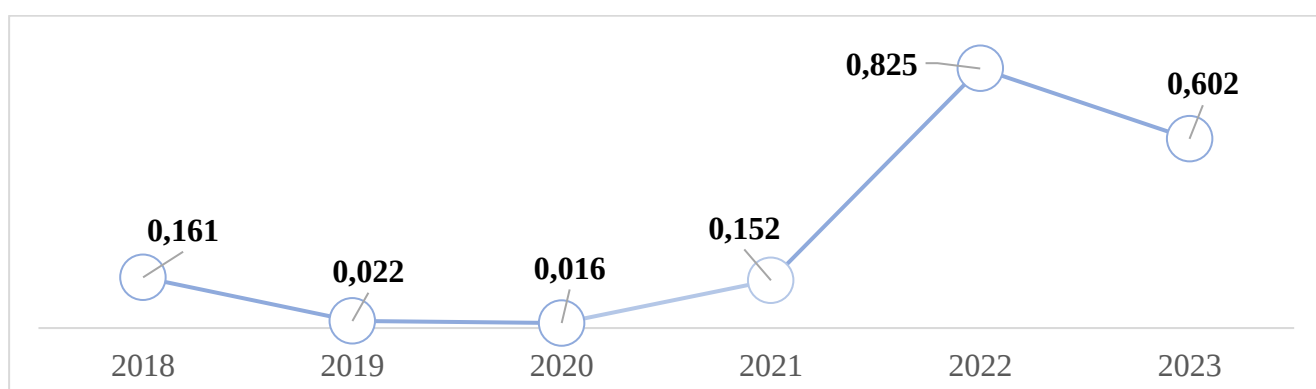


Рис. Б.34. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

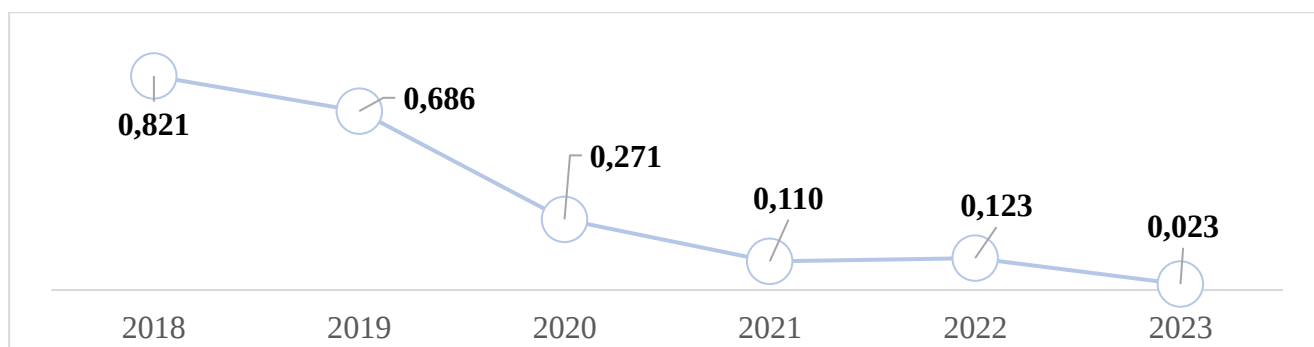


Рис. Б.35. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.21

Таблиця Б.22

Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПрАТ «СК «УСГ»	5,382	3,587	58,274	12,012	4,119	4,444
ПрАТ «СК «АРХ»	17,959	3,870	3,167	3,713	0,219	0,173
ПрАТ «СК «ВУСО»	1,734	2,937	1,573	1,908	1,027	1,201
АТ «СК «Інго»	1,060	0,868	0,666	0,663	0,683	0,814
ПрАТ «СГ «ТАС»	0,770	0,649	0,621	0,447	0,337	0,278
АТ «СК «Уніка»	0,975	3,053	0,630	1,089	2,800	11,261
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	0,568	0,914	0,453	0,237	0,155	0,037

Джерело: розраховано самостійно на основі [136, 137, 138, 139, 140, 142; 143]

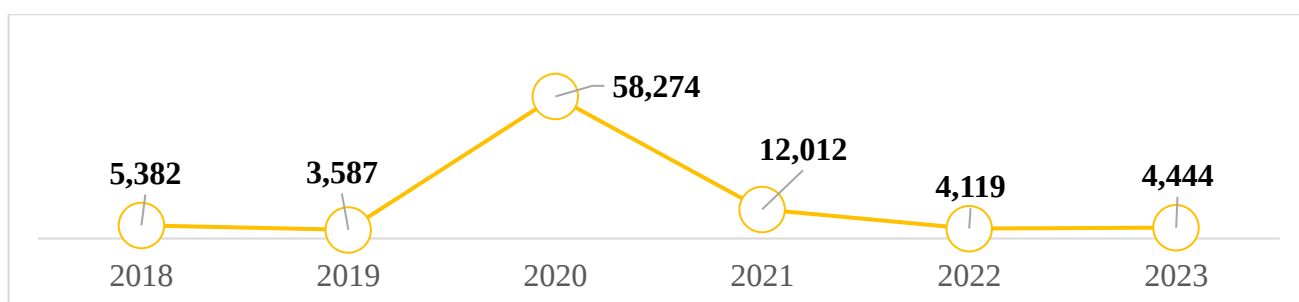


Рис. Б.36. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

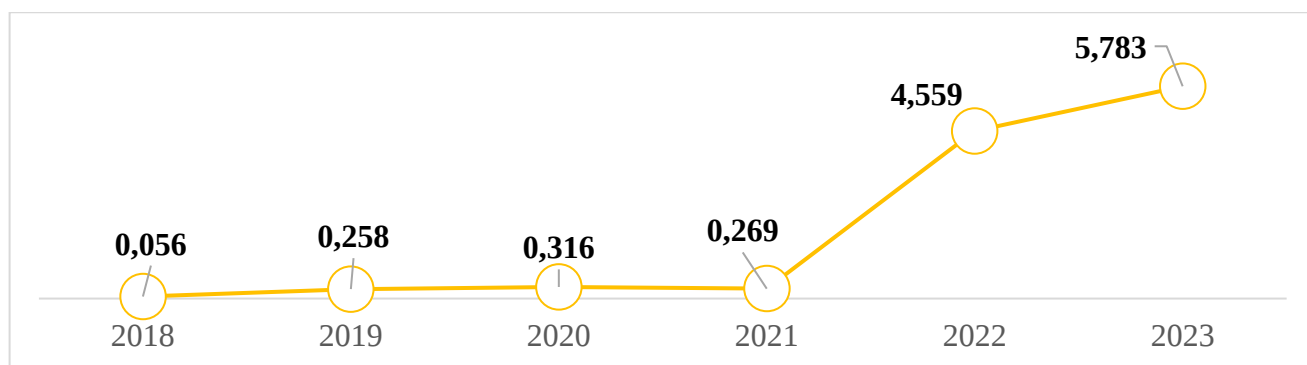


Рис. Б.37. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

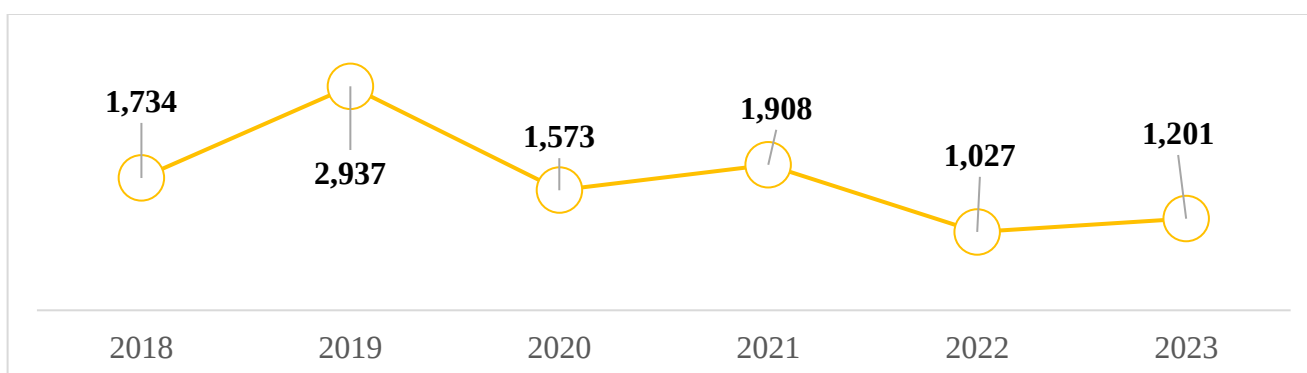


Рис. Б.38. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

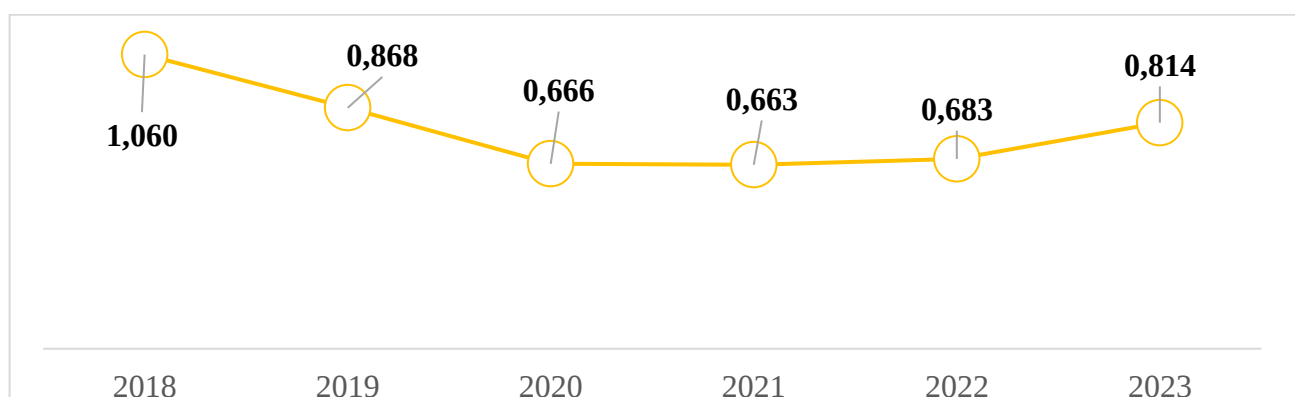


Рис. Б.39. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

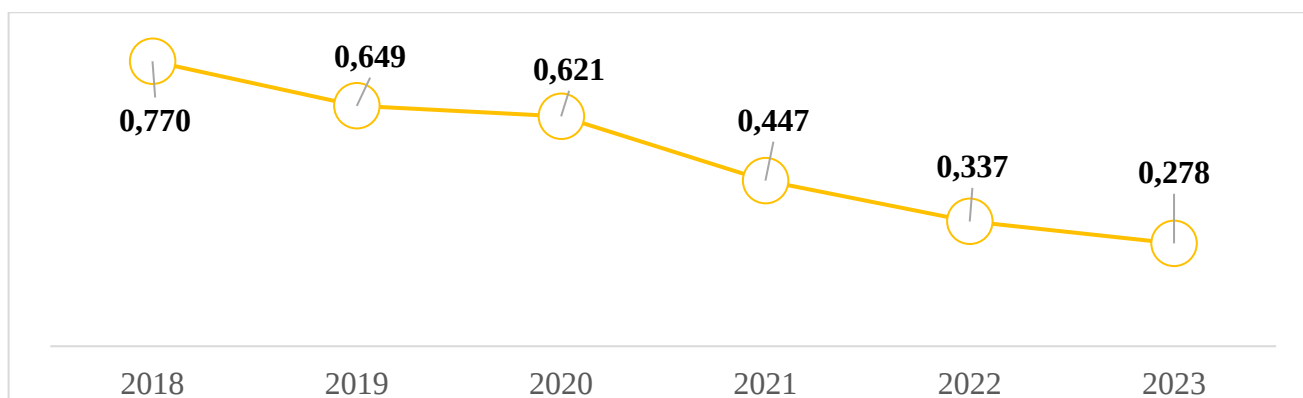


Рис. Б.40. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

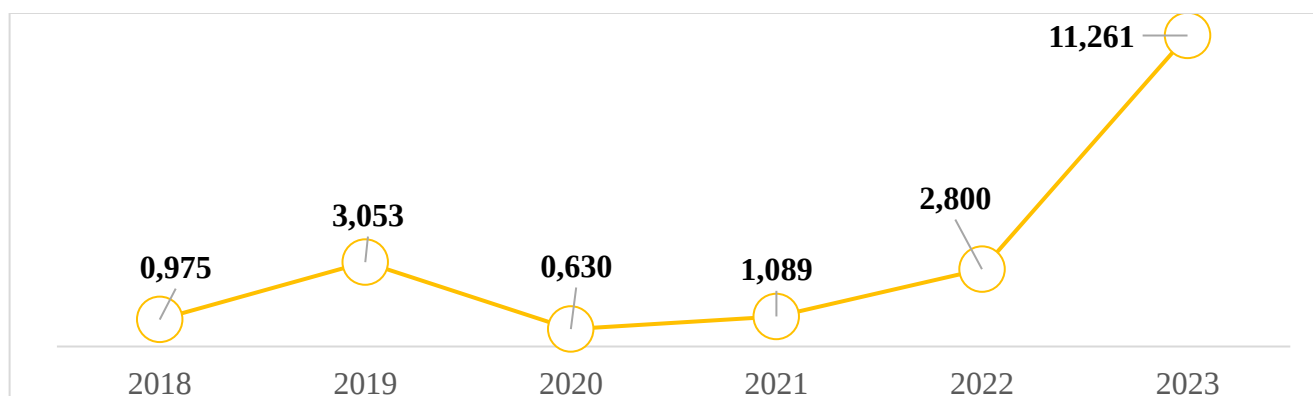


Рис. Б.41. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

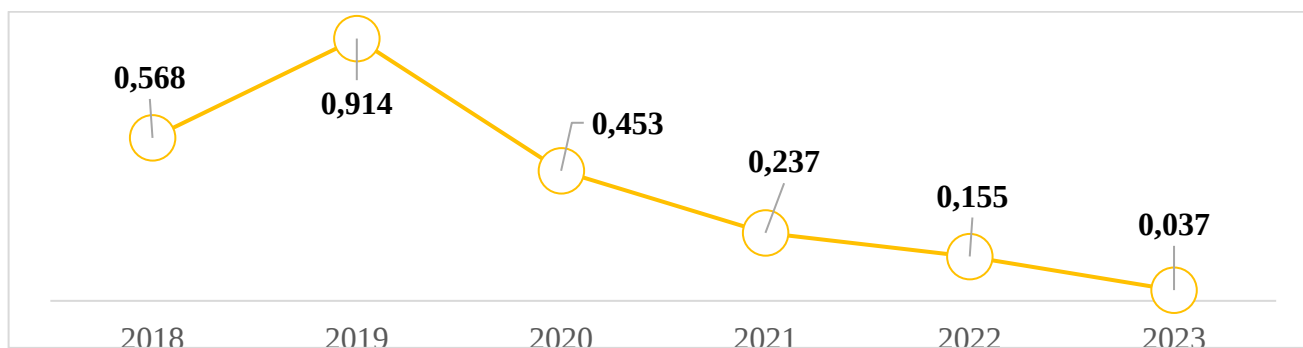


Рис. Б.42. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Б.22

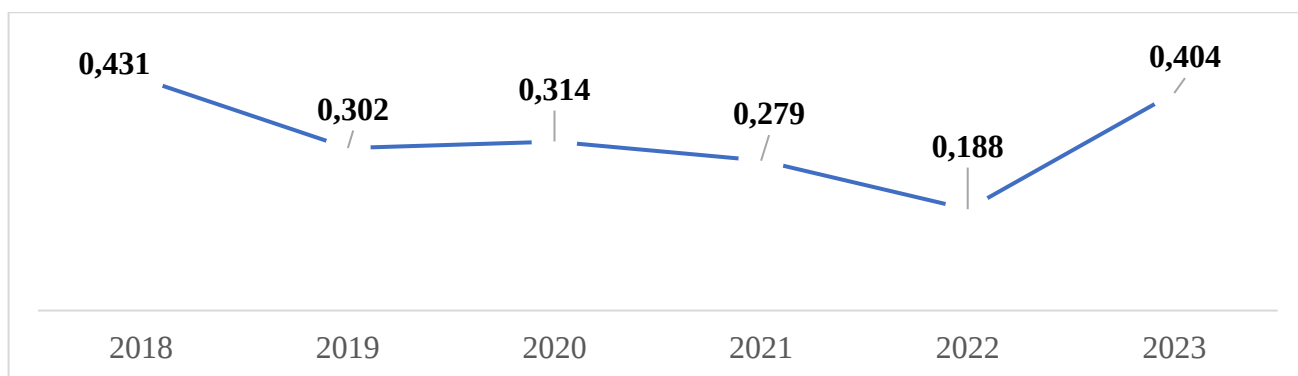


Рис. Б.43. Динаміка коефіцієнта збитковості ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10



Рис. Б.44. Динаміка коефіцієнта збитковості ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10

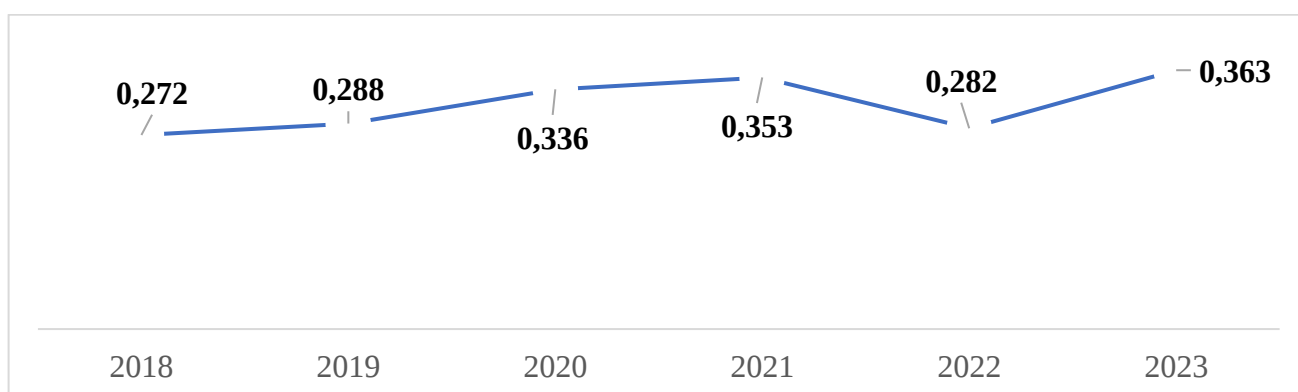


Рис. Б.45. Динаміка коефіцієнта збитковості ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10

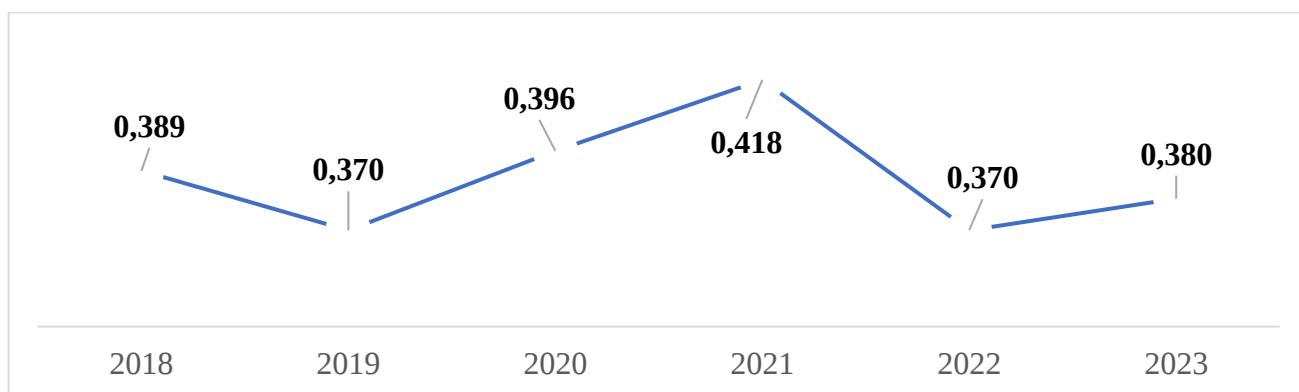


Рис. Б.46. Динаміка коефіцієнта збитковості АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10

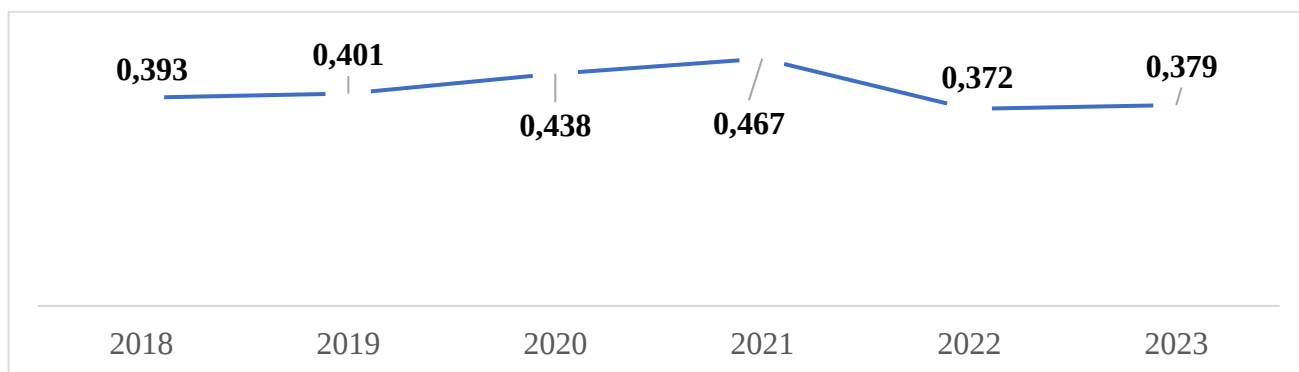


Рис. Б.47. Динаміка коефіцієнта збитковості ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10

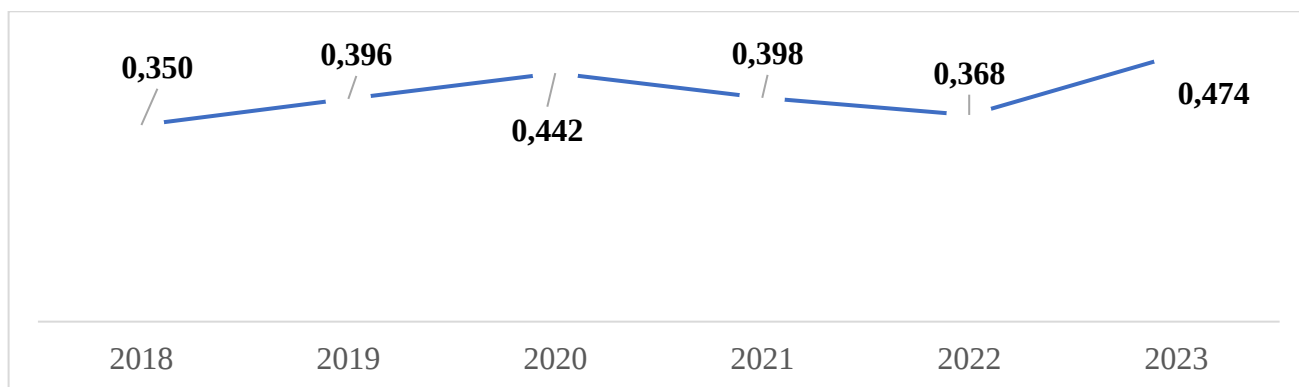


Рис. Б.48. Динаміка коефіцієнта збитковості АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10

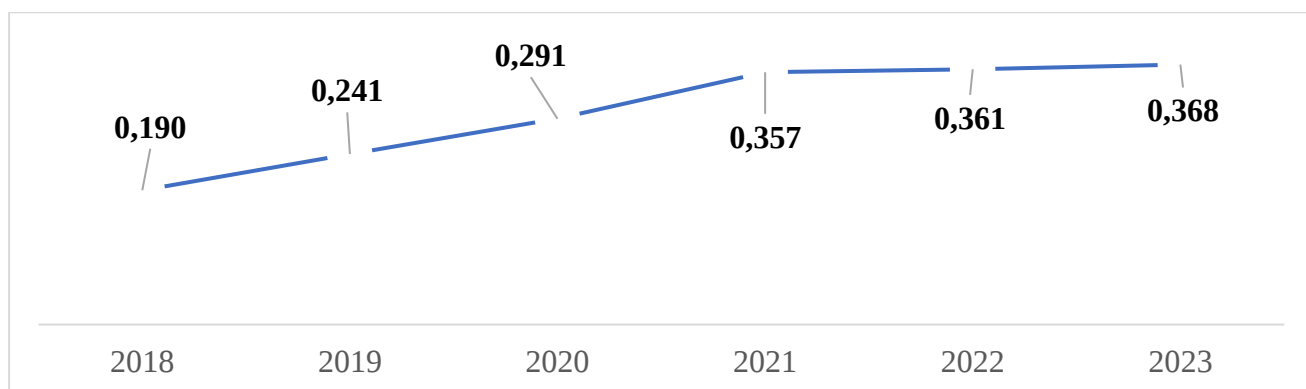


Рис. Б.49. Динаміка коефіцієнта збитковості ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці 2.10

Додаток В

Таблиця В.1

Показники страхового портфелю ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	131819,7	н/д	222377	301583,2	317918,8	380156,7
ДС нещасних випадків	6244,5		8032,9	9641,8	7205,1	7907,7
КАСКО	535465,4		579986,7	680245,5	604866,8	795231,4
ДС на випадок хвороби	0		1413,3	0	0	35,1
ОСАЦВ	70088,7		160540,5	227435,8	335972,2	748662,4
ДС водного транспорту	6068,8		7539,4	16202,6	23511,2	35731,4
ДС водного відповідальності власників водного транспорту	2317,7		6220,4	11191,9	0	0
ДЦВ	18700,4		26194,7	32605,5	34293,4	47647,8
ДС медичних витрат	0		19706,5	16874	14815,8	15793,3
Страхування майна	48940,4		214313,8	227847,6	74328,7	82965,7
ДС вантажів і багажу	25334,5		46579	66667,6	127694,6	107491,1
ДС від вогню та стихійних явищ	46834,8		212681,6	224027,5	71360,9	78745,3
ОС цивільної авіації	11921,4		14159,5	15109,7	4844,4	1285,5
ОС "Зелена Карта"	0		347556,4	465742,4	1506519,6	852971,6

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.2

Показники страхового портфелю ПрАТ «СК «АРХ» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	224961	286887	348788,2	460476,9	428972,3	524208,9
ДС нещасних випадків	4360	3273	2850,6	3688,7	0	2577,1
КАСКО	1130992	1364846	1611619,7	2038950,5	1517415	1950804,8
ОСАЦВ	140405	167817	218765,9	258568,2	229469,8	290768,2
ДЦВ	23813	27049	34523,4	38412,2	35722,3	44627,2
ДС медичних витрат	42357	49171	28889,1	49888,4	70834,4	70063,1
Страхування майна	263985	293639	333108,5	397869,1	314972,5	433262
ДС фінансових ризиків	0	8178	16757	29645,2	44684,8	128690,5
ДС вантажів і багажу	11622	20429	27610,3	35167,5	20831,5	43501
ДС на випадок хвороби	0	0	0	0	0	276,6
С/г продукція	15897	43984	9300	22071,2	4278,1	8089,3
ОС "Зелена Карта"	0	0	0	0	50267,4	139130,7
ДС водного транспорту	0	0	0	0	0	157,5

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.3

Показники страхового портфелю ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	45703,6	60773,6	78264,9	94778,9	168201,5	492170
ДС нещасних випадків	10689,1	37893,8	20604,6	42882,5	53526,7	92270,8
КАСКО	183573,3	275134,2	309321,1	457124,6	442566,6	707603,4
ДС на випадок хвороби	7170,6	57512,8	139486,9	234031,1	191130,6	139785,9
ОСАЦВ	159443	209563,2	201398,8	244667,8	287680,4	364123,6
ДС водного транспорту	0	0	0	832,4	0	103,7
ДС водного відповідальності власників водного транспорту	0	0	0	154,4	0	0
ДЦВ	6498,9	8692,3	14024,5	21454,4	28399,4	32017,4
ДС медичних витрат	0	156702	175041,8	267655,2	82491,9	96409,1
Страховання майна	63568,4	66295,6	56034,9	64672,3	67722,3	118284,3
ДС фінансових ризиків	0	28181,3	37064,1	117776,2	99070,5	187817,4
ДС вантажів і багажу	30018,8	20464,3	0	4619,3	6985,6	16064,4
ДС від вогню та стихійних явищ	40941	35442,8	75854,2	81632,1	92374,4	164925,4
ОС цивільної авіації	9488,4	15764,8	11311,8	27267	12143,6	0
ОС "Зелена Карта"	0	0	0	0	146821,7	201573,7

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.4

Показники страхового портфелю АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	187074,6	329398,8	440607	543593,6	432943	658480
ДС нещасних випадків	3465,8	8037,9	38169	70337,9	72464	81244
КАСКО	385023,6	414367,8	428281	520134,5	449755	545603
ОСАЦВ	82413,9	119195,5	162137	171620,1	189741	294264
ДС водного транспорту	1845,2	1636,5	2128	6916,9	16954	17176
ДС водного відповідальності власників водного транспорту	1300,9	995,2	721	1662,1	0	0
ДС повітряного транспорту	0	0	85	743,7	0	0
ДЦВ	16179,9	21725,9	23376	24376,4	25988	39142
ДС медичних витрат	0	31470	10815	17656,2	17563	25055
Страховання майна	107132,9	155280,2	161711	193622,1	101363	185795
ДС фінансових ризиків	0	44526,5	40896	82214,5	0	27237
ДС вантажів і багажу	33525,7	38374	40187	58188,8	124817	205084
ДС від вогню та стихійних явищ	35124,7	60533,8	49862	32146,2	23626	35628
ОС цивільної авіації	28489,9	6157,3	25849	34198,8	63465	152425

Продовження таблиці В.4

С/г продукція	22282	12375,6	8146	3611,5	426	168
ОС "Зелена Карта"	170410,6	194366,2	124460	134354,1	218002	319688

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.5

Показники страхового портфелю ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	85348,3	127647,7	202245,6	237846,2	224113,6	385008
ДС нещасних випадків	10132,3	15975	18682,7	28215,5	18783,2	50522,7
КАСКО	255030,1	354352,3	453064	568358,1	512758,6	723231,6
ДС на випадок хвороби	9743,3	16258,5	23280,2	30721,5	23164,7	29920
ОСАЦВ	481152,1	604503,5	716400,7	857494,6	846950,5	1149841,8
ДЦВ	27874,3	46489,5	54156,2	69866,3	72839,6	93896,2
ДС медичних витрат	0	90500	84125,3	107234,7	81959,4	47813,4
Страхування майна	39160,9	41424,4	44061	48451,8	35463,1	41201,8
ДС фінансових ризиків	0	26326,2	40001,6	48991,8	33410	34134,1
ДС вантажів і багажу	7233,3	9424,5	5601,8	9455,9	5852,5	7450
ДС від вогню та стихійних явищ	30457,1	34095,3	39630,9	38604,4	35701,5	40360,5
ОС цивільної авіації	13702,9	10994,6	13303,2	23983,4	20403,5	33405,8
С/г продукція	1369,1	1390,1	0	0	0	211
ОС "Зелена Карта"	273007	367406,9	267320,2	322809,4	480847,2	856743,5

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.6

Показники страхового портфелю АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	387174	621075,3	696199,7	807542,4	711365,7	1069341,2
ДС нещасних випадків	52296,6	86258,5	134358	200668,8	187331,4	199447,2
КАСКО	740611	763330	807164,1	929280,2	771118,9	967054,5
ДС на випадок хвороби	10826,8	50549,6	143097,5	221146,6	196374,8	206402,5
ОСАЦВ	181320	164418	146748,6	167259,1	188105,4	281431,5
ДС водного транспорту	1752,9	0	2625,4	2047,2	176	0
ДС водного відповідальності власників водного транспорту	181,4	1699,6	0	0	0	0
ДЦВ	15773,3	20345,5	25045,5	29018,1	25843,4	34035,4
ДС медичних витрат	0	26917	9893	20302,5	24790,1	28181,8
Страхування майна	264616	124192,5	149543,5	190241,1	97278,6	111603,5
ДС фінансових ризиків	0	63683	83104,7	96774,4	66652,5	69872,8

Продовження таблиці В.6

ДС вантажів і багажу	42219,1	43604	59620,9	47267,8	26685,7	30405,2
ДС від вогню та стихійних явищ	143172,6	103794,6	118789,5	146288,2	79728,4	96333,6

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.7

Показники страхового портфелю ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»
за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ДМС	38984	58589	73017	144854	88364	22900,7
ДС нещасних випадків	12626	15755	15927	18977	7721	7663
КАСКО	638673	833693	1032341	1448889	1128554	1533938
ДС на випадок хвороби	2518	1943	2372	680	193	0
ОСАЦВ	147248	165873	195313	256606	242787	291185
ДС повітряного транспорту	0	0	1129	1112	0	0
ДЦВ	10598	13579	16503	21059	17450	20670
ДС медичних витрат	0	15979	9841	12993	5634	7335
Страхування майна	260062	224043	127325	78462	45995	64383
ДС фінансових ризиків	0	41643	91542	17448	0	120
ДС вантажів і багажу	100923	75897	8981	7577	42101	39277
ДС від вогню та стихійних явищ	279475	259394	118476	89399	53709	67544
ОС цивільної авіації	281558	0	112485	0	0	18493
С/г продукція	0	0	0	2507	0	0
ДС водного транспорту	0	0	0	0	0	128

Джерело: складено на основі [54]

Таблиця В.8

Показники розміщення активів ПрАТ «СК «УСГ» за 2020-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	665361	387420	1178842	831266
Нерухоме майно	0	0	3061	2421
Дебіторська заборгованість	12924	11220	29327	21135
Права вимоги до перестраховиків	524811	731428	886694	108182
Поточні рахунки	82441	58708	286639	84
Залишки в МТСБУ	503270	641609	592337	н/д

Продовження таблиці В.8

Державні цінні папери	137724	474174	349564	1022433
Інші активи	40095	56489	91970	79988

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.9

Показники розміщення активів ПрАТ «СК «ARX» за 2019-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	284690	323250	205388	196335
Нерухоме майно	0	0	114585	149882
Дебіторська заборгованість	434053	518201	0	0
Права вимоги до перестраховиків	8411	13317	10033	86739
Поточні рахунки	115130	303873	465464	716516
Залишки в МТСБУ	67726	121511	136374	н/д
Державні цінні папери	1364955	1472518	1536495	1745466
Інші активи	73611	100683	82240	115046

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.10

Показники розміщення активів ПрАТ «СК «ВУСО» за 2020-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	233970	320015	382676	552924
Нерухоме майно	56206	56709	56206	18072
Дебіторська заборгованість	35328	26562	45267	112217
Права вимоги до перестраховиків	0	0	89634	204652
Поточні рахунки	24249	27587	438037	552825
Залишки в МТСБУ	55989	77343	125651	н/д
Державні цінні папери	9075	69656	92134	205464
Інші активи	20411	106649	73911	91975

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.11

Показники розміщення активів АТ «СК «Інго» за 2020-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	779800	766300	899623	964583
Нерухоме майно	9489	0	71576	84709
Дебіторська заборгованість	9264	35013	351622	442667
Права вимоги до перестраховиків	0	13400	286983	438999
Поточні рахунки	157732	185000	189239	95247
Залишки в МТСБУ	201999	207547	234042	н/д
Державні цінні папери	74188	190673	296636	1249900
Інші активи	55999	52652	340577	351907

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.12

Показники розміщення активів ПрАТ «СГ «ТАС» за 2020-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	480571	1091392	122529	107045
Нерухоме майно	0	0	3845	3158
Дебіторська заборгованість	42257	41487	17010	31197
Права вимоги до перестраховиків	0	0	115288	134087
Поточні рахунки	378941	182724	506695	506695
Залишки в МТСБУ	0	0	н/д	н/д
Державні цінні папери	488891	955669	706070	434413
Інші активи	32209	31292	35611	55895

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.13

Показники розміщення активів АТ «СК «Уніка» за 2020-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	327600	346574	372255	1082558
Нерухоме майно	3278	0	47153	79525
Дебіторська заборгованість	179907	328593	0	0
Права вимоги до перестраховиків	0	19984	1009842	832798
Поточні рахунки	30663	154348	228496	108258

Продовження таблиці В.13

Залишки в МТСБУ	56473	55962	75534	н/д
Державні цінні папери	1128084	1302749	1562034	1732948
Інші активи	131480,6	75103	79170	74459

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.14

Показники розміщення активів ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»

за 2020-2023 рр., тис.грн.

Назва активу	2020	2021	2022	2023
Депозити	354585	428564	444958	716658
Нерухоме майно	0	0	18656	9338
Дебіторська заборгованість	0	0	347449	486078
Права вимоги до перестраховиків	34	9454	34359	19396
Поточні рахунки	7683	2621	9283	716516
Залишки в МТСБУ	1978	2861	2759	н/д
Державні цінні папери	20893	20809	20716	0
Інші активи	47213	58746	118191	25249

Джерело: складено на основі [115]

Таблиця В.15

Боргове навантаження ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	692851	1359953	4114692	2367518	2793968	2131897
Активи, тис.грн.	1001213	1905748	4755891	2944328	3437765	2729473
Боргове навантаження (L1)	0,692	0,714	0,865	0,804	0,813	0,781

Джерело: складено на основі [143]

Таблиця В.16

Ліквідність активів ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	522478	790321	883951	569177	1805550	1853783
Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	33379	94637	53019	91136	121396	24344
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	76163	133251	169268	215984	644944	97566
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	0
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	479694	751707	767702	444329	1282002	1780561
Поточна ліквідність (L2)	7,298	6,641	5,535	3,057	2,988	19,250

Джерело: складено на основі [143]

Таблиця В.17

Страховий капітал ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	308362	545795	611199	576810	643797	597576
Страхові резерви тис.грн.	611295	1221139	3968568	2144330	2140410	2066907
Валюта Баланса, тис.грн.	1001213	1905748	4755891	2944328	3437765	2729473
Страховий капітал (L3)	0,919	0,927	0,963	0,924	0,810	0,976

Джерело: складено на основі [143]

Таблиця В.18

Рентабельність власного капіталу ПрАТ «СК «УСГ» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	34578	576	65404	21205	85011	108953
Власний капітал, тис.грн.	308362	545795	611199	576810	643797	597576
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,112	0,001	0,107	0,037	0,132	0,182

Джерело: складено на основі [143]

Таблиця В.19

Боргове навантаження ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	1443626	1713201	2100447	2543661	3126484	2254733
Активи, тис.грн.	1932701	2320082	3057783	3698433	4818633	4435233
Боргове навантаження (L1)	0,747	0,738	0,687	0,688	0,649	0,508

Джерело: складено на основі [138]

Таблиця В.20

Ліквідність активів ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	1199882	1374203	1835059	1091196	2290299	1941775
Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	320917	446794	576230	716738	688995	118758
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	77780	127217	221933	177426	290838	95115
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	0
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	1443019	1693780	2189356	1630508	2688456	1965418
Поточна ліквідність (L2)	19,553	14,314	10,865	10,190	10,244	21,664

Джерело: складено на основі [138]

Таблиця В.21

Страховий капітал ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	489075	606861	957336	1154772	1692149	2180500
Страхові резерви тис.грн.	1096434	1333292	1564044	1991693	2443238	1956623
Валюта Баланса, тис.грн.	1932701	2320082	3057783	3698433	4818633	4435233

Продовження таблиці В.21

Страховий капітал (L3)	0,820	0,836	0,825	0,851	0,858	0,933
------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Джерело: складено на основі [138]

Таблиця В.22

Рентабельність власного капіталу ПрАТ «СК «ARX» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	69887	96976	298658	197436	537377	447383
Власний капітал, тис.грн.	489075	606881	957336	1154772	1692149	2180500
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,143	0,160	0,312	0,171	0,318	0,205

Джерело: складено на основі [138]

Таблиця В.23

Боргове навантаження ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	256527	438350	466120	459115	639751	1114015
Активи, тис.грн.	417179	636770	787773	940544	1019915	1748129
Боргове навантаження (L1)	0,615	0,688	0,592	0,488	0,627	0,637

Джерело: складено на основі [140]

Таблиця В.24

Ліквідність активів ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	247767	352808	442331	535605	530612	758382
Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	43161	44768	51910	55905	87252	170431
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	43953	99605	95992	66767	82097	99580

Продовження таблиці В.24

Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	0
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	246975	297971	398249	524743	535767	829233
Поточна ліквідність (L2)	6,619	3,992	5,149	8,859	7,526	9,327

Джерело: складено на основі [140]

Таблиця В.25

Страховий капітал ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	160652	198420	417107	481429	380164	634114
Страхові резерви тис.грн.	208046	330319	309014	381412	556213	1004967
Валюта Баланса, тис.грн.	417179	636770	787773	940544	1019915	1748129
Страховий капітал (L3)	0,884	0,830	0,922	0,917	0,918	0,938

Джерело: складено на основі [140]

Таблиця В.26

Рентабельність власного капіталу ПрАТ «СК «ВУСО» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	409	37768	167878	64322	16324	44048
Власний капітал, тис.грн.	160652	198420	417107	481429	380164	634114
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,003	0,190	0,402	0,134	0,043	0,069

Джерело: складено на основі [140]

Таблиця В.27

Боргове навантаження ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	1155571,6	1494970	1760434	1953166	2086176	3003225
Активи, тис.грн.	1606303,44	2105901	2457256	2608875	2955864	3908101
Боргове навантаження (L1)	0,719	0,710	0,716	0,749	0,706	0,768

Джерело: складено на основі [137]

Таблиця В.28

Ліквідність активів ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	459825,57	360121	669133	409151	828599	541458
Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	200321,1	274905	303646	342477	342113	482547
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	66734,31	83272	108110	135512	184589	350429
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	18438
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	593412,36	551754	864669	616116	986123	655138
Поточна ліквідність (L2)	9,892	7,626	8,998	5,547	6,342	2,776

Джерело: складено на основі [137]

Таблиця В.29

Страховий капітал ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	450731,84	610931	696822	655709	869688	904876

Продовження таблиці В.29

Страхові резерви тис.грн.	1078639,65	1380602	1614042	1786683	1869435	2632386
Валюта Баланса, тис.грн.	1606303,44	2105901	2457256	2608875	2955864	3908101
Страховий капітал (L3)	0,952	0,946	0,940	0,936	0,927	0,905

Джерело: складено на основі [137]

Таблиця В.30

Рентабельність власного капіталу ПрАТ «СГ «ТАС» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	4152,52	108281	137012	90067	303239	76177
Власний капітал, тис.грн.	450731,84	610931	696822	655709	869688	904876
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,009	0,177	0,197	0,137	0,349	0,084

Джерело: складено на основі [137]

Таблиця В.31

Боргове навантаження АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	1203240	1406201	1455895	1747548	2098074	2486904
Активи, тис.грн.	1843094,8	2053212	2157159	2518108	3056293	3678012
Боргове навантаження (L1)	0,653	0,685	0,675	0,694	0,686	0,676

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.32

Ліквідність активів АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	480300	492018	779771	766316	1409663	1346317

Продовження таблиці В.32

Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	287517,1	329794	309647	445324	420005	539185
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	220384,3	252903	261390	405098	515151	493603
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	0
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	547432,8	568909	828028	806542	1314517	1391899
Поточна ліквідність (L2)	3,484	3,250	4,168	2,991	3,552	3,820

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.33

Страховий капітал АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	639854,8	647011	711264	770560	958219	1191108
Страхові резерви тис.грн.	934499,1	1060150	1126737	1306483	1517188	1952938
Валюта Баланса, тис.грн.	1843094,8	2053212	2157159	2518108	3056293	3678012
Страховий капітал (L3)	0,854	0,831	0,852	0,825	0,810	0,855

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.34

Рентабельність власного капіталу АТ «СК «Інго» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	24767,5	40329	91991	87860	159056	232540
Власний капітал, тис.грн.	639854,8	647011	711264	770560	958219	1191108

Продовження таблиці В.34

Рентабельність власного капіталу (L4)	0,039	0,062	0,129	0,114	0,166	0,195
---------------------------------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.35

Боргове навантаження АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	2943686	1902472	1809184	2157886	2722517	1742584
Активи, тис.грн.	3374471	2432213	2604653	3038619	3934769	2455475
Боргове навантаження (L1)	0,872	0,782	0,695	0,710	0,692	0,710

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.36

Ліквідність активів АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	701907	991094	1110431	844232	1635626	1841206
Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	1105801	282663	534934	401861	386951	73957
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	1147923	281932	511370	465899	428462	239395
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	8323
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	659785	991825	1133995	780194	1594115	1667445
Поточна ліквідність (L2)	1,575	4,518	3,218	2,675	4,721	7,731

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.37

Страховий капітал АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
-----------------	------	------	------	------	------	------

Продовження таблиці В.37

Власний капітал, тис.грн.	430785	529741	795469	800733	1211252	1689098
Страхові резерви тис.грн.	1780279	1602357	1242305	1637630	2243890	1861956
Валюта Баланса, тис.грн.	3374471	2432213	2604653	3038619	3934769	3839799
Страховий капітал (L3)	0,655	0,877	0,782	0,802	0,878	0,925

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.38

Рентабельність власного капіталу АТ «СК «Уніка» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	25151	88988	302004	144385	372736	402637
Власний капітал, тис.грн.	430785	529741	795469	800733	1211252	1689098
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,058	0,168	0,380	0,180	0,308	0,238

Джерело: складено на основі [136]

Таблиця В.39

Боргове навантаження ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	1260900	1220866	1380564	1470737	1673858	1260900
Активи, тис.грн.	1604575	1574848	1780386	1953945	2249936	1604575
Боргове навантаження (L1)	0,786	0,775	0,775	0,753	0,744	0,786

Джерело: складено на основі [139]

Таблиця В.40

Ліквідність активів ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	455067	498574	599899	447806	4860105	716587

Продовження таблиці В.41

Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	517902	311064	320837	351940	477200	519408
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	339606	114031	100236	70862	115096	130386
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	0	0	0	0	0	0
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	633363	695607	820500	728884	5222209	1105609
Поточна ліквідність (L2)	2,865	7,100	9,186	11,286	46,373	9,480

Джерело: складено на основі [139]

Таблиця В.42

Страховий капітал ПрАТ «СК «Арсенал Страхування» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	343675	353580	399822	483208	576078	712891
Страхові резерви тис.грн.	812588	955964	1097347	1279285	1422697	1466313
Валюта Баланса, тис.грн.	1604575	1574848	1780386	1953945	2249936	2455475
Страховий капітал (L3)	0,721	0,832	0,841	0,902	0,888	0,887

Джерело: складено на основі [139]

Таблиця В.43

Рентабельність власного капіталу ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»
за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	22676	22191	17695	84805	91842	132407
Власний капітал, тис.грн.	343675	353580	399822	483208	576078	712891
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,066	0,063	0,044	0,176	0,159	0,186

Джерело: складено на основі [139]

Додаток Г

Таблиця Г.1

Страховий потенціал ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Премії підписані	210324	372491	248296	289043	264635	351927
Чисті понесені збитки	45637	86355	105324	77117	99862	136314
Аквізаційні затрати	137	11449	14863	23521	13661	0
Премії передані у перестраховування	62090	92756	51539	34450	12159	0
Страховий потенціал	102460	181931	76570	153955	138953	215613

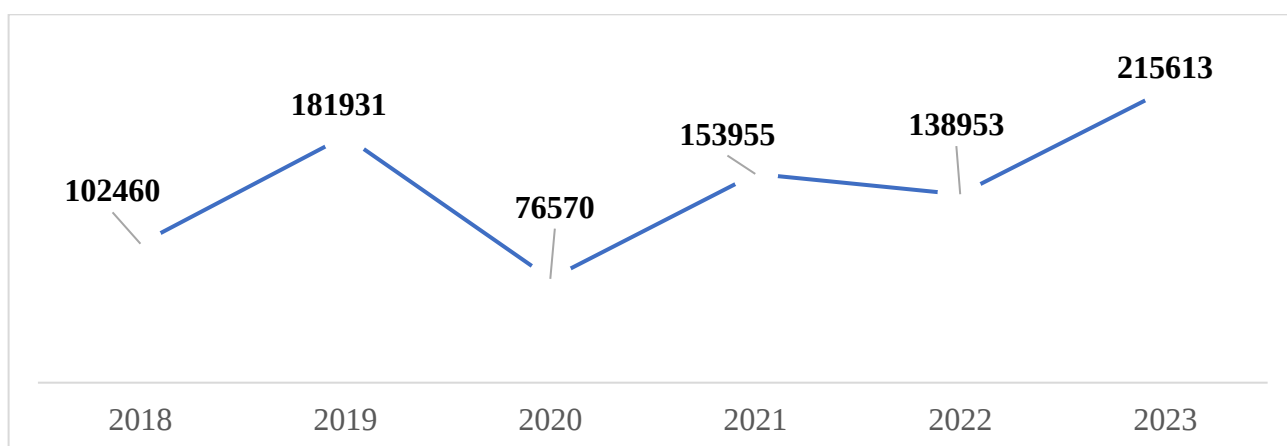
Джерело: складено на основі [141]

Рис. Г.1. Страховий потенціал ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.1

Таблиця Г.2

Зміна страхового потенціалу ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зміна страхового потенціалу	70059	79471	-105361	77385	-15002	76660

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.1

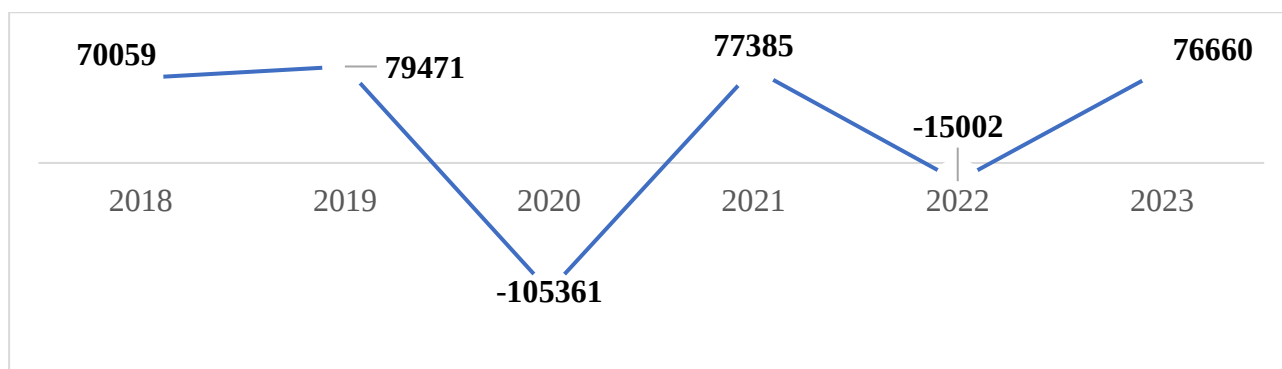


Рис. Г.2. Зміна страхового потенціалу ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.2

Таблиця Г.3

Фінансовий потенціал ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Страхові внески	210324	372491	248296	289043	264635	351927
Страхові виплати	45637	86355	105324	77117	99862	136314
Витрати на ведення справи	137	11449	14863	23521	13661	0
Частки премій переданих у перестраховування	62090	92756	51539	34450	12159	0
Частки премій прийнятих у перестраховування	3485	5964	6541	5922	1197	1703
ресурси, які спрямовані у інвестиції за вирахуванням втрат	430989	209526	278794	83296	847	9071
Фінансовий потенціал	536934	397421	361905	243173	140997	226387

Джерело: складено на основі [141]

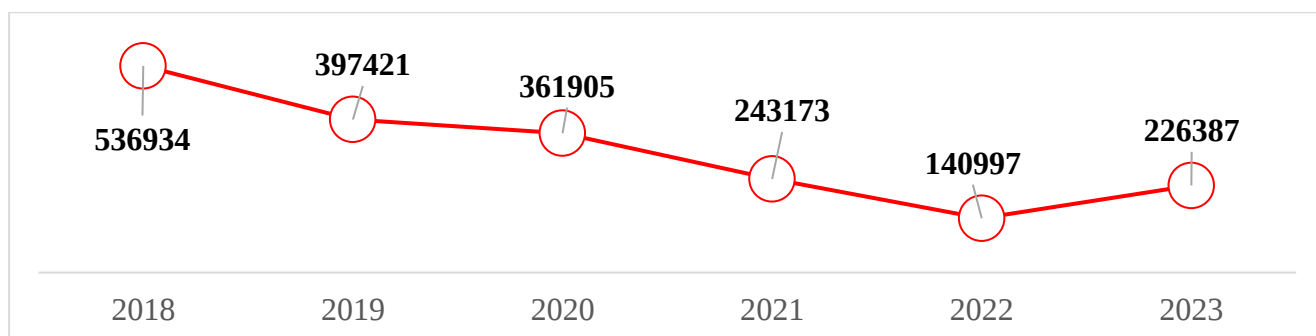


Рис. Г.3. Фінансовий потенціал ПАТ «СК «Еталон» 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.3

Таблиця Г.4

Результат фінансової діяльності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018-2017	2019-2018	2020-2019	2021-2020	2022-2021	2023-2022
Результат зміни обсягу гарантійного фонду за відповідний період (GF)	-4757	1585	11782	-14088	-46701	6986
Результат зміни обсягу страхових резервів за відповідний період (IR)	26763	45262	13664	35102	6005	48217
Результат фінансової діяльності (FB)	22006	46847	25446	21014	-40696	55203

Джерело: складено на основі [141]

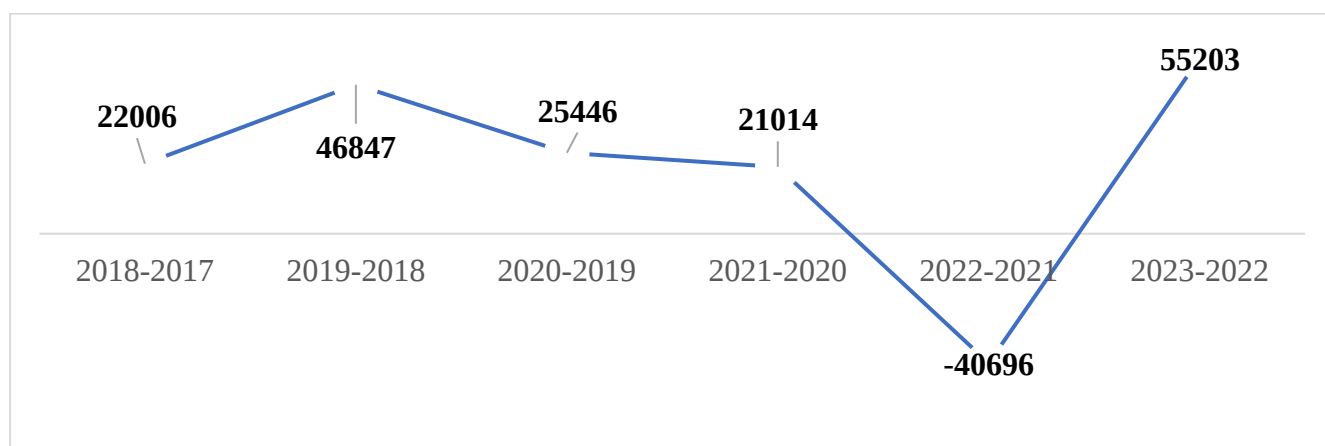


Рис. Г.4. Результат фінансової діяльності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.4

Таблиця Г.5

Інвестиційний потенціал ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Інвестиційний потенціал (ІРІВ)	-28145,7	24841	-21401	-4432	-61710	95899

Джерело: складено на основі [141]

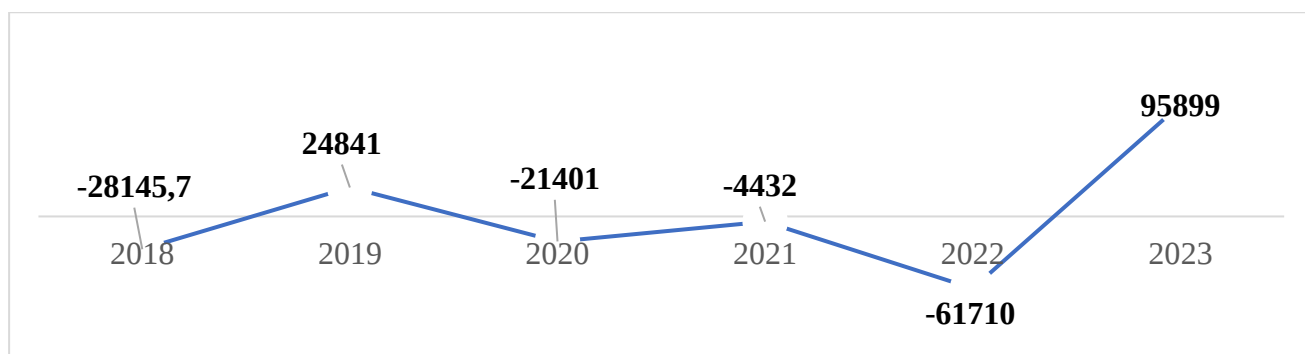


Рис. Г.5. Інвестиційний потенціал ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн. (ІРІВ)

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.5

Таблиця Г.6

Перестраховий потенціал (вихідне) ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Приріст вихідного перестраховування	24216	30666	-41217	-17089	-22291	-12159

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.7

Перестраховий потенціал (вхідне) ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Приріст вхідного перестраховування	2116	2479	577	-619	-4725	506

Джерело: складено на основі [141]

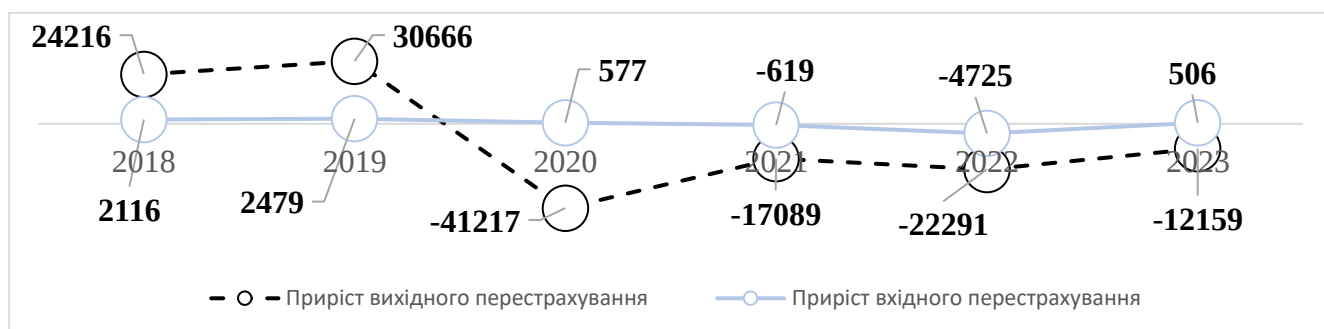


Рис. Г.6. Приріст перестрахового потенціалу ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиць Г.6-Г.7

Таблиця Г.8

Коефіцієнт фінансової стійкості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Сума доходів страховика за тарифний період, тис.грн. (Д)	142210	246762	186778	224292	250139	307662
Сума коштів у запасних фондах, тис.грн. (ІР)	55288	100550	114214	149316	155321	203538
Сума витрат за той же період, тис.грн. (В)	45637	86355	105324	77117	99862	136314
Коефіцієнт фінансової стійкості (CFS)	4,328	4,022	2,858	4,845	4,060	3,750

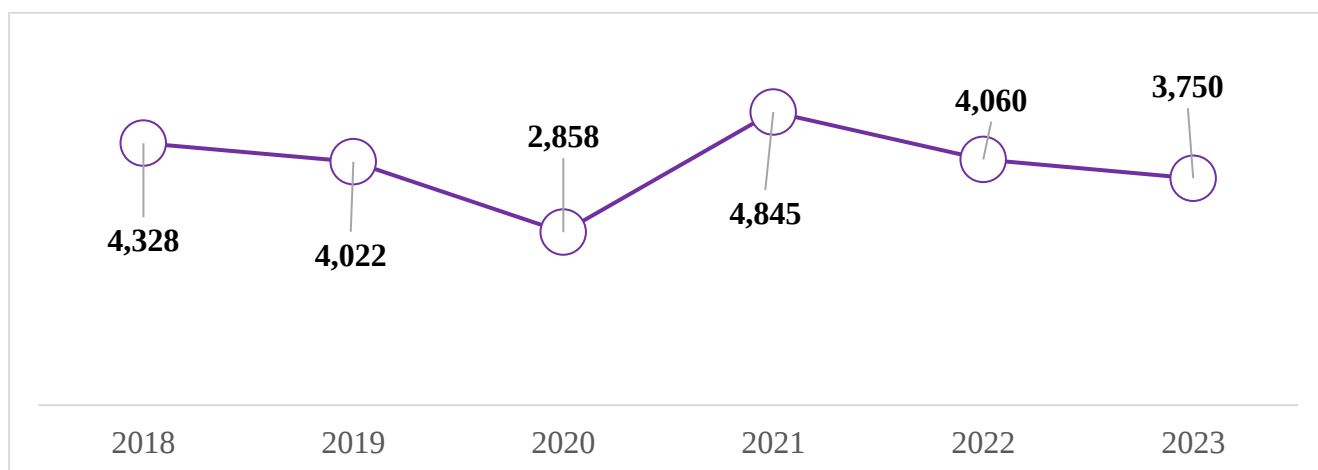
Джерело: складено на основі [141]

Рис. Г.7. Коефіцієнт фінансової стійкості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.8

Таблиця Г.9

Потенціал фінансової стійкості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Потенціал фінансової стійкості	0,655	-0,306	-1,164	1,987	-0,784	-0,310

Джерело: складено на основі [141]

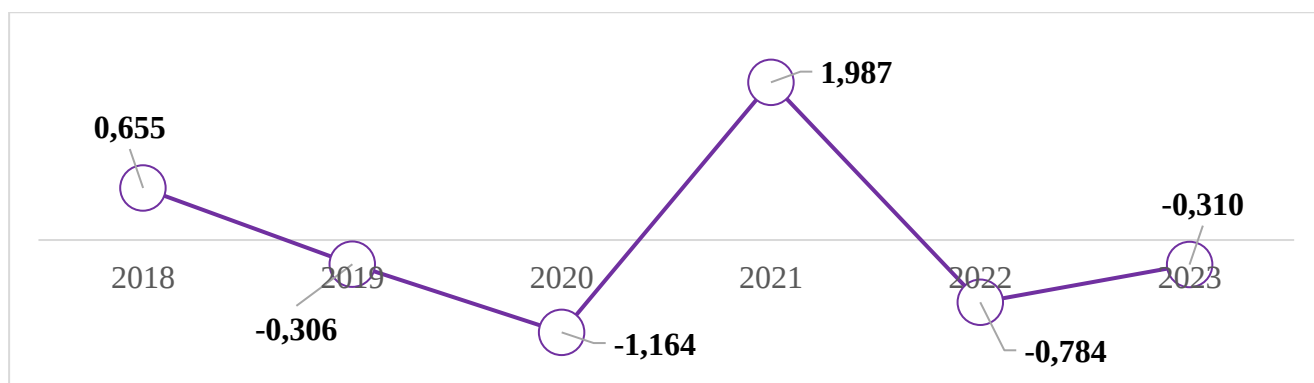


Рис. Г.8. Потенціал фінансової стійкості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.9

Таблиця Г.10

Динаміка використання фінансового потенціалу ПАТ «СК «Еталон» за напрямом «Розширення страхової діяльності» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	70059	79471	-105361	77385	-15002	76660

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.11

Динаміка коефіцієнта платоспроможності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	0,654	0,518	0,448	0,437	0,422	0,369

Джерело: складено на основі [141]

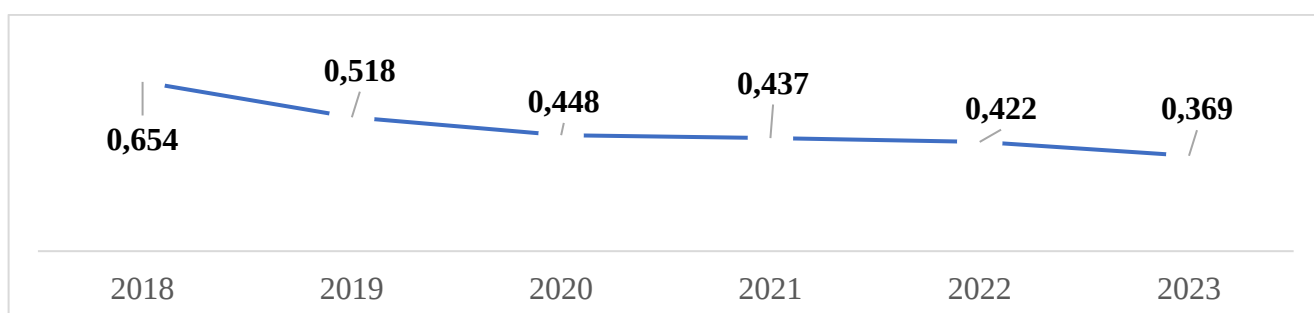


Рис. Г.9. Динаміка коефіцієнта платоспроможності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.11

Таблиця Г.12

Динаміка коефіцієнта фінансової стійкості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	0,503	0,442	0,371	0,411	0,404	0,355

Джерело: складено на основі [141]

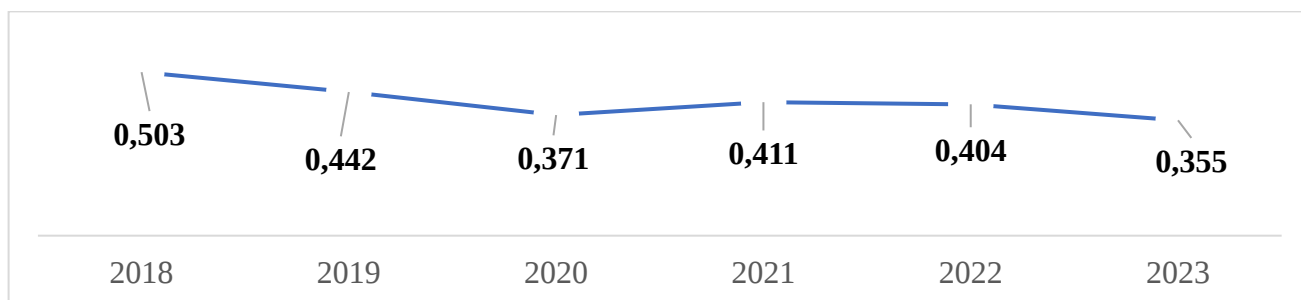


Рис. Г.10. Динаміка коефіцієнта фінансової стійкості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.12

Таблиця Г.13

Динаміка ліквідності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	1,282	0,458	0,223	0,231	0,273	0,341

Джерело: складено на основі [141]

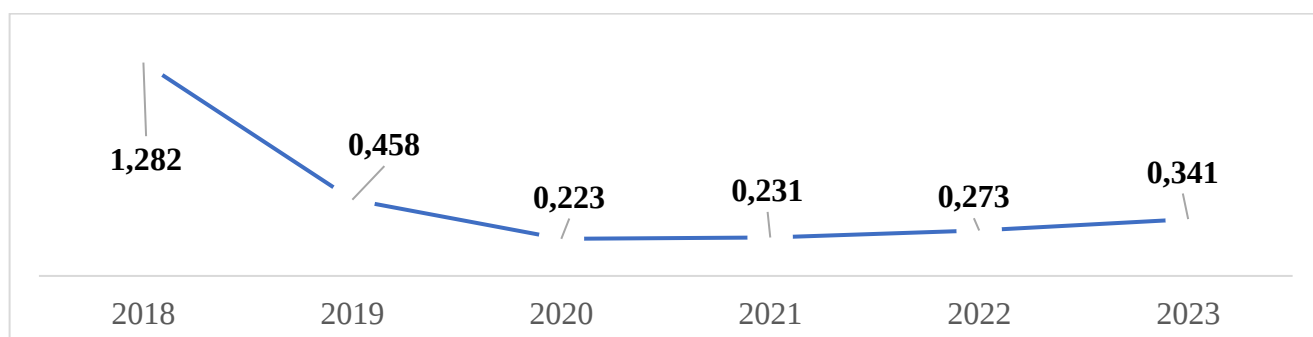


Рис. Г.11. Динаміка ліквідності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.13

Таблиця Г.14

Динаміка коефіцієнта залежності від перестраховування ПАТ «СК «Еталон»
за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	0,295	0,249	0,208	0,119	0,046	0,000

Джерело: складено на основі [141]

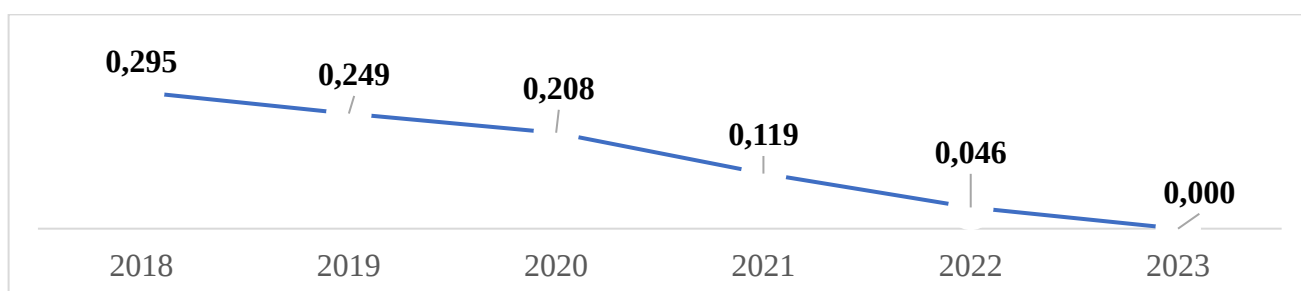


Рис. Г.12. Динаміка коефіцієнта залежності від перестраховування ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.14

Таблиця Г.15

Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях
ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	0,076	0,069	0,062	0,077	0,012	0,012

Джерело: складено на основі [141]

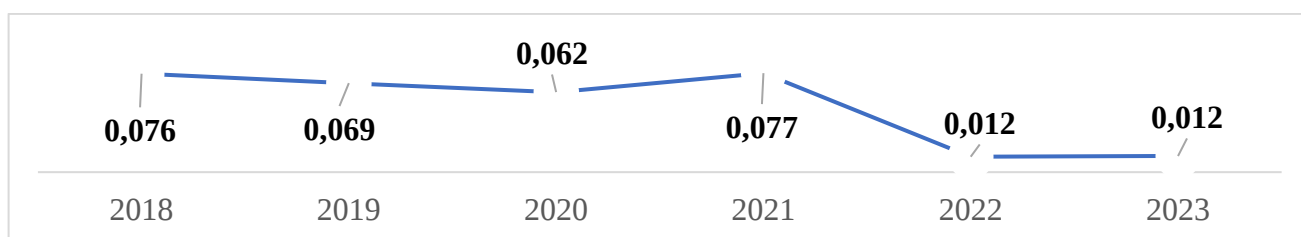


Рис. Г.13. Динаміка коефіцієнта участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.15

Таблиця Г.16

Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками

ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	0,253	0,093	0,315	0,251	0,033	0,054

Джерело: складено на основі [141]

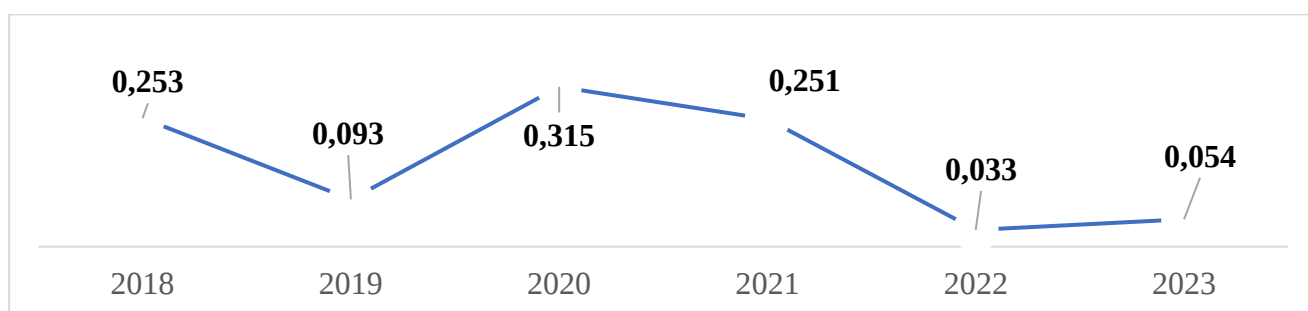


Рис. Г.14. Динаміка коефіцієнта дебіторської заборгованості за перестраховиками ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.16

Таблиця Г.17

Динаміка коефіцієнта збитковості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Коефіцієнт збитковості	0,217	0,232	0,424	0,267	0,377	0,387

Джерело: складено на основі [141]

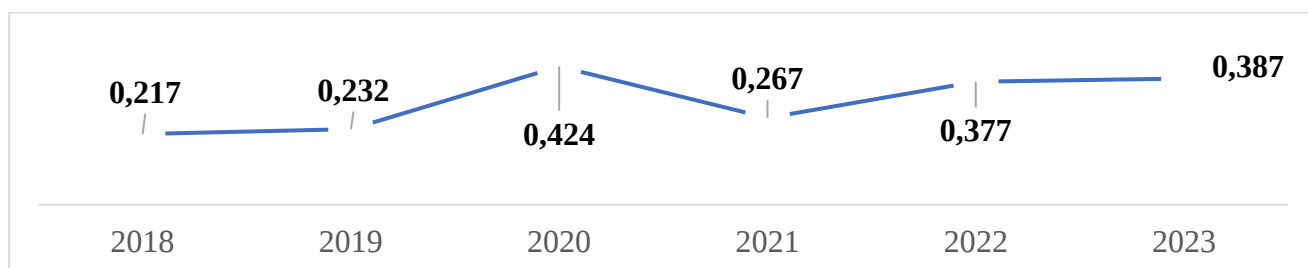


Рис. Г.15. Динаміка коефіцієнта збитковості ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.17

Таблиця Г.18

Динаміка показника фактичного та нормативного запасу платоспроможності ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., тис.грн.

Назва страховика	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ПАТ «СК «Еталон»	-77949,2	-96873,3	-23878,8	-15095,2	-20419	-54407

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.19

Сформований страховий портфель ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр., %

Назва прийнятого ризику	2018	2019	2020	2021	2022	2023
	Державний нагляд НЦКПФР			Державний нагляд НБУ		
Добровільне Медичне Страхування (ДМС)	4,0	1,8	1,4	1,9	0,0	1,6
Добровільне Страхування (ДС) нещасних випадків	0,8	0,9	0,6%	1,6	3,8	6,7
КАСКО	1,9	1,5	3,3	3,9	0,0	0,0
ДС на випадок хвороби	7,1	0,0	39,8	0,8	0,1	0,0
ОСАЦВ	39,5	30,8	31,5	49,7	57,2	69,9
ДС медичних витрат	4,3	8,0	3,4	16,1	1,5	1,3
Страхування майна	21,9	26,4	9,0	11,4	12,7	5,8
ДС фінансових ризиків	0,0	1,8	1,3	3,1	11,1	8,3
Страхування сільськогосподарської продукції	2,8	11,0	2,4	0,2	1,0	0,6
ДС від вогню та стихійних явищ	17,7	17,9	7,3	11,4	12,7	5,8

Джерело: складено на основі [115]

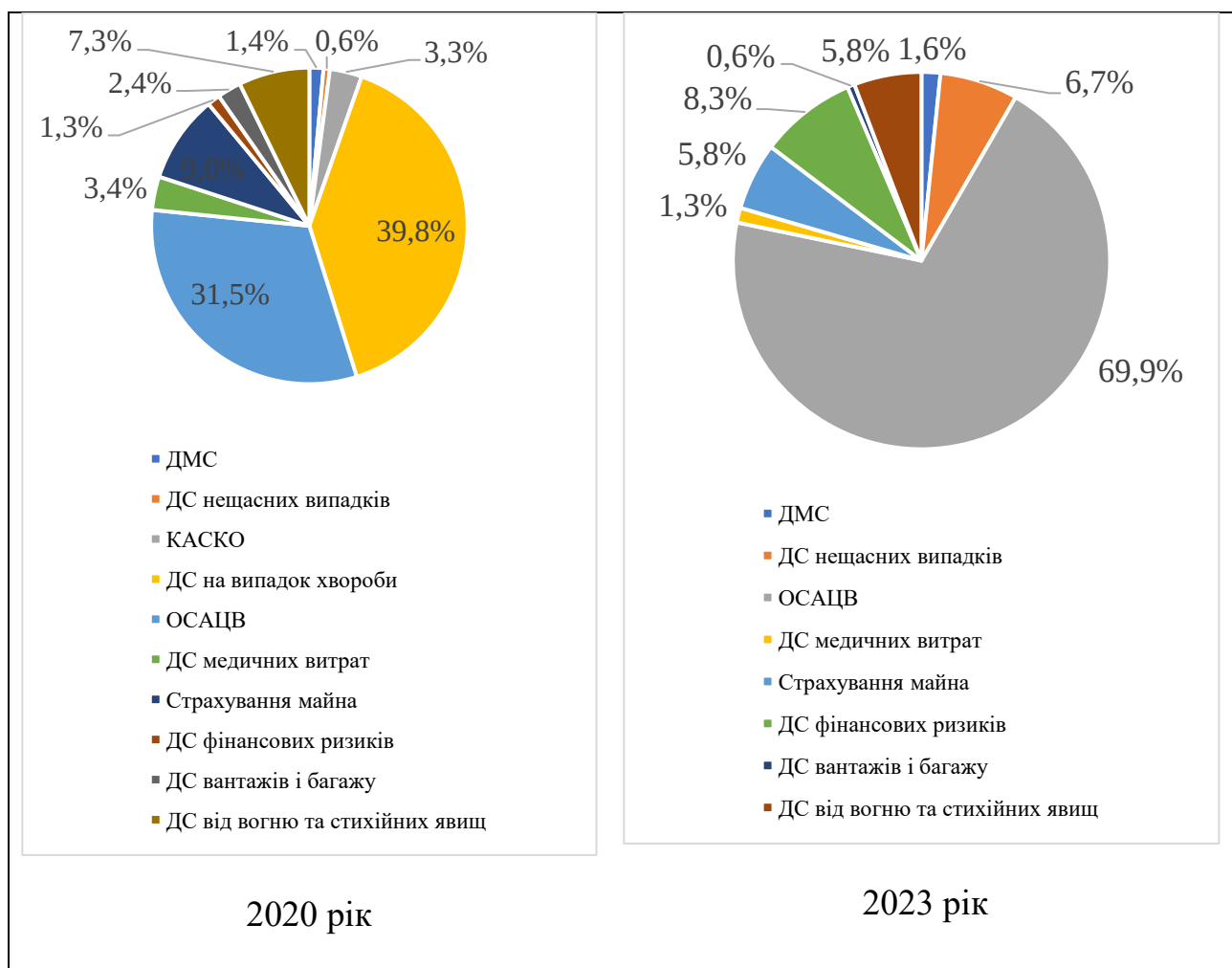


Рис.Г.16. Динаміка сформованого страхового портфелю ПАТ «СК «Еталон» під державним наглядом НЦКПФР у 2020р. та державним наглядом НБУ у 2023р., %

Джерело: побудовано самостійно на основі даних таблиці Г.19

Таблиця Г.20

Боргове навантаження ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Зобов'язання, тис.грн.	104017	137981	157783	166679	170630	216629
Активи, тис.грн.	209383	247299	250932	282917	281573	335882
(L1)	0,497	0,558	0,629	0,589	0,606	0,645

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.21

Ліквідність активів ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Найбільш ліквідні активи, тис.грн.	133370	63201	35182	38463	46585	73960
Активи, що швидко реалізуються, тис.грн.	13764	64012	20762	23547	36196	31572
Найбільш термінові пасиви, тис.грн.	39624	35028	42457	16927	11605	13119
Короткострокові кредити і позики, тис.грн.	12241	2017	1697	0	0	0
Поточна ліквідність, тис.грн. (L2)	95269	90168	11790	45083	71176	92413
Поточна ліквідність (L2)	2,837	3,434	1,267	3,663	7,133	8,044

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.22

Страховий капітал ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Власний капітал, тис.грн.	105366	109318	93149	116238	113842	119253
Страхові резерви тис.грн.	55288	100550	114214	149316	155321	203538
Валюта Баланса, тис.грн.	209383	247299	250932	282917	281573	335882
Страховий капітал (L3)	0,767	0,849	0,826	0,939	0,956	0,961

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.23

Рентабельність власного капіталу ПАТ «СК «Еталон» за 2018-2023 рр.

Назва показника	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Чистий прибуток, тис.грн.	6031	2244	13000	22554	2263	7472
Власний капітал, тис.грн.	105366	109318	93149	116238	113842	119253
Рентабельність власного капіталу (L4)	0,057	0,021	0,140	0,194	0,020	0,063

Джерело: складено на основі [141]

Таблиця Г.24

Матриця рівнянь фінансової стійкості страховика ПАТ «СК «Еталон»
за 2018-2023 рр.

	2018	2019	2020	2021	2022	2023
L1	1	0	0	0	0	0
L2	1	1	1	1	1	1
L3	1	1	1	1	1	1
L4	0	0	1	1	0	0

Джерело: складено на основі [141]

Додаток Д

Таблиця Д.1

Анкета щодо відбору складових фінансового потенціалу страховика
(експерт 1 n)

	питання	Рейтинг(1-3)	Вага	Підсумок- висновок
1	Який зі складових найбільш важливий при формуванні фінансового потенціалу: -страховий потенціал; -інвестиційний потенціал; -перестраховий потенціал	3-найбільш важливий; 2-помірна важливість; 1-низька важливість	3– 0.6; 2- 0,3; 1- 0.1	
2	Чи достатні визначені розміри потенціалів за видами: -страховий потенціал; -інвестиційний потенціал; -перестраховий потенціал	3- цілком достатній; 2 – задовільний; 1 - незадовільний	3– 0.6; 2- 0,3; 1- 0.1	
3	Якщо розмір потенціалу за видами недостатній, наскільки відсотків його необхідно збільшити: -страховий потенціал; -інвестиційний потенціал; -перестраховий потенціал	1- межа від 0 до 100 2 -межа від 0 до 100 3- межа від 0 до 100	-	

Джерело: складено самостійно

Таблиця Д.2

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал ПрАТ «СК «УСГ»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	8,935	0,656	1,039	17,298	0,976	0,180	1,260	0,245
2019	2,824	10,310	1,039	6,641	1,513	0,135	1,192	1,178
2020	0,730	56,407	1,045	5,535	1,118	0,060	1,038	0,123
2021	2,513	0,916	1,079	3,057	0,644	0,090	1,142	0,256
2022	0,832	10,238	1,226	2,988	3,172	0,250	0,885	0,029
2023	0,097	16,000	1,105	19,250	1,027	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10– облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

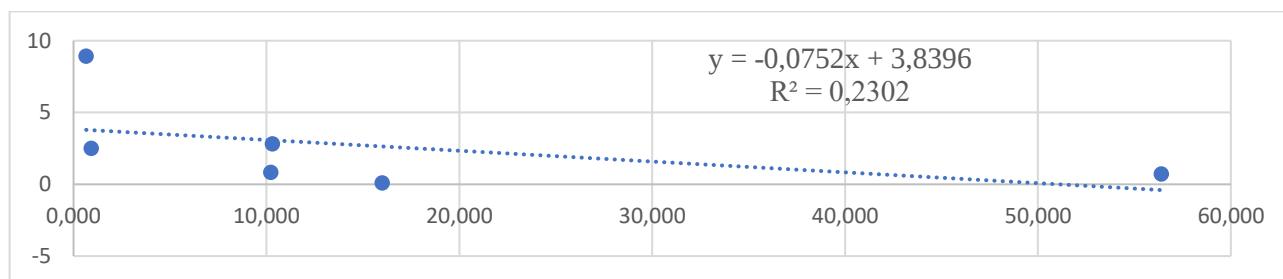


Рис. Д.1. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = -0,0752x + 3,8396$$

$$R^2 = 0,2302$$

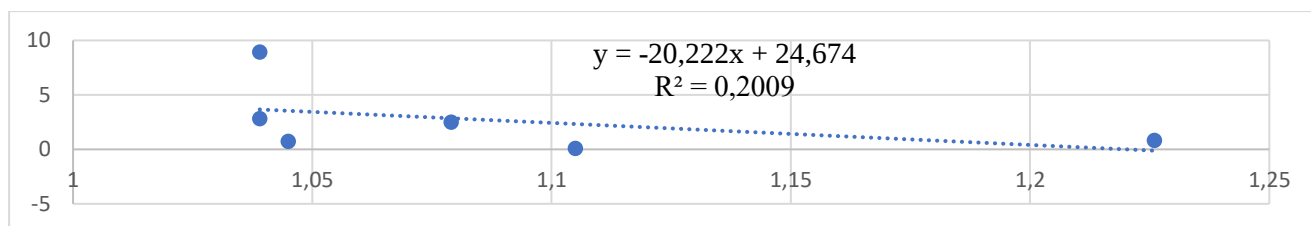


Рис. Д.2. Вплив темпу приросту інфляції України на інвестиційний потенціал
Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = -20,222x7 + 24,674$$

$$R^2 = 0,2009$$

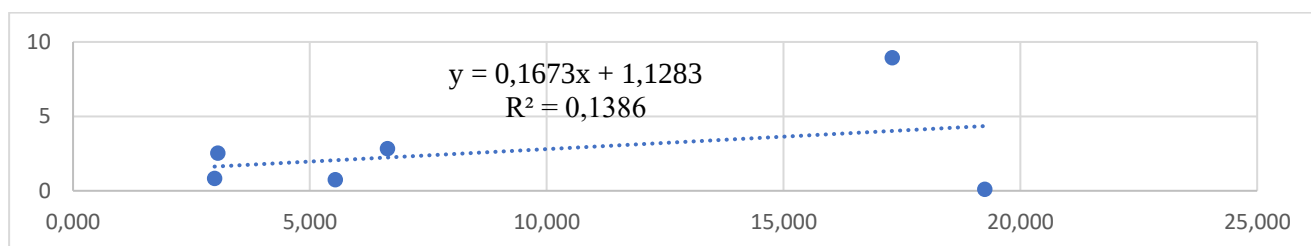


Рис. Д.3. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = 0,1673x8 + 1,1283$$

$$R^2 = 0,1386$$

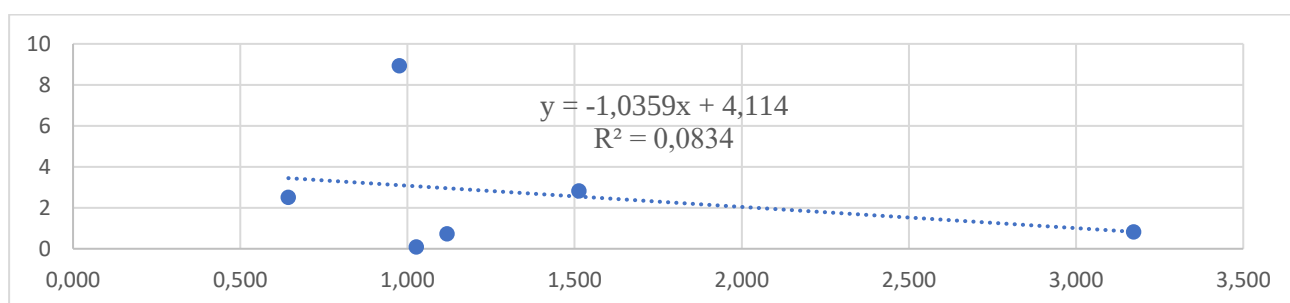


Рис. Д.4. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = -1,0359x_9 + 4,114$$

$$R^2 = 0,0834$$

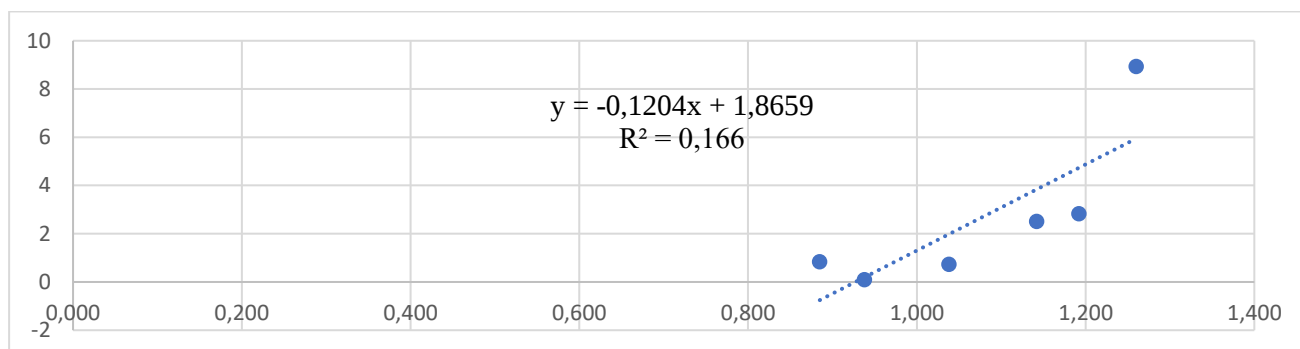


Рис. Д.5. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = -0,1204x_{10} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

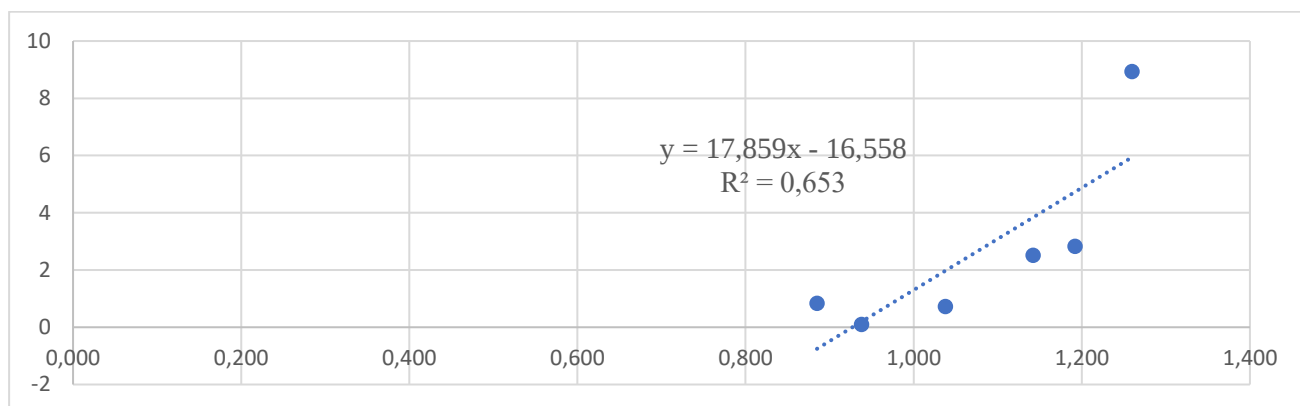


Рис. Д.6. Вплив темпу росту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = 17,859x_{11} - 16,558$$

$$R^2 = 0,653$$

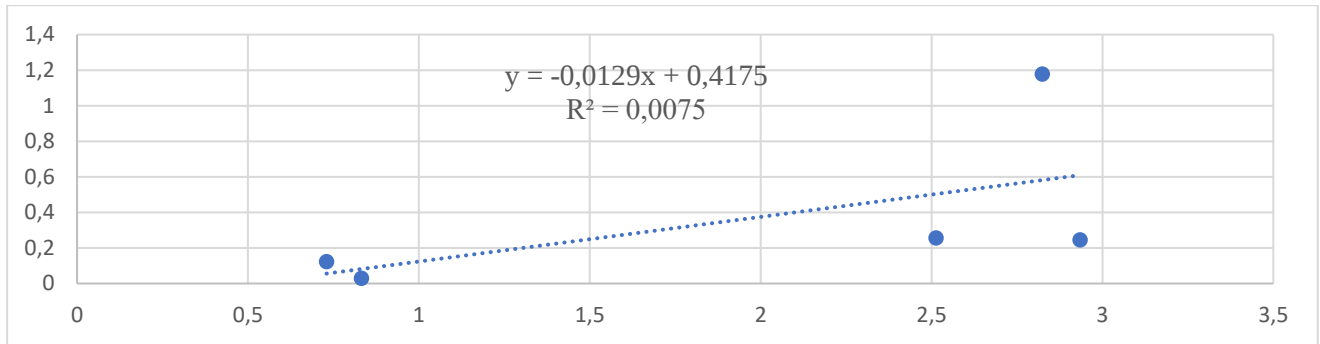


Рис. Д.7. Вплив темпу росту середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал страховика

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.1

$$y = -0,1204x_{12} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

Таблиця Д.3

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на перестраховий потенціал ПрАТ «СК «УСГ»

	Y	X13	X14	X15	X5	X3
2018	0,738	0,130	0,438	0,186	0,308	0,431
2019	0,000	0,230	0,708	0,279	0,286	0,302
2020	6,963	0,274	5,138	0,017	0,129	0,314
2021	0,000	0,312	1,674	0,083	0,196	0,279
2022	0,246	0,280	0,838	0,243	0,187	0,188
2023	0,131	0,168	0,041	1,059	0,280	0,404

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

де

Y – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестраховування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X5 - збитковість страхових операцій;

ХЗ - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

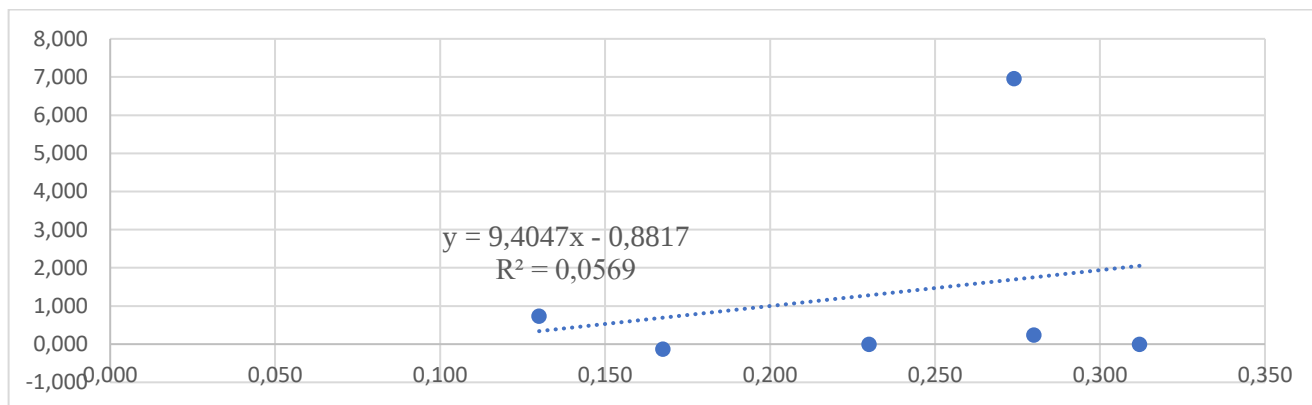


Рис. Д.7. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховування на перестраховий потенціал

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.3

$$y = 9,4047x_{13} - 0,8817$$

$$R^2 = 0,0569$$

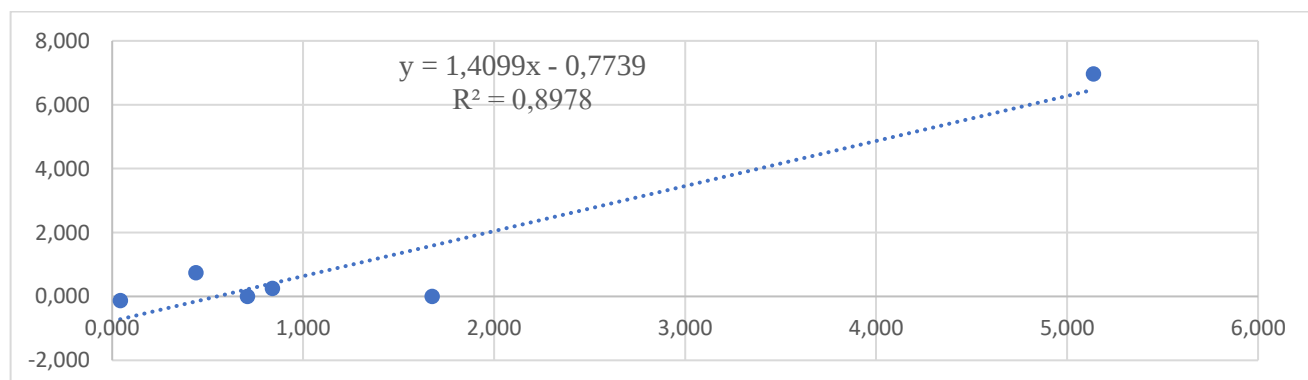


Рис. Д.8. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.3

$$y = 1,4099x_{14} - 0,7739$$

$$R^2 = 0,8978$$

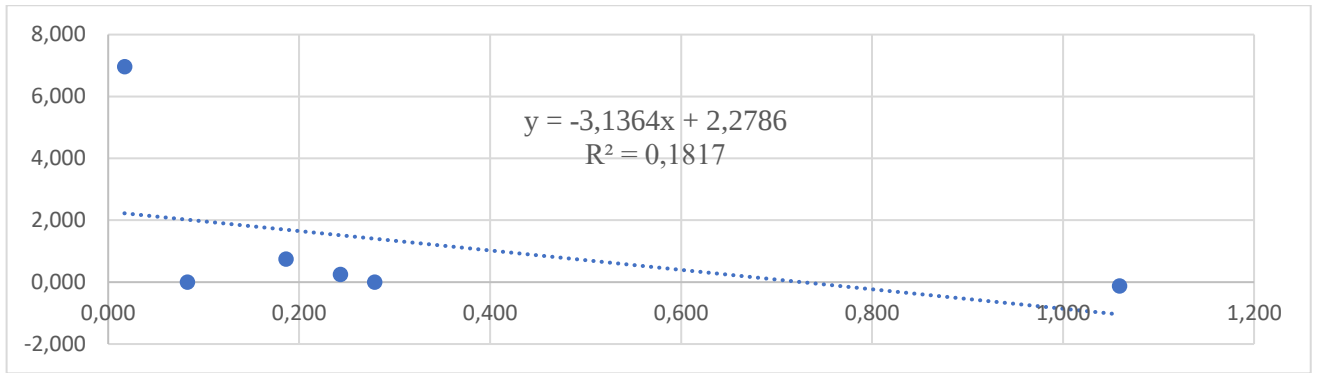


Рис. Д.9. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.3

$$y = -3,1364x + 2,2786$$

$$R^2 = 0,1817$$

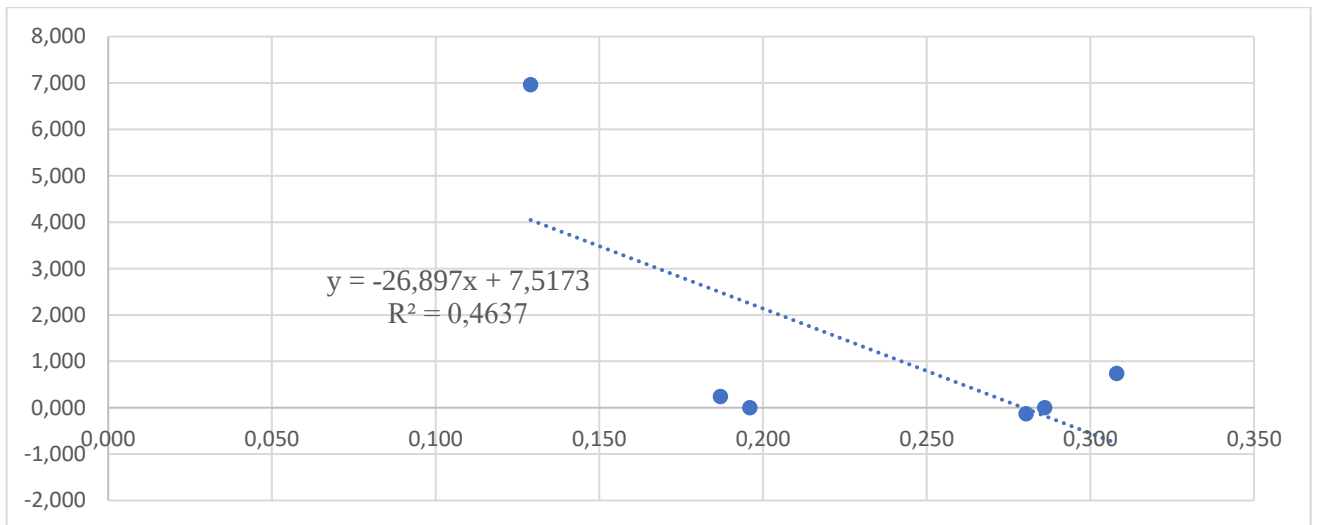


Рис. Д.10. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.3

$$y = -26,897x + 7,5173$$

$$R^2 = 0,4637$$

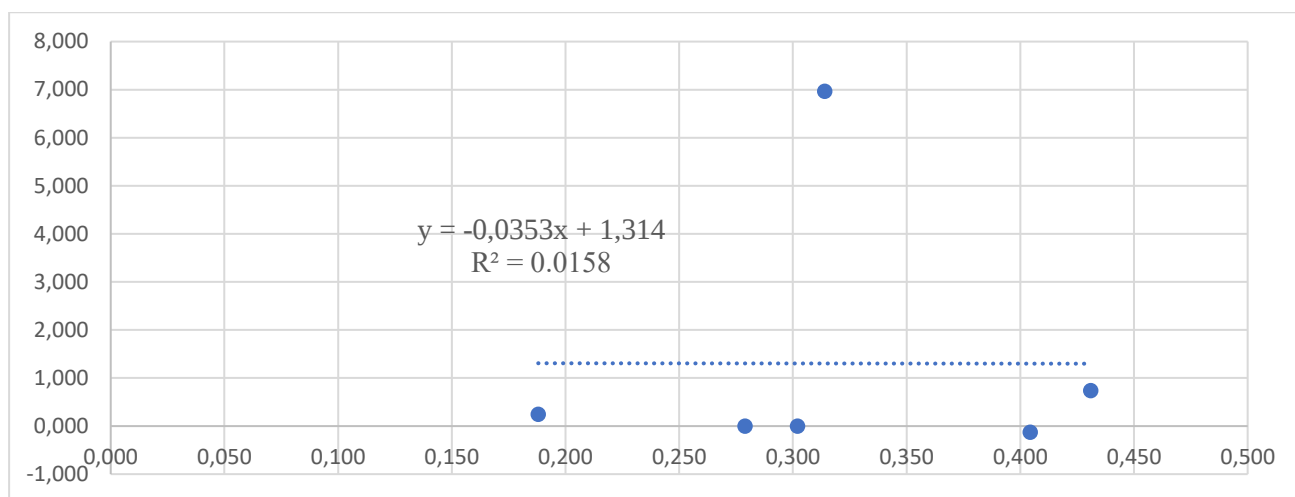


Рис. Д.11. Вплив фінансова стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.3

$$y = -0,0353x + 1,314$$

$$R^2 = 0,0158$$

Таблиця Д.4

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на потенціал фінансової стійкості ПрАТ «СК «УСГ»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,000	0,445	0,036	10,17	1,532	1,557
2019	0,409	0,401	0,001	0,266	1,460	1,301
2020	2,846	0,147	0,034	0,283	1,482	0,482
2021	0,527	0,244	0,009	0,229	1,441	1,095
2022	0,309	0,230	0,027	0,211	1,457	1,480
2023	0,889	0,280	0,037	0,219	1,280	1,421

Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17 – рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

Однофакторна модель

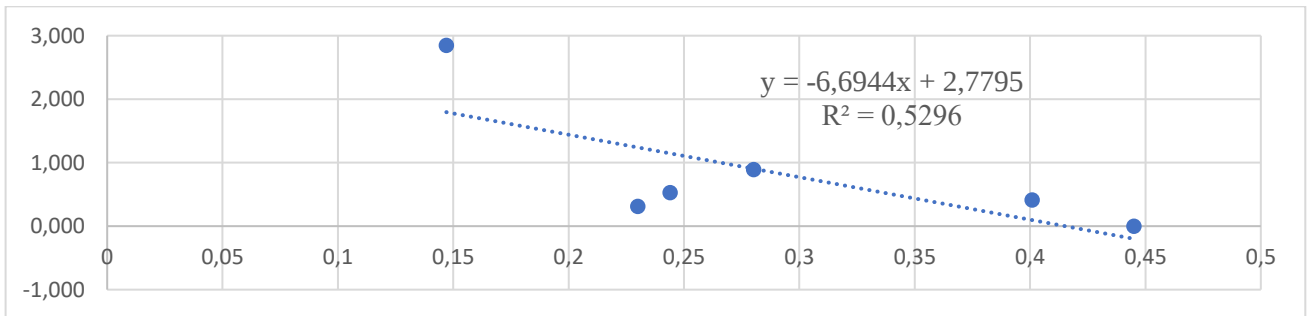


Рис. Д.12. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.4

$$y = -6,6944x_{16} + 2,7795$$

$$R^2 = 0,5296$$

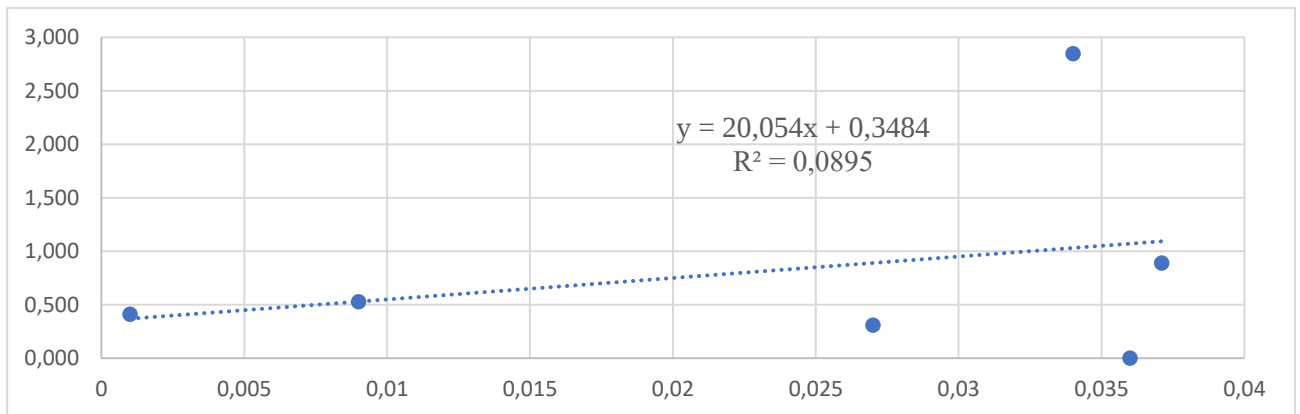


Рис. Д.13. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.4

$$y = 20,054x_{17} + 0,3484$$

$$R^2 = 0,0895$$

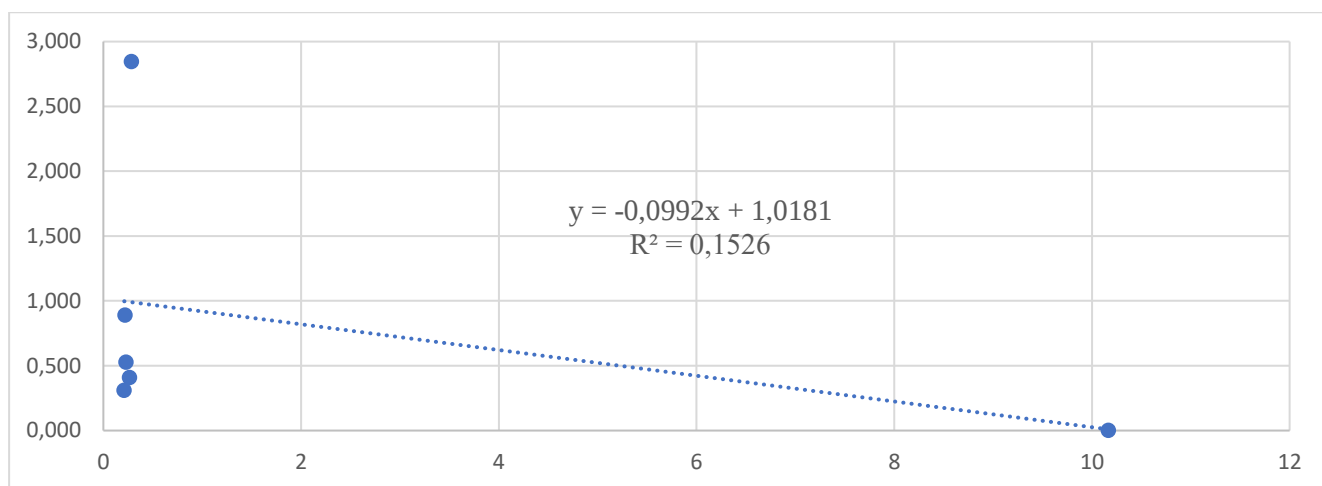


Рис. Д.14. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.4

$$y = -0,0992x_{18} + 1,0181$$

$$R^2 = 0,1526$$

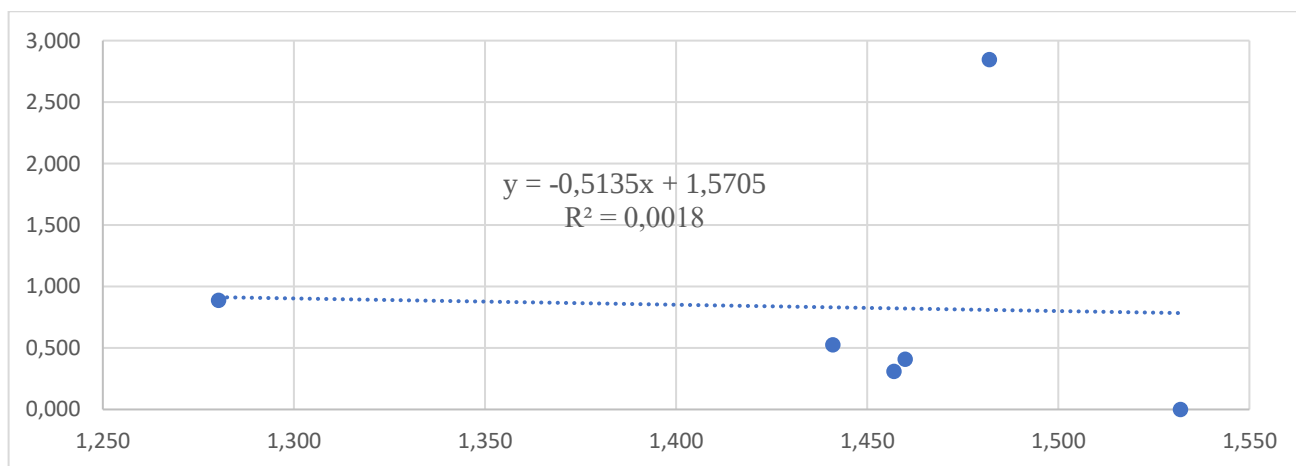


Рис. Д.15. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.4

$$y = -0,5135x_{19} + 1,5705$$

$$R^2 = 0,0018$$

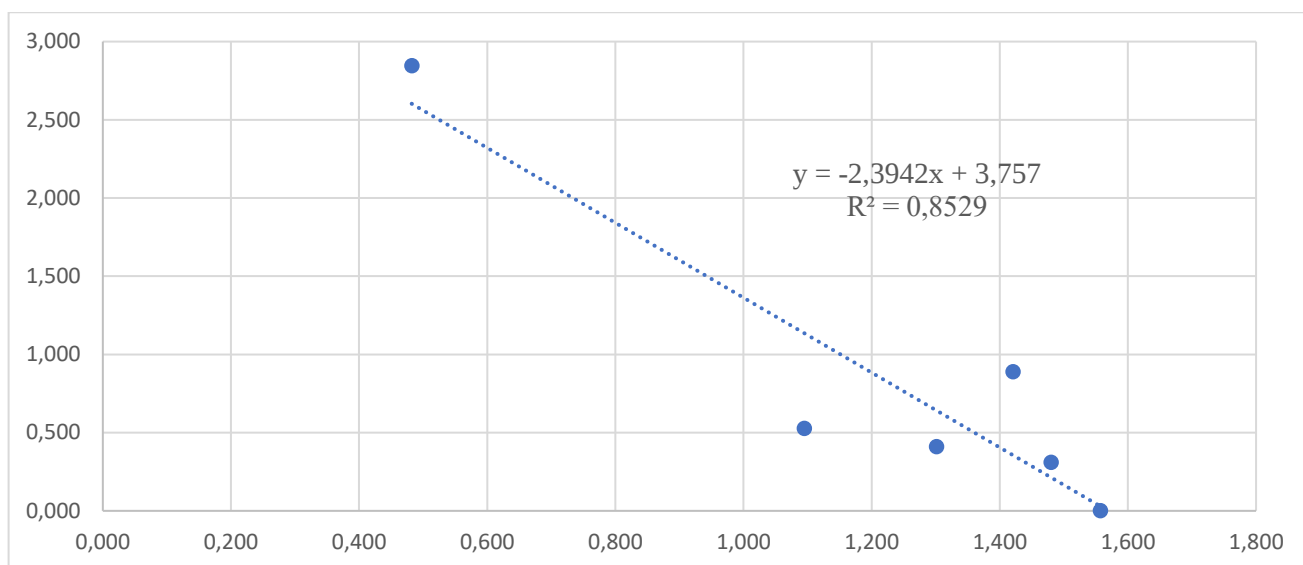


Рис. Д.16. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: розраховано згідно таблиці Д.4

$$y = -2,3942x_{20} + 3,757$$

$$R^2 = 0,8529$$

Таблиця Д.5

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на страховий потенціал ПрАТ «СК «ARX»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	2,534	0,339	0,760	0,253	0,866	0,466
2019	0,492	0,395	1,276	0,292	0,524	0,412
2020	0,696	0,456	2,648	0,313	0,740	0,377
2021	1,807	0,454	1,119	0,312	0,708	0,373
2022	0,644	0,541	1,308	0,351	0,782	0,366
2023	2,995	0,967	2,838	0,463	1,141	0,337

Джерело: розраховано самостійно на основі [138]

де

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду;

X4 – коефіцієнт ліквідності;

X5 - збитковість страхових операцій.

Однофакторна модель.

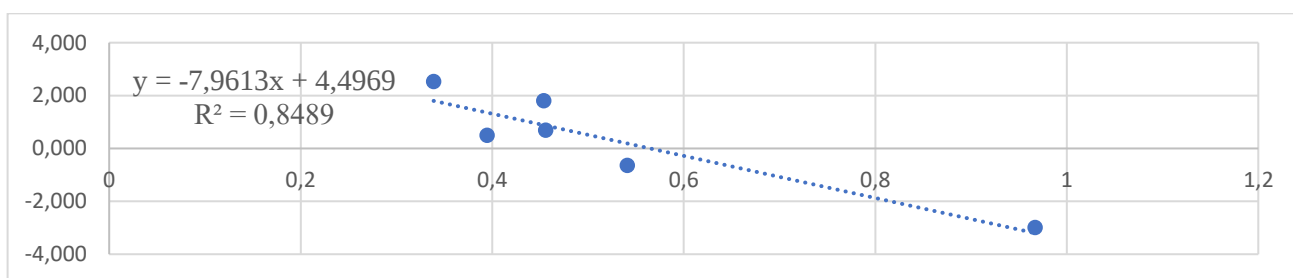


Рис. Д.17. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.5

$$y = -7,9613x_1 + 4,4969$$

$$R^2 = 0,8489$$

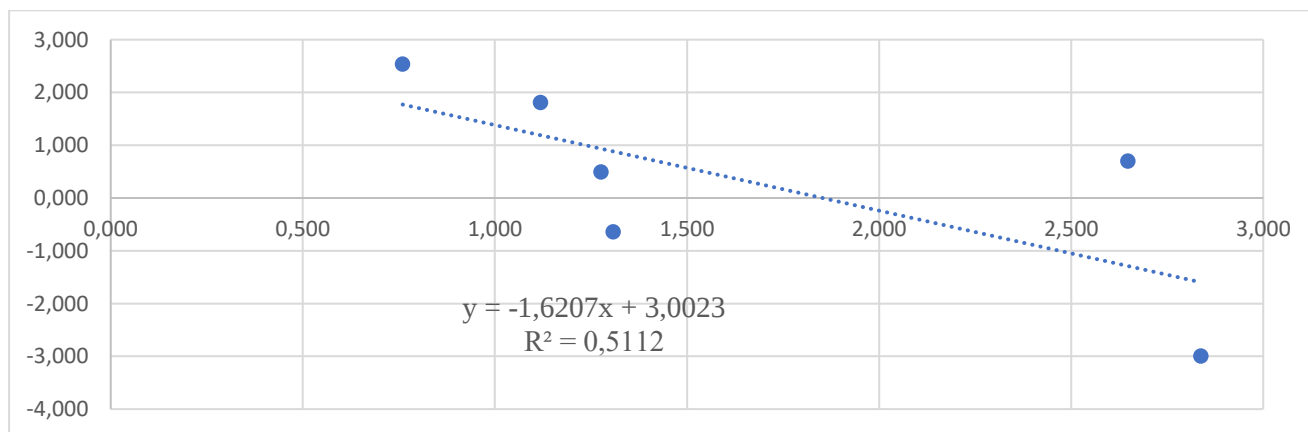


Рис. Д.18. Чинник впливу маржи платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.5

$$y = -1,6207x + 3,0023$$

$$R^2 = 0,5112$$

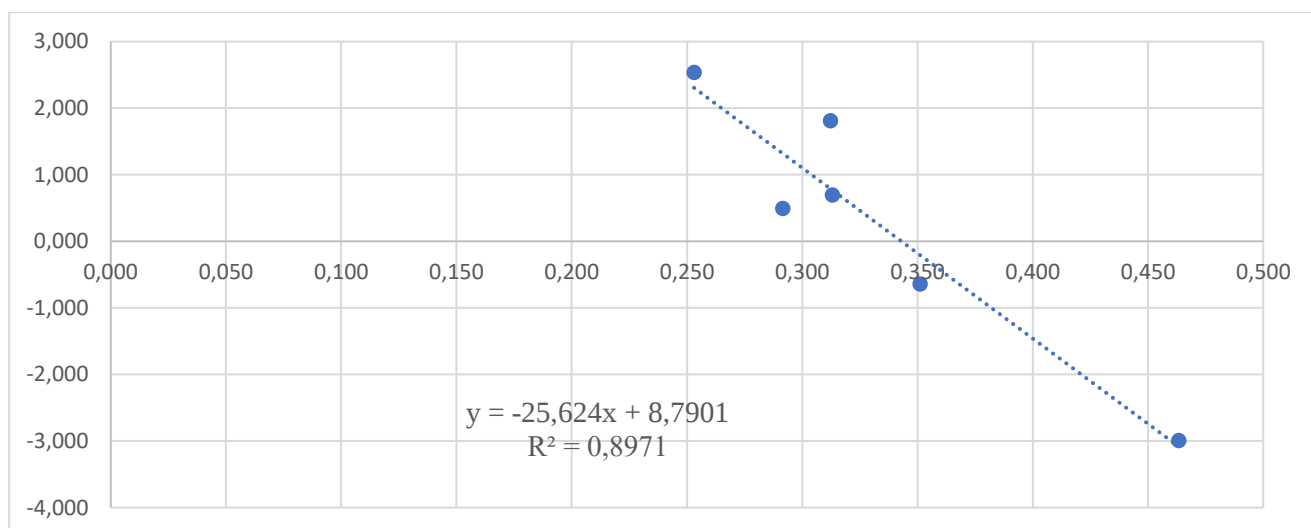


Рис. Д.19. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.5

$$y = -25,624x + 8,7901$$

$$R^2 = 0,8971$$

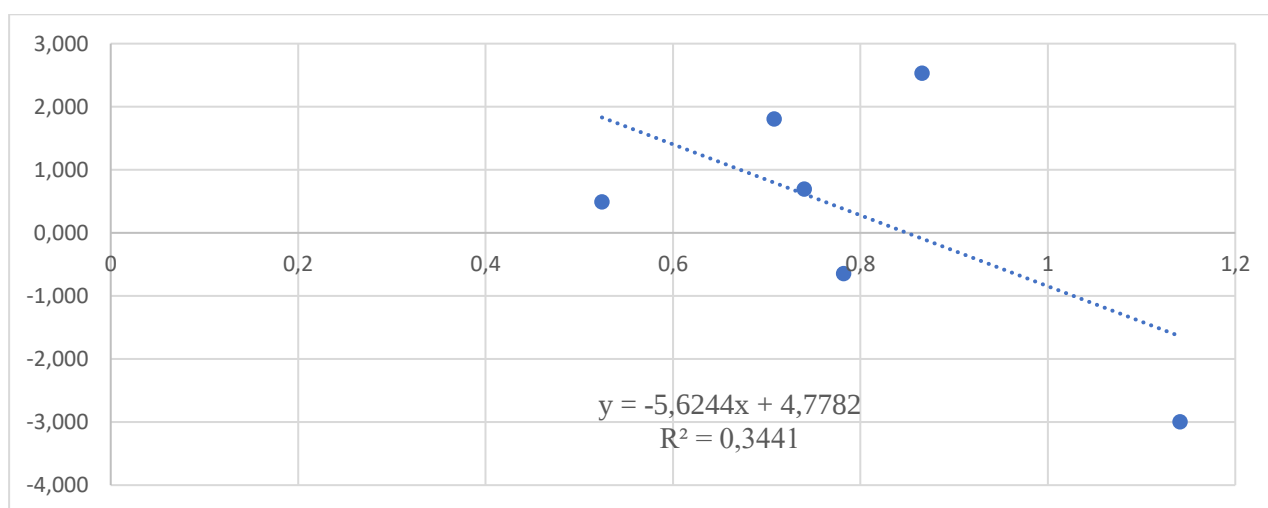


Рис. Д.18. Вплив ліквідності на страховий потенціал страховика

Джерело: побудовано на основі табл. Д.5

$$y = -5,6244x + 4,7782$$

$$R^2 = 0,3441$$

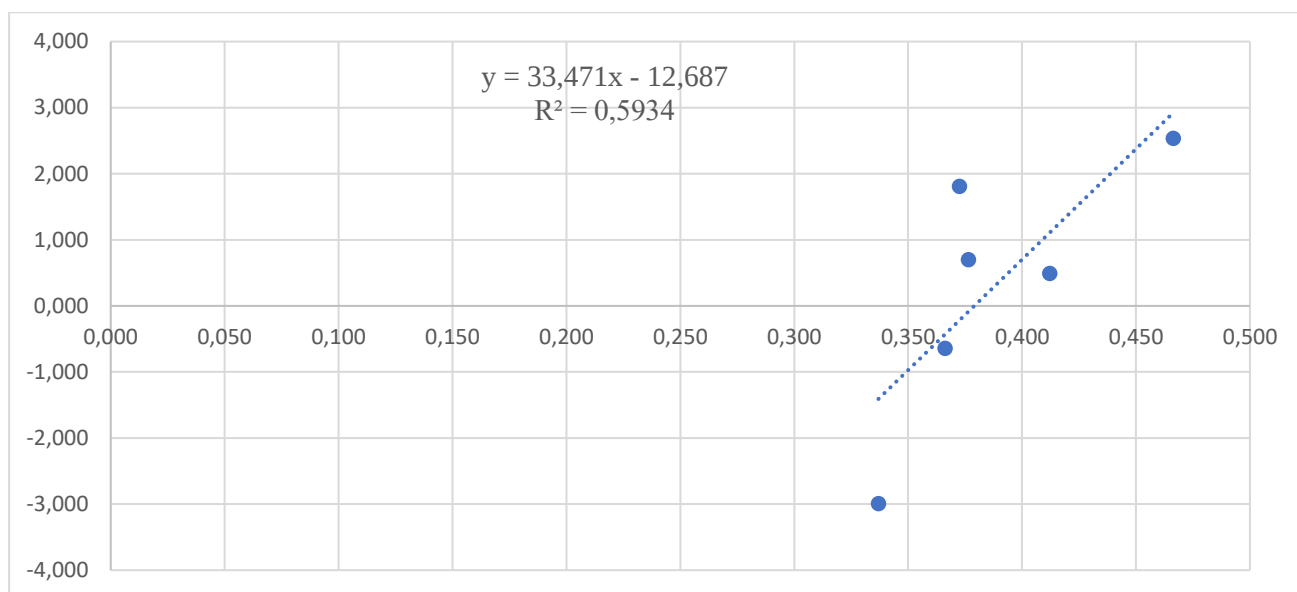


Рис. Д.19. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал
Джерело: побудовано на основі табл. Д.5

$$y = 33,471x - 12,687$$

$$R^2 = 0,5934$$

Таблиця Д.6

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал ПрАТ «СК «ARX»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	1,139	0,360	1,039	19,553	1,795	0,180	1,260	0,245
2019	1,034	0,940	1,039	14,314	1,145	0,135	1,192	1,178
2020	0,338	0,689	1,045	5,535	1,335	0,060	1,038	0,123
2021	0,042	2,578	1,079	3,057	0,595	0,090	1,142	0,256
2022	2,345	1,136	1,226	2,988	2,099	0,250	0,885	0,029
2023	0,868	0,100	1,105	21,664	0,848	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [138]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10 – облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

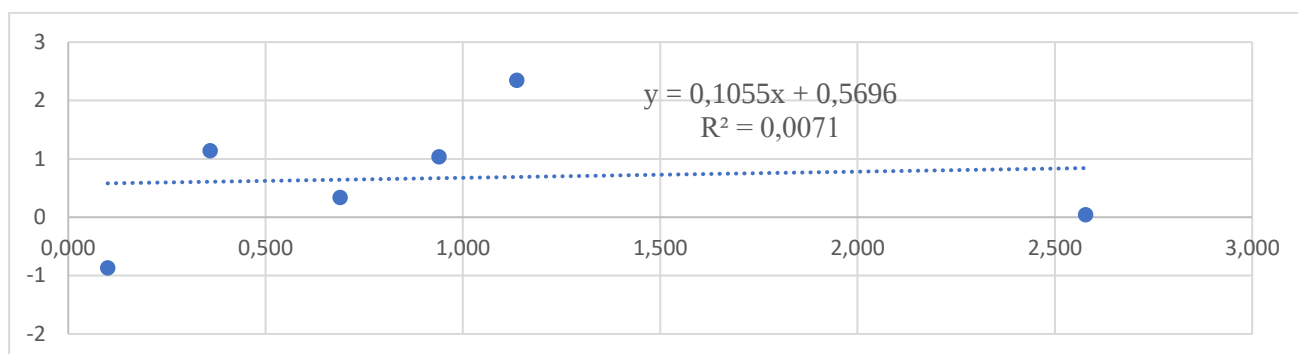


Рис. Д.20. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = 0,1055x_6 + 0,5696$$

$$R^2 = 0,0071$$

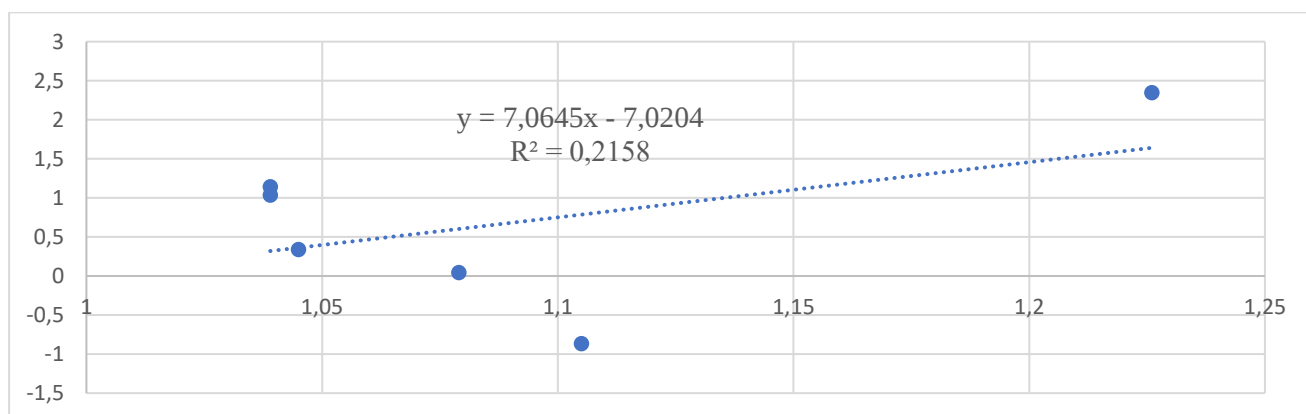


Рис. Д.21. Вплив темпу росту інфляції України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = 7,0645x_7 - 7,0204$$

$$R^2 = 0,2158$$

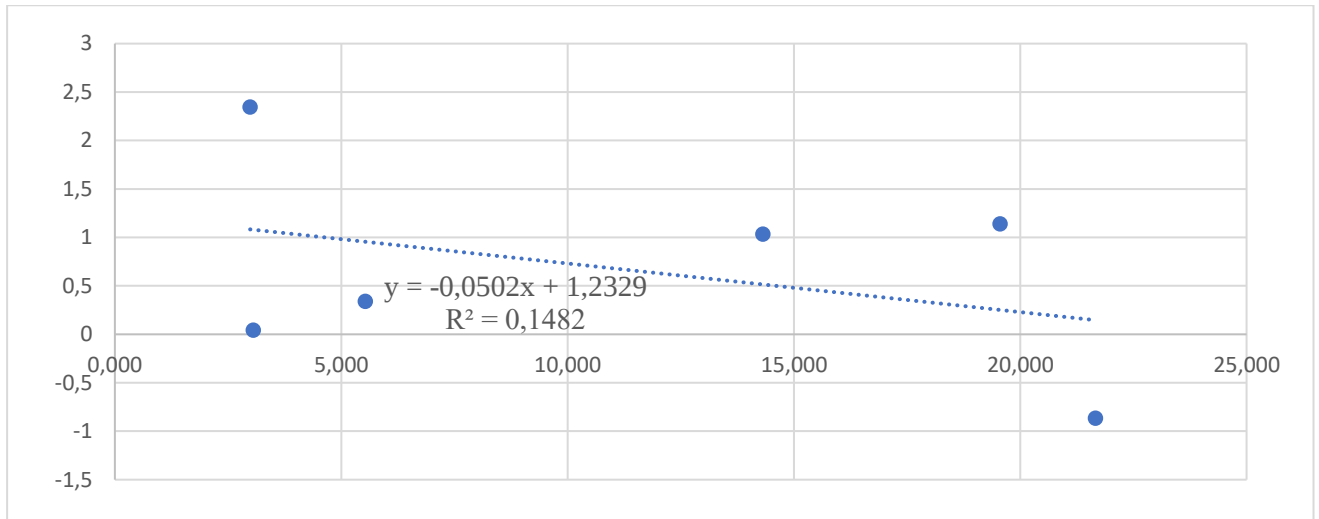


Рис. Д.22. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = 0,4891x_8 + 8,6103$$

$$R^2 = 0,0034$$

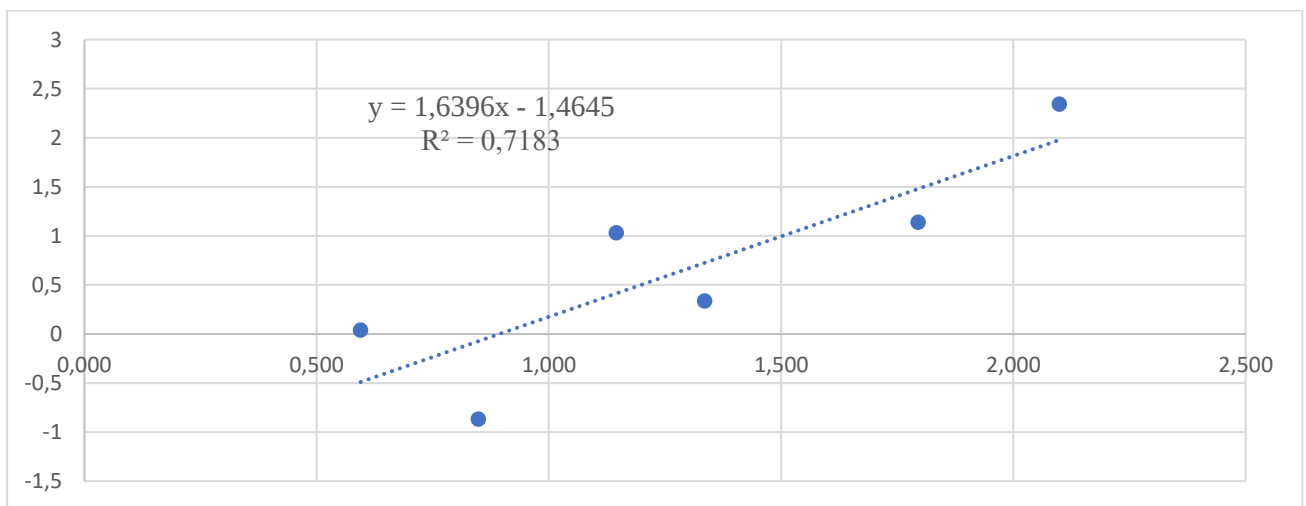


Рис. Д.23. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = 1,6396x_9 - 1,4645$$

$$R^2 = 0,7183$$

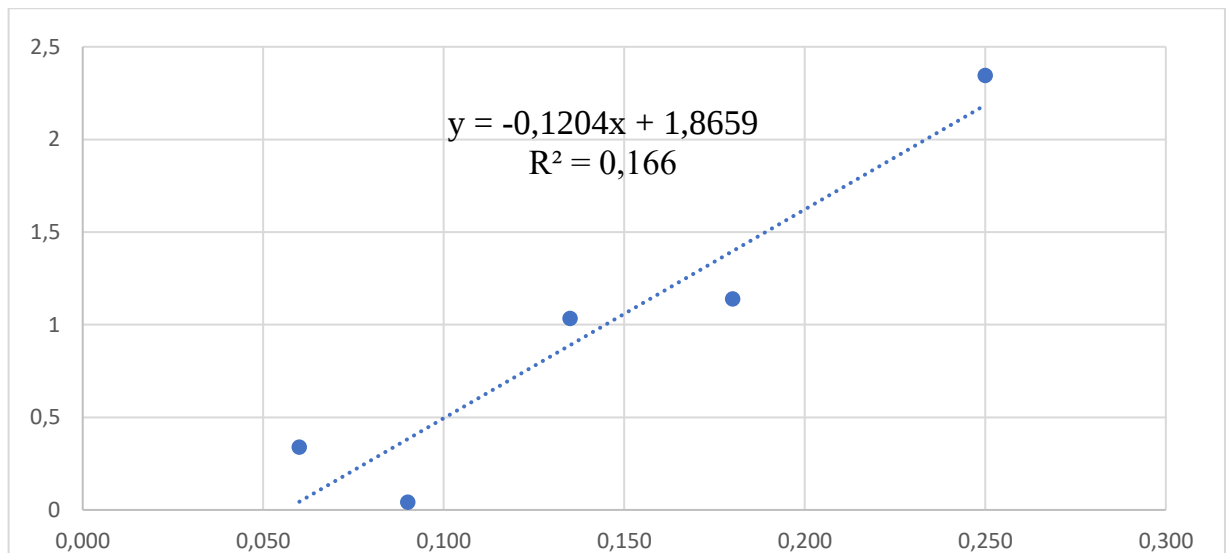


Рис. Д.24. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = -0,1204x_{10} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

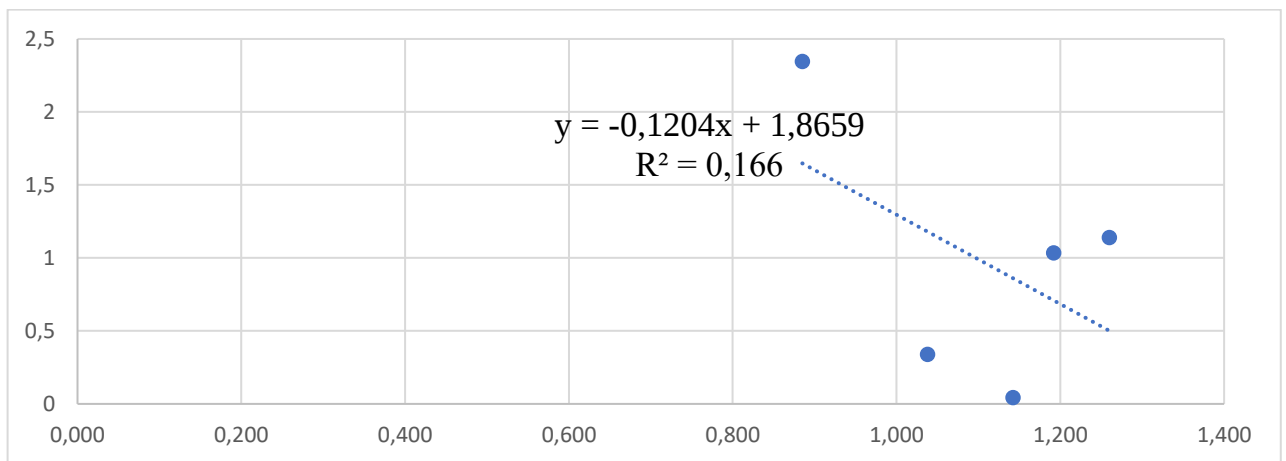


Рис. Д.25. Вплив темпу росту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = -0,1204x_{11} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

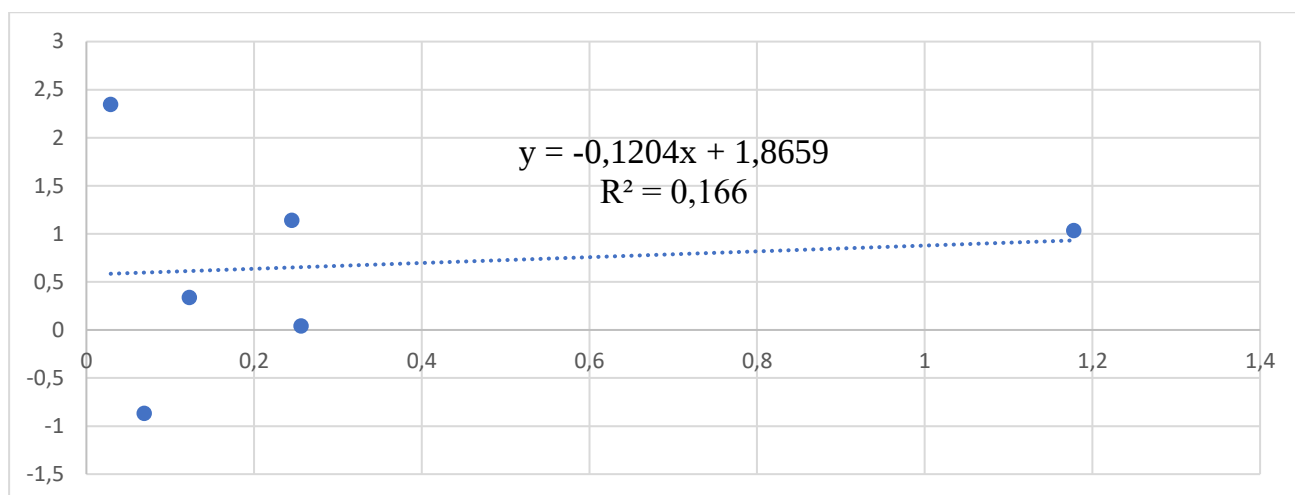


Рис. Д.26. Вплив темпу середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.6

$$y = -0,1204x_{12} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

Таблиця Д.7

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
перестраховий потенціал ПрАТ «СК «ARX»

	Y	X13	X14	X15	X5	X3
2018	1,159	0,113	0,438	0,186	0,253	0,466
2019	8,188	0,230	0,708	0,279	0,292	0,412
2020	1,459	0,274	5,138	0,017	0,313	0,377
2021	0,808	0,312	1,674	0,083	0,312	0,373
2022	13,904	0,280	0,838	2,000	0,351	0,366
2023	0,032	0,031	0,652	7,135	0,337	0,463

Джерело: розраховано самостійно на основі [138]

де

Y – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестрахування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X5 - збитковість страхових операцій;

X3 - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

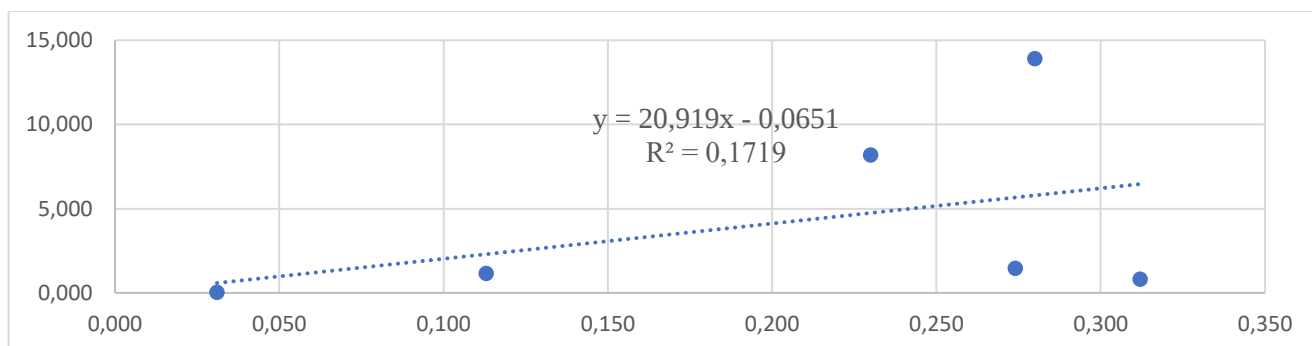


Рис. Д.27. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховування на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.7

$$y = 20,919x_{13} - 0,0651$$

$$R^2 = 0,1719$$

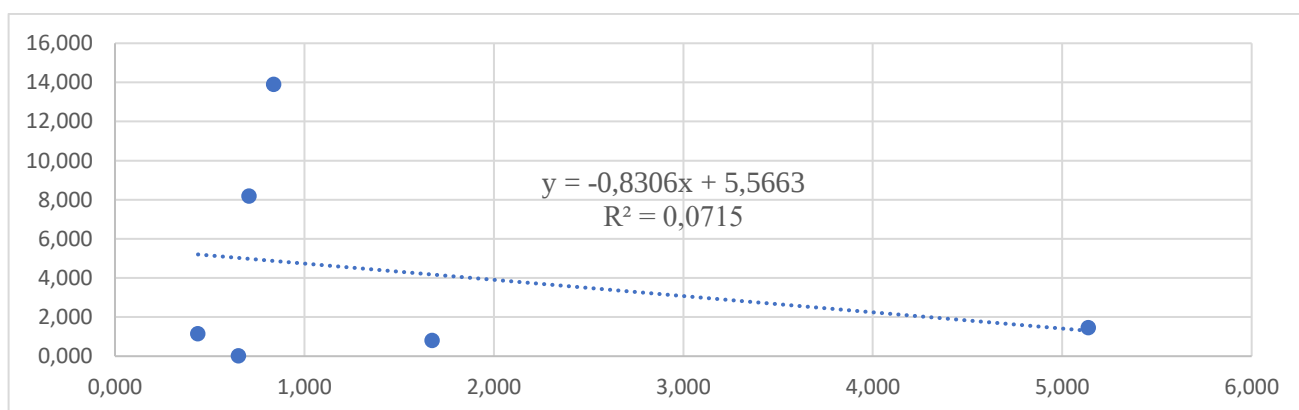


Рис. Д.28. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.7

$$y = -0,8306x_{14} + 5,5663$$

$$R^2 = 0,0715$$

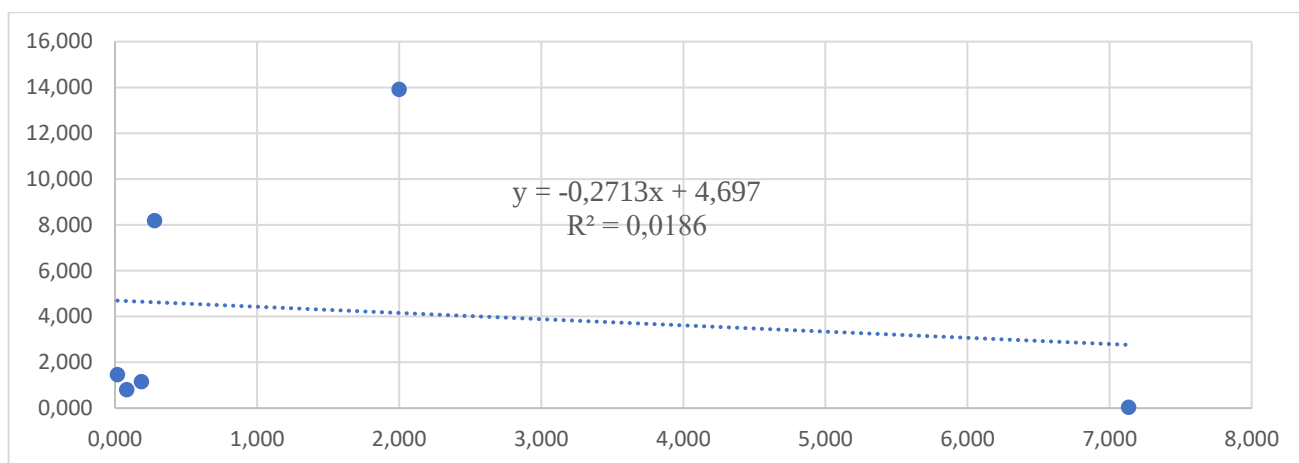


Рис. Д.29. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.7

$$y = -0,2713x + 4,697$$

$$R^2 = 0,0186$$

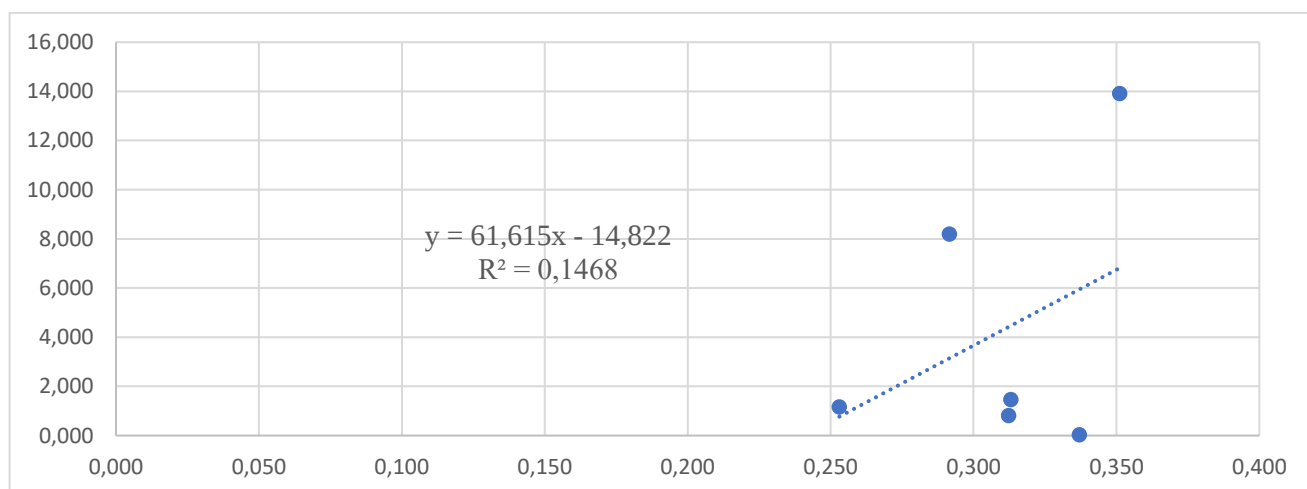


Рис. Д.30. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.7

$$y = 61,615x - 14,822$$

$$R^2 = 0,1468$$

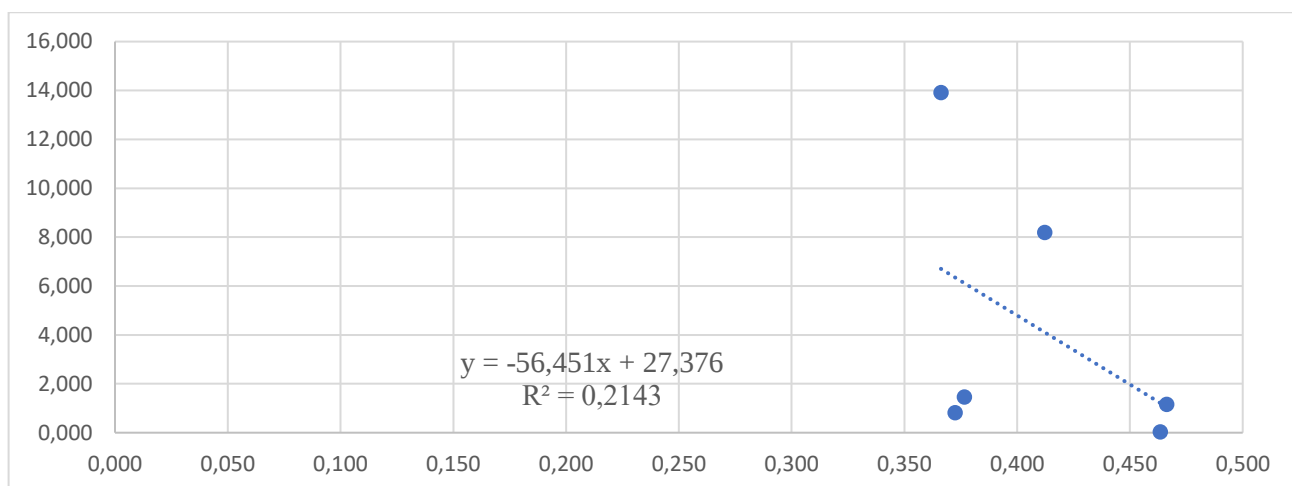


Рис. Д.31. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.7

$$y = -56,451x + 27,376$$

$$R^2 = 0,2143$$

Таблиця Д.8

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на потенціал фінансової стійкості ПрАТ «СК «ARX»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,396	0,339	0,037	0,253	1,339	1,721
2019	0,287	0,395	0,056	0,262	1,354	1,288
2020	0,388	0,456	0,162	0,313	1,456	1,180
2021	0,000	0,454	0,092	0,312	1,454	1,076
2022	1,469	0,541	0,322	0,351	1,541	0,682
2023	0,452	0,967	0,133	0,492	1,967	1,713

Джерело: розраховано самостійно на основі [138]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17 – рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість (концентрації) власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

Однофакторна модель

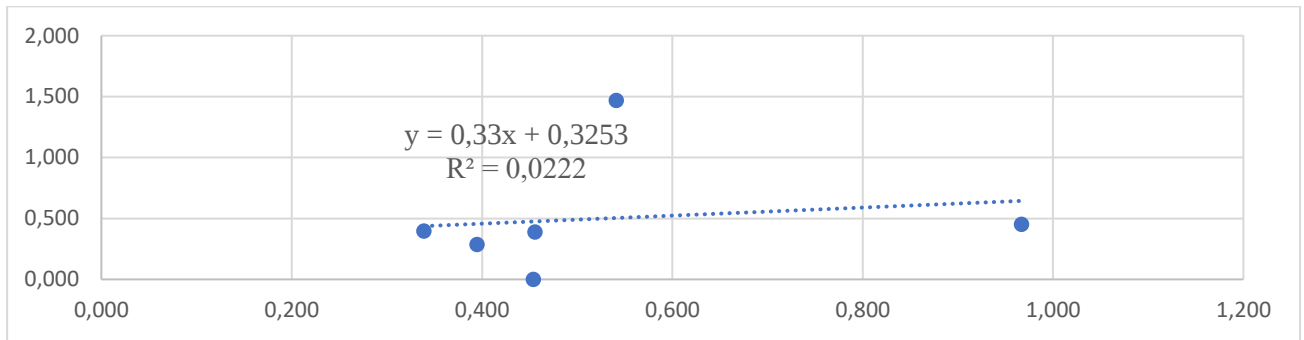


Рис. Д.32. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.8

$$y = 0,33x_{16} + 0,3253$$

$$R^2 = 0,0222$$

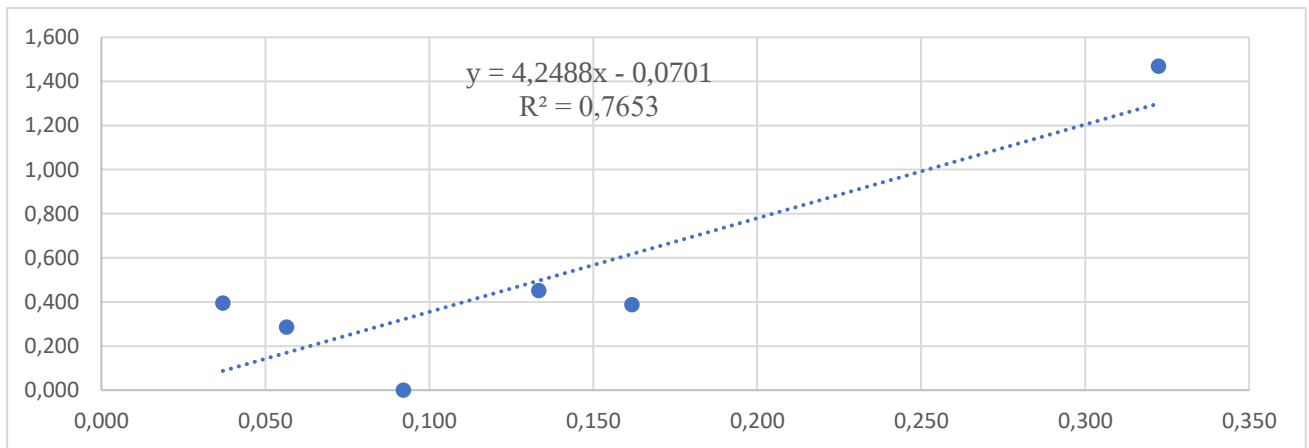


Рис. Д.33. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.8

$$y = 4,2488x_{17} - 0,0701$$

$$R^2 = 0,7653$$

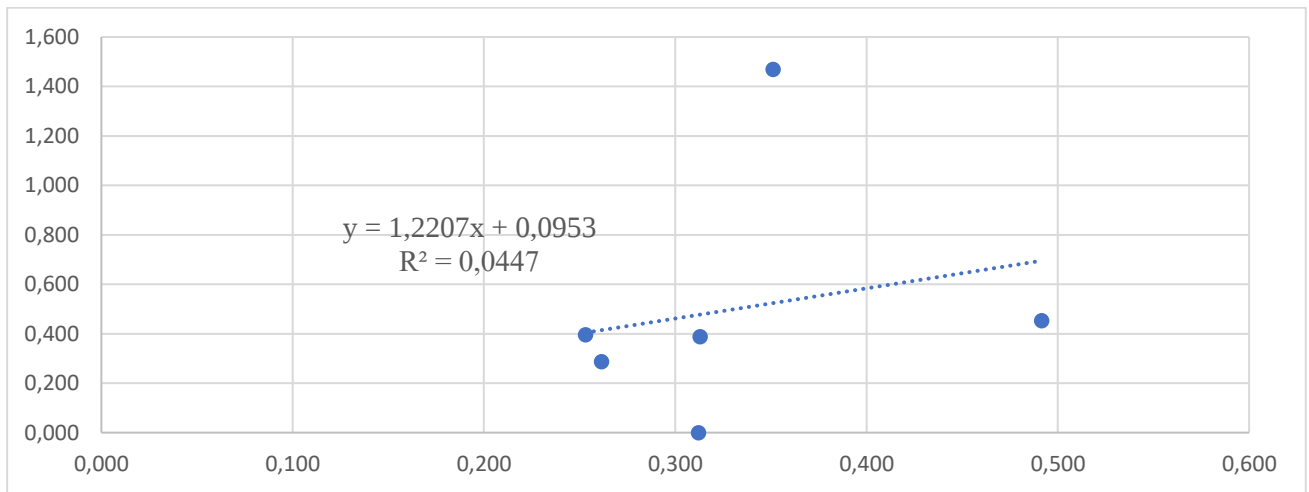


Рис. Д.34. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.8

$$y = 1,2207x + 0,0953$$

$$R^2 = 0,0447$$

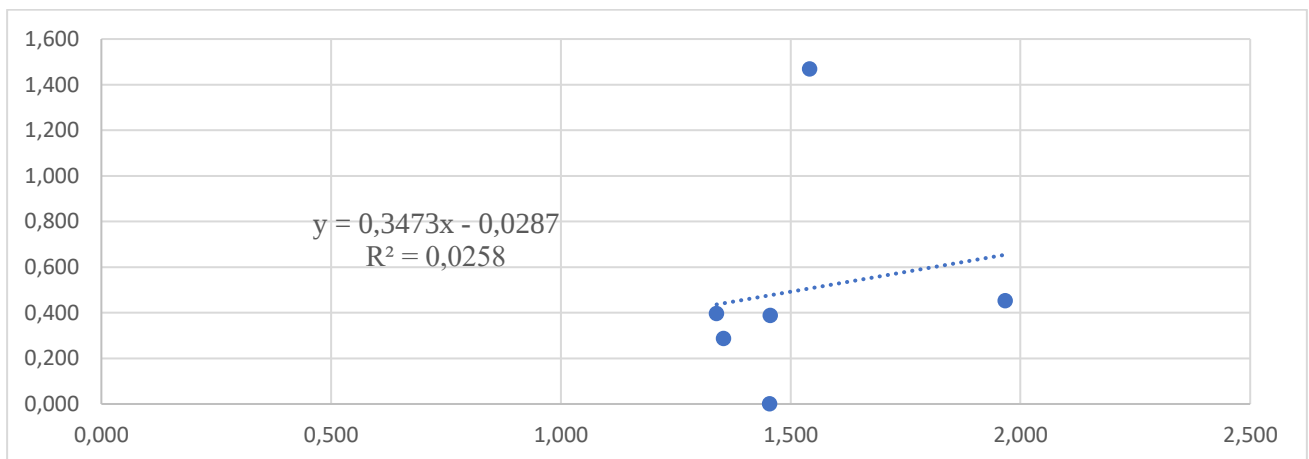


Рис. Д.35. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.8

$$y = 0,3473x - 0,0287$$

$$R^2 = 0,0258$$

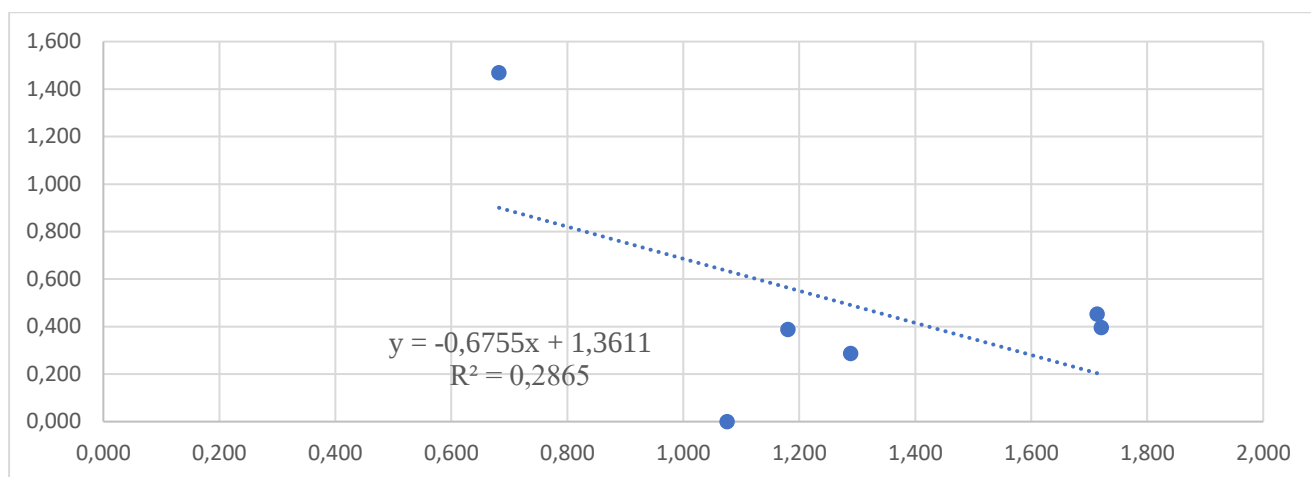


Рис. Д.36. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.8

$$y = -0,6755x + 1,3611$$

$$R^2 = 0,2865$$

Таблиця Д.9

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на страховий потенціал ПрАТ «СК «ВУСО»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	8,777	0,626	0,565	0,385	0,966	0,272
2019	1,749	0,453	0,723	0,312	0,805	0,288
2020	1,305	1,125	5,594	0,529	1,193	0,336
2021	1,628	1,049	0,860	0,512	1,167	0,353
2022	1,163	0,594	0,455	0,373	0,829	0,282
2023	1,497	0,385	11,789	0,363	0,681	0,363

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

де

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду;

X4 – коефіцієнт ліквідності;

X5 - збитковість страхових операцій.

Однофакторна модель.

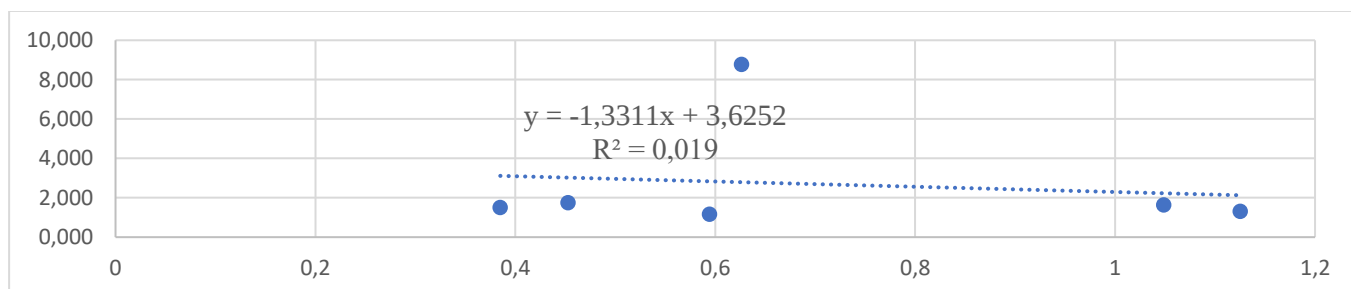


Рис. Д.37. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.9

$$y = -1,3311x_1 + 3,6252$$

$$R^2 = 0,019$$

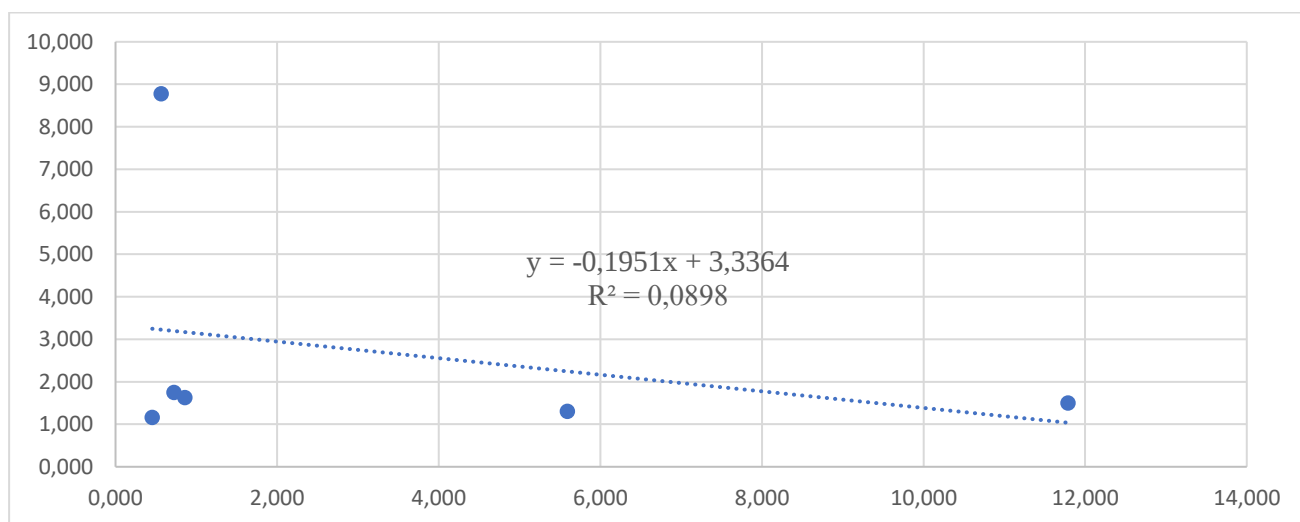


Рис. Д.38. Чинник впливу маржи платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.9

$$y = -0,1951x_2 + 3,3364$$

$$R^2 = 0,0898$$

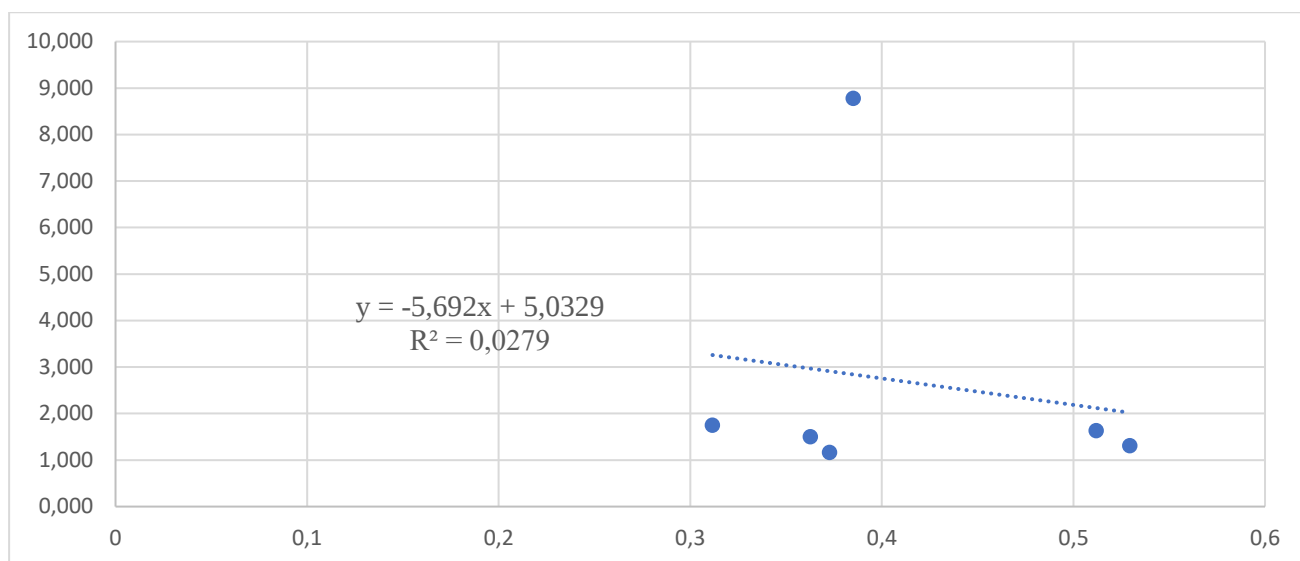


Рис. Д.39. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.9

$$y = -5,692x + 5,0329$$

$$R^2 = 0,0279$$

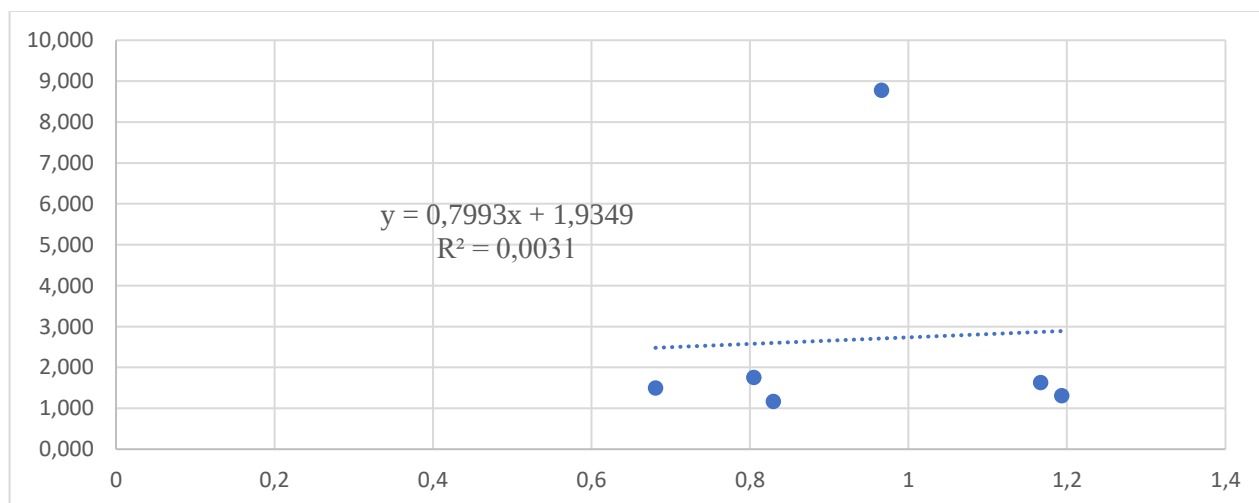


Рис. Д.40. Вплив ліквідності на страховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.9

$$y = 0,7993x + 1,9349$$

$$R^2 = 0,0031$$

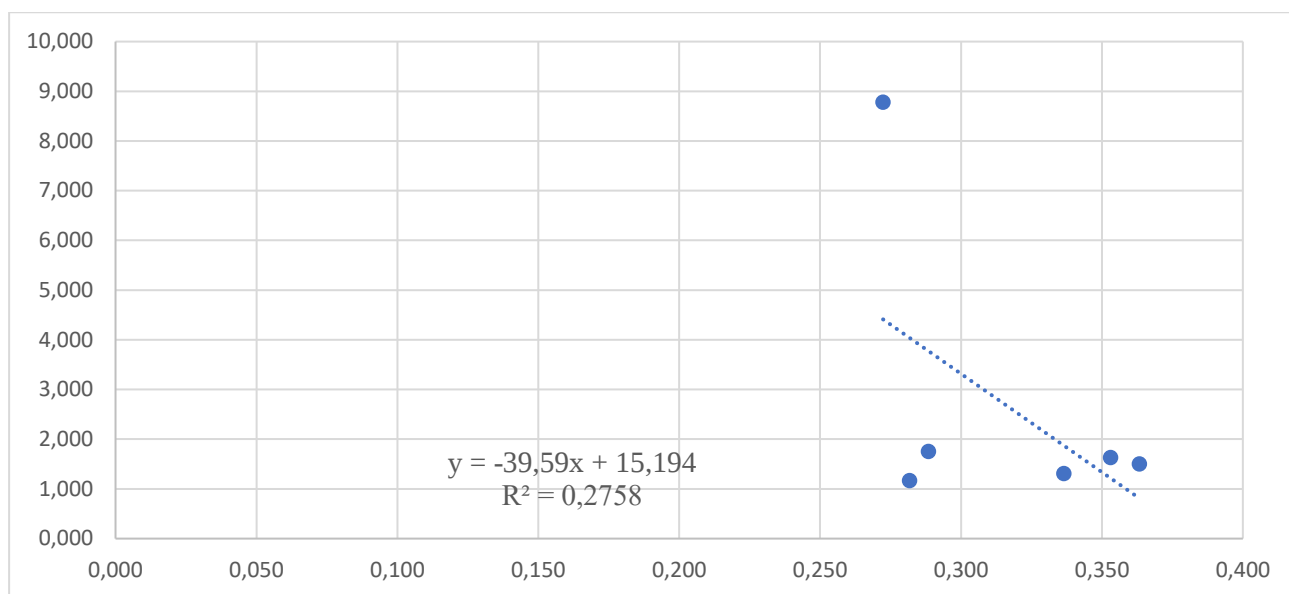


Рис. Д.41. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.9

$$y = -39,59x + 15,194$$

$$R^2 = 0,2758$$

Таблиця Д.10

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал ПрАТ «СК «ВУСО»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	0,963	0,270	1,039	6,619	1,119	0,180	1,260	0,245
2019	0,925	2,052	1,039	3,992	1,424	0,135	1,192	1,178
2020	2,879	0,986	1,045	5,149	1,254	0,060	1,038	0,123
2021	0,181	1,009	1,079	8,859	1,211	0,090	1,142	0,256
2022	5,663	1,324	1,226	7,526	0,991	0,250	0,885	0,029
2023	21,317	3,934	1,105	9,327	1,429	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10 – облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

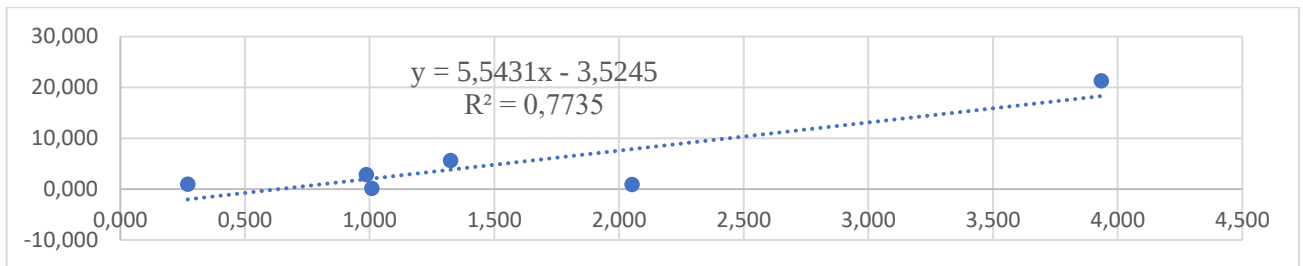


Рис. Д.42. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = 5,5431x_6 - 3,5245$$

$$R^2 = 0,7735$$

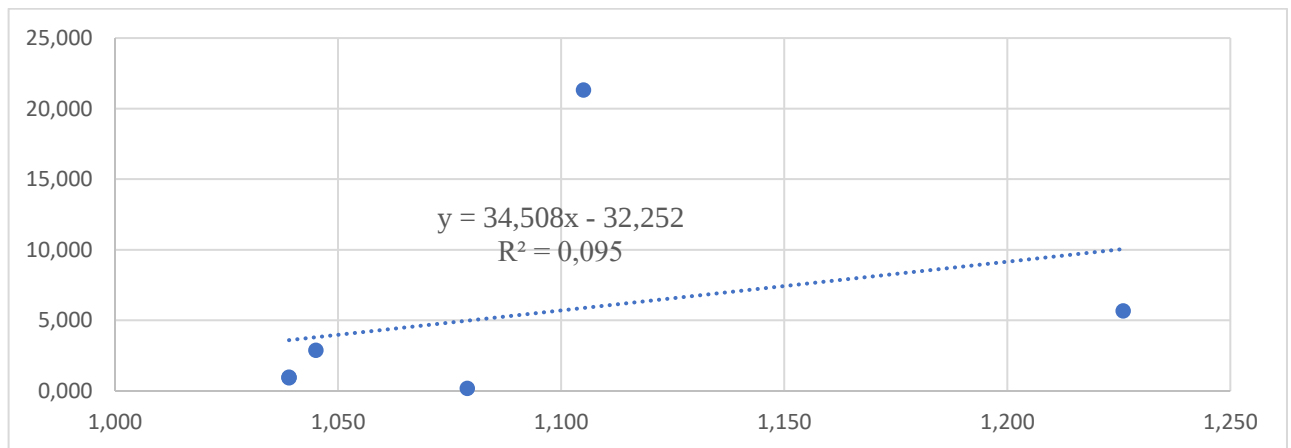


Рис. Д.43. Вплив темпу росту інфляції України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = 34,508x_7 - 32,252$$

$$R^2 = 0,095$$

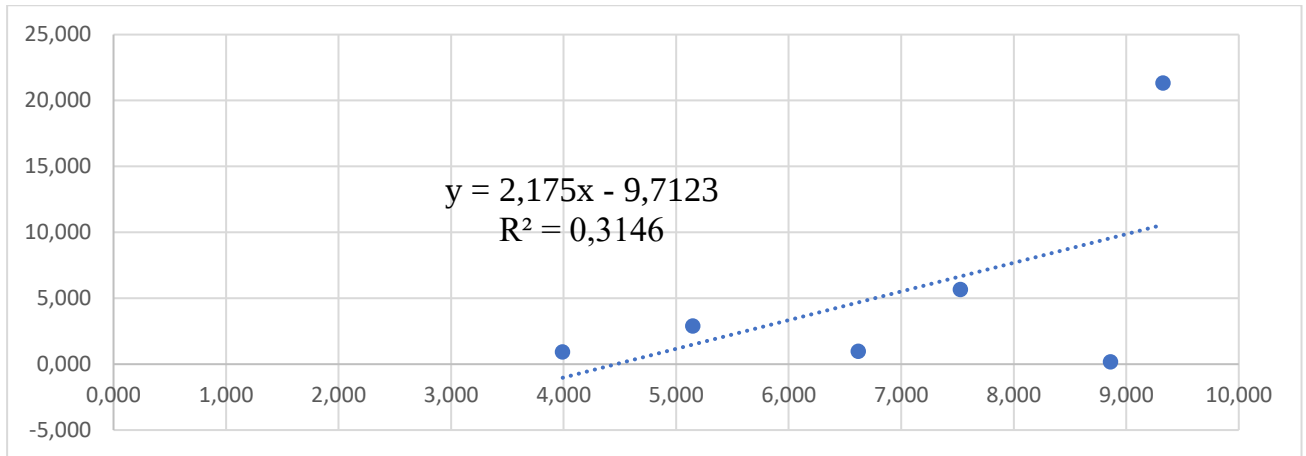


Рис. Д.44. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = 2,175x - 9,7123$$

$$R^2 = 0,3146$$

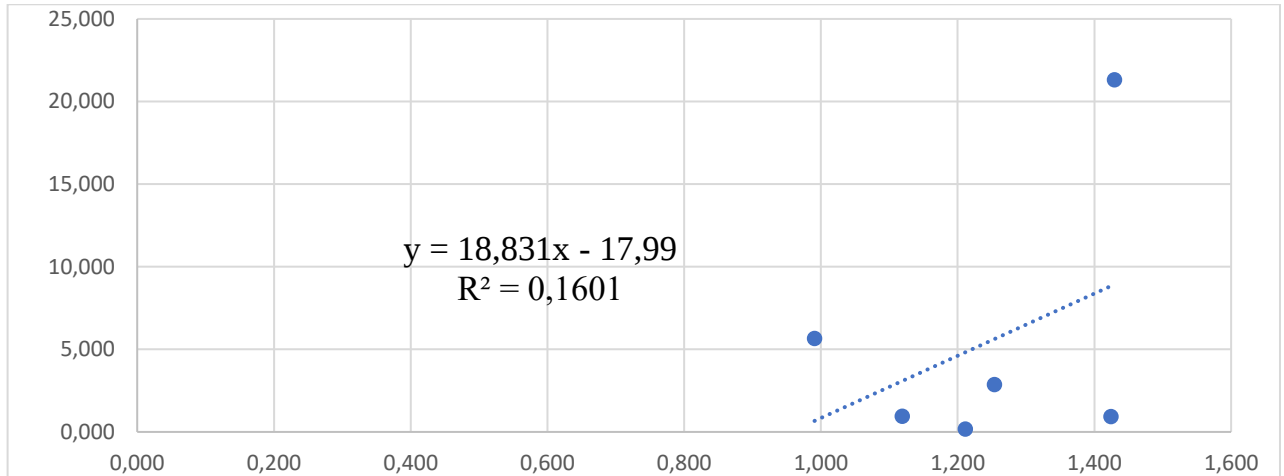


Рис. Д.45. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = 18,831x - 17,99$$

$$R^2 = 0,1601$$

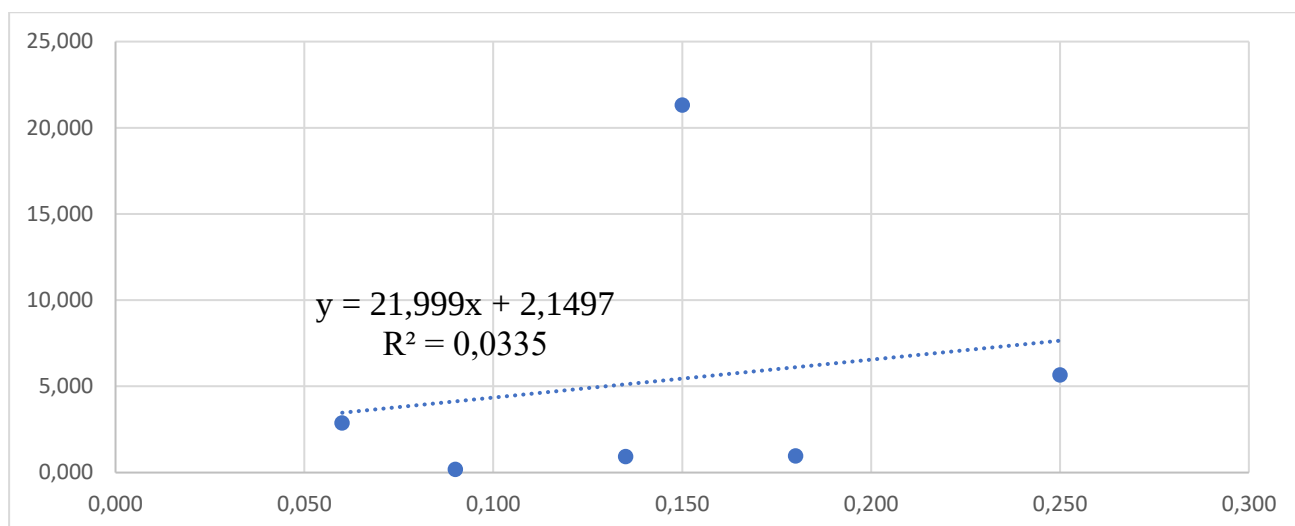


Рис. Д.46. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = 21,999x_{10} + 2,1497$$

$$R^2 = 0,0335$$

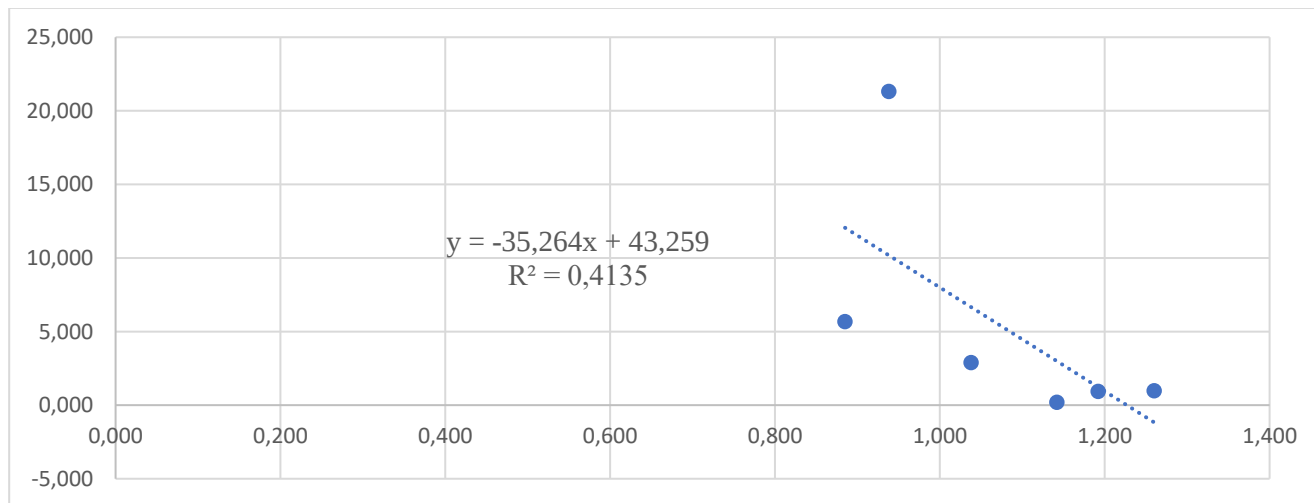


Рис. Д.47. Вплив темпу росту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = -35,264x_{11} + 43,259$$

$$R^2 = 0,4135$$

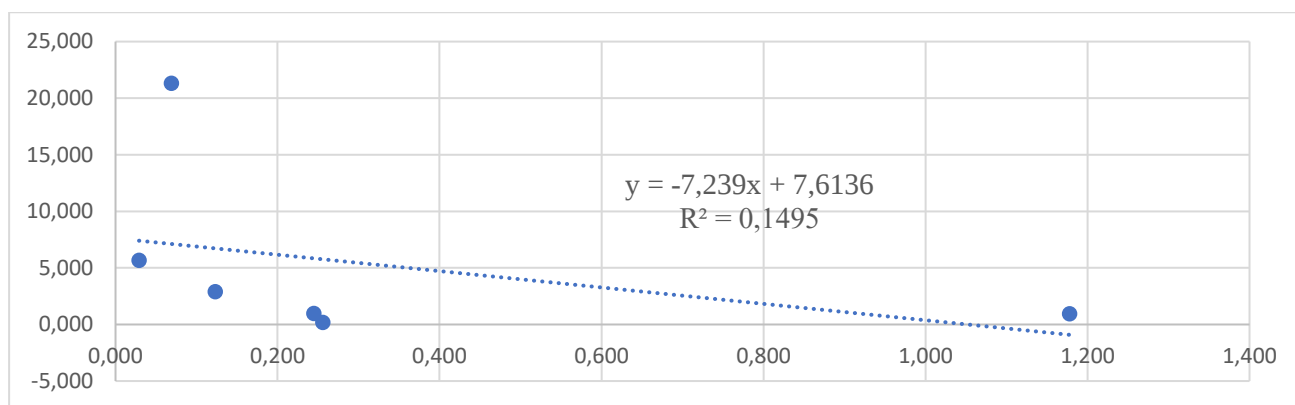


Рис. Д.48. Вплив темпу середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.10

$$y = -7,239x + 7,6136$$

$$R^2 = 0,1495$$

Таблиця Д.11

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
перестраховий потенціал ПрАТ «СК «ВУСО»

	У	X13	X14	X15	X5	X3
2018	4,114	0,437	0,379	1,734	0,272	0,385
2019	1,767	0,350	0,418	2,937	0,288	0,312
2020	0,000	0,184	0,209	1,573	0,336	0,529
2021	0,602	0,141	0,176	1,908	0,353	0,512
2022	0,478	0,096	0,193	1,027	0,282	0,373
2023	2,750	0,076	0,210	1,198	0,363	0,363

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

де

У – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестрахування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X5 - збитковість страхових операцій;

ХЗ - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

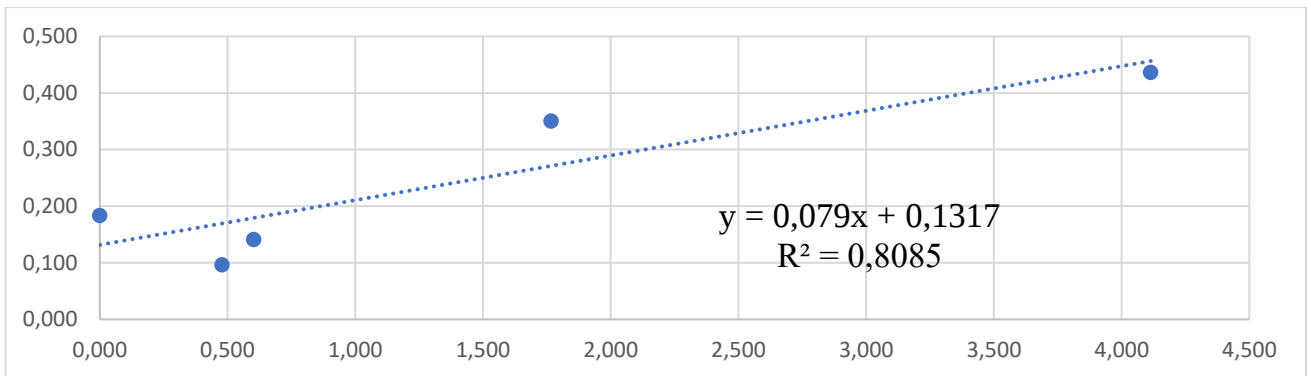


Рис. Д.49. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховування на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.11

$$y = 0,079x_{13} + 0,1317$$

$$R^2 = 0,8085$$

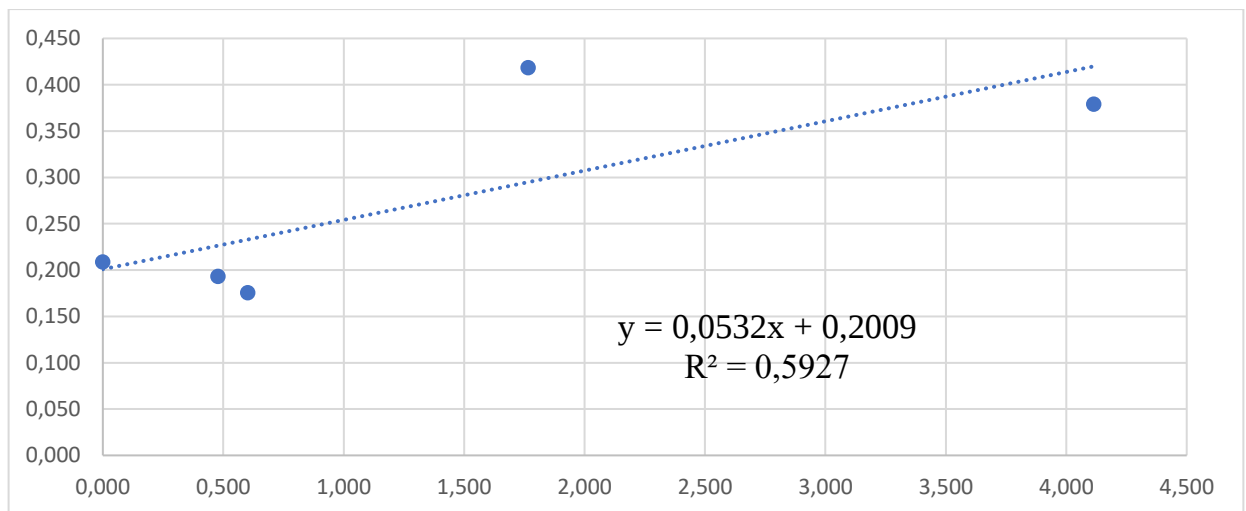


Рис. Д.50. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.11

$$y = 0,0532x_{14} + 0,2009$$

$$R^2 = 0,5927$$

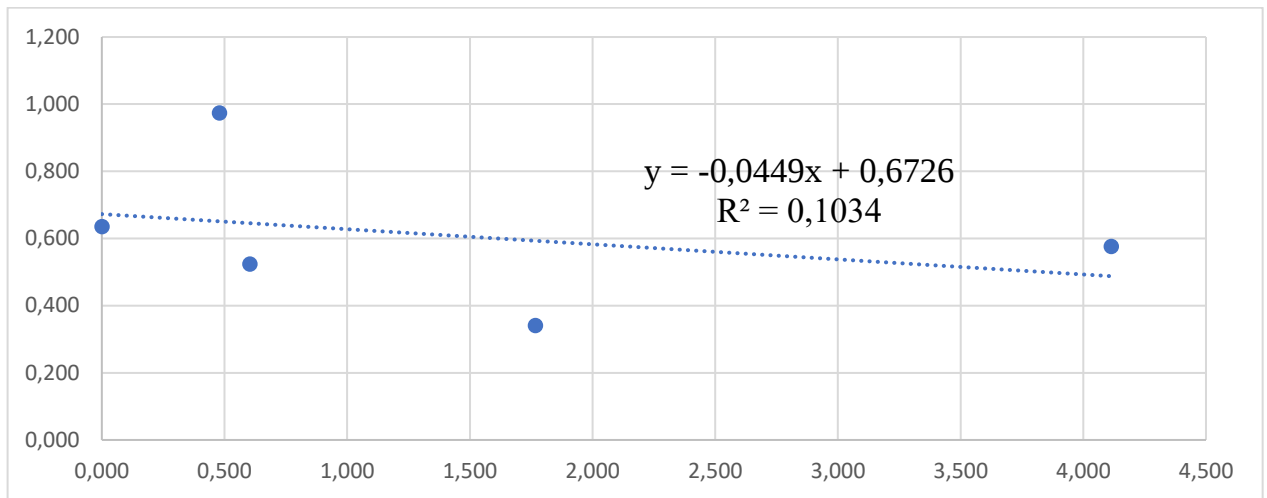


Рис. Д.51. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.11

$$y = -0,0449x + 0,6726$$

$$R^2 = 0,1034$$

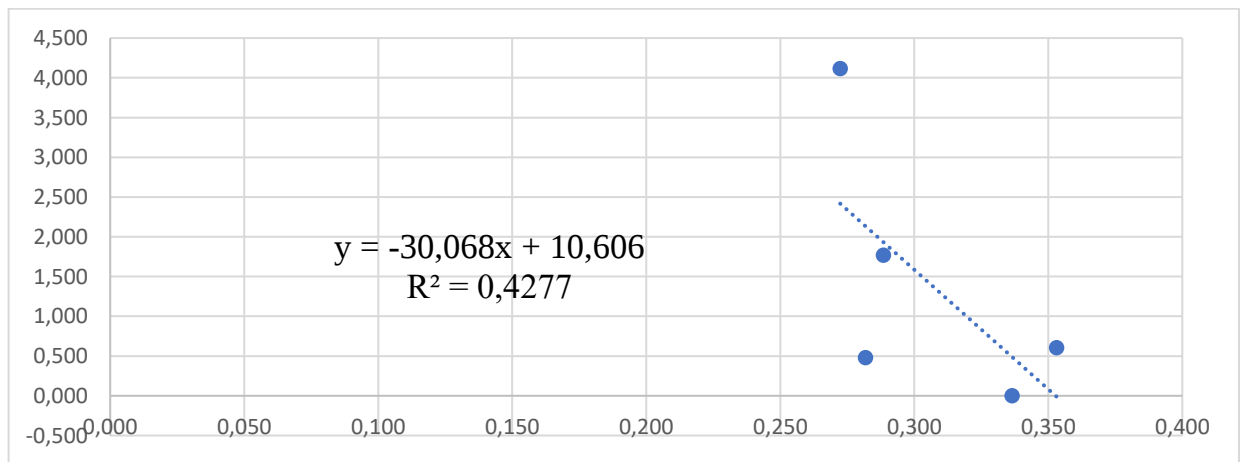


Рис. Д.52. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.11

$$y = -30,068x + 10,606$$

$$R^2 = 0,4277$$

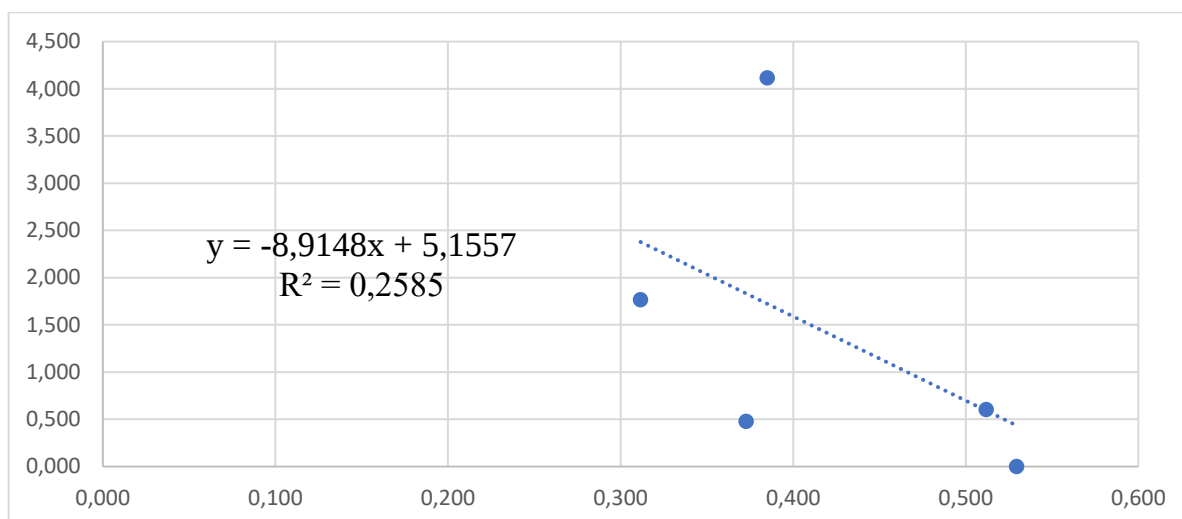


Рис. Д.53. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.11

$$y = -8,9148x + 5,1557$$

$$R^2 = 0,2585$$

Таблиця Д.12

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на потенціал фінансової стійкості ПрАТ «СК «ВУСО»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,000	0,626	0,001	0,385	1,626	3,484
2019	0,409	0,453	0,037	0,312	1,453	3,093
2020	2,846	1,125	0,144	0,529	1,690	3,761
2021	25,527	1,049	0,037	0,512	2,049	4,507
2022	0,309	0,594	0,010	0,373	1,594	8,000
2023	0,889	0,385	0,016	0,363	1,569	2,664

Джерело: розраховано самостійно на основі [140]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17 – рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

Однофакторна модель

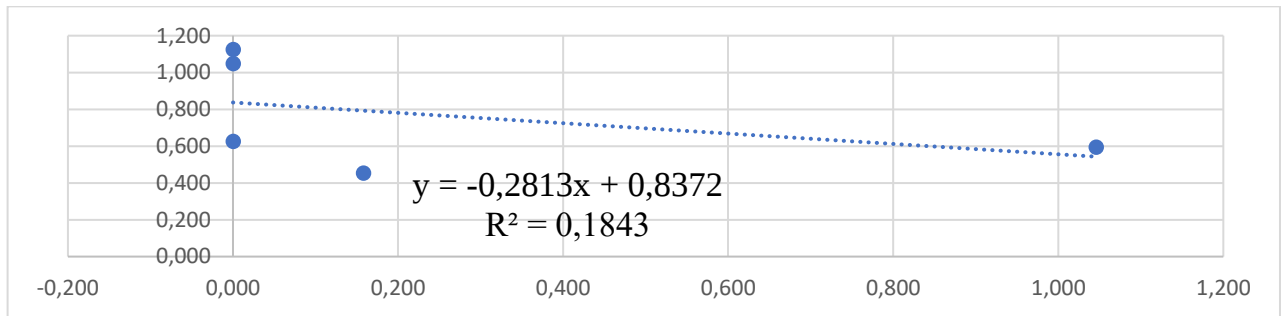


Рис. Д.54. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.12

$$y = -0,2813x_{16} + 0,8372$$

$$R^2 = 0,1843$$

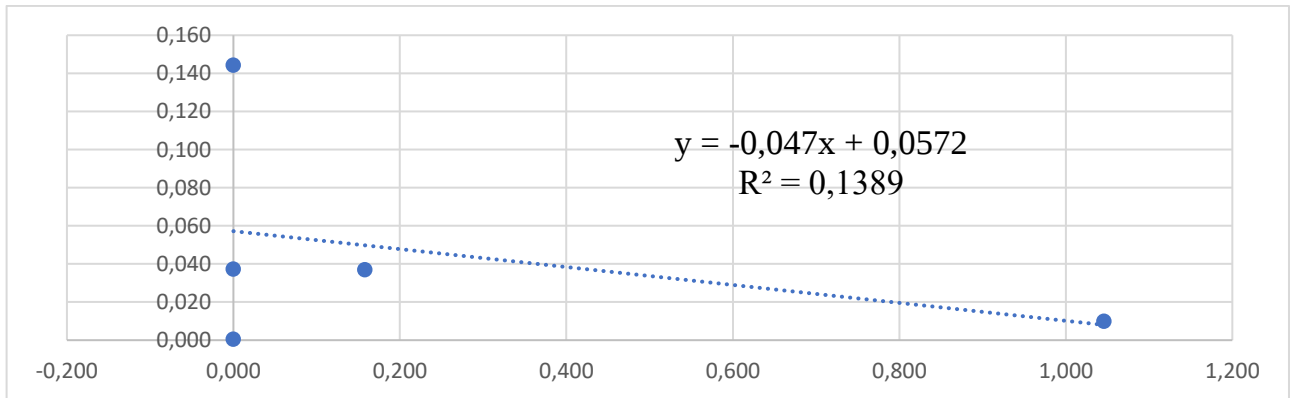


Рис. Д.55. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.12

$$y = -0,047x_{17} + 0,0572$$

$$R^2 = 0,1389$$

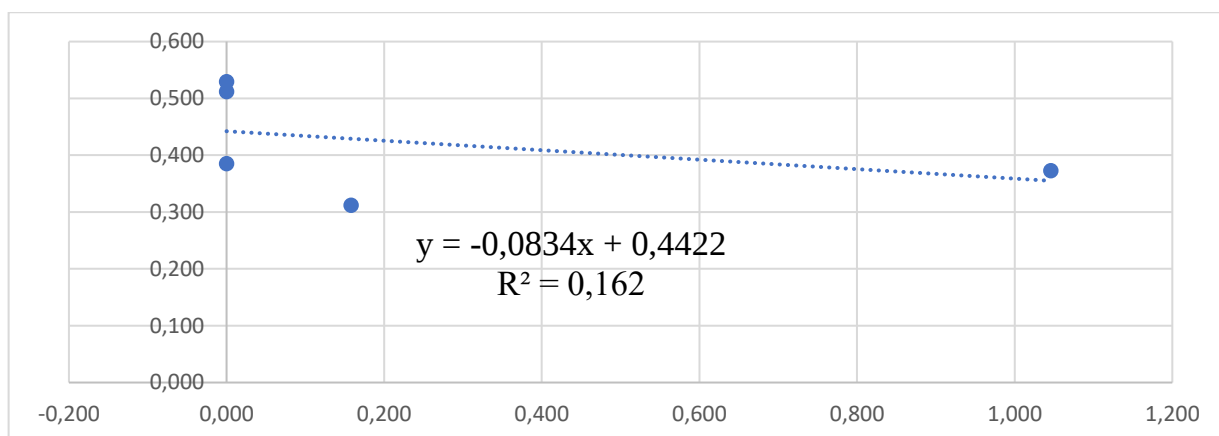


Рис. Д.56. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.12

$$y = -0,0834x_{18} + 0,4422$$

$$R^2 = 0,162$$

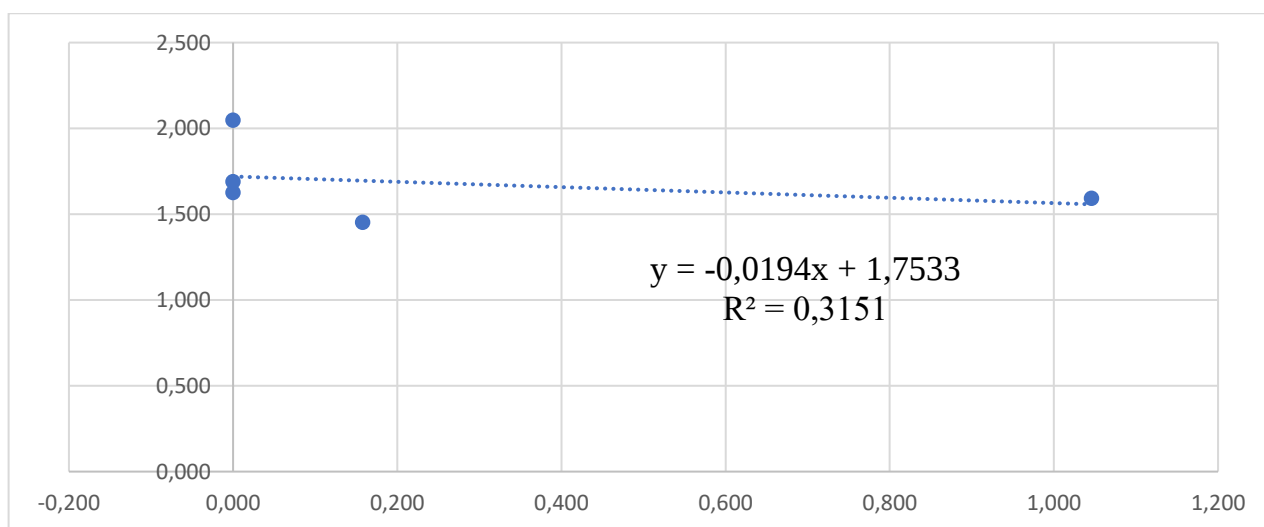


Рис. Д.57. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.12

$$y = -0,0194x_{19} + 1,7533$$

$$R^2 = 0,3151$$

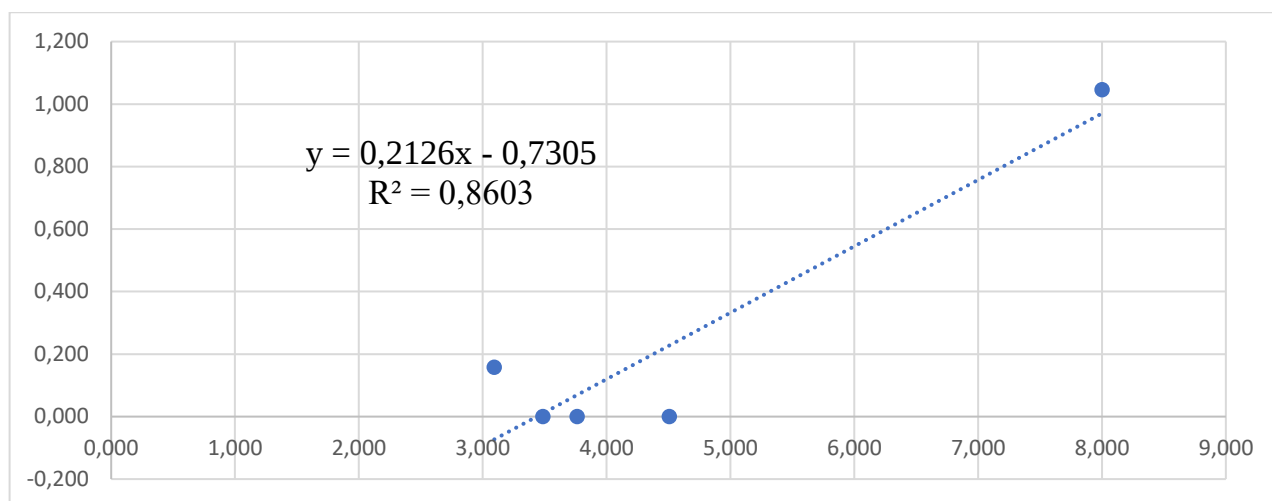


Рис. Д.58. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.12

$$y = 0,2126x - 0,7305$$

$$R^2 = 0,8603$$

Таблиця Д.13

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
страховий потенціал АТ «СК «Інго»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	1,238	0,532	0,983	0,347	0,399	0,389
2019	1,412	0,460	1,087	0,315	0,350	0,370
2020	0,747	0,492	3,000	0,330	0,539	0,396
2021	1,351	0,441	0,999	0,401	0,439	0,418
2022	1,316	0,457	1,474	0,307	0,672	0,370
2023	1,826	0,377	2,818	0,324	0,541	0,380

Джерело: розраховано самостійно на основі [136]

де

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду;

X4 – коефіцієнт ліквідності;

X5 - збитковість страхових операцій.

Однофакторна модель.

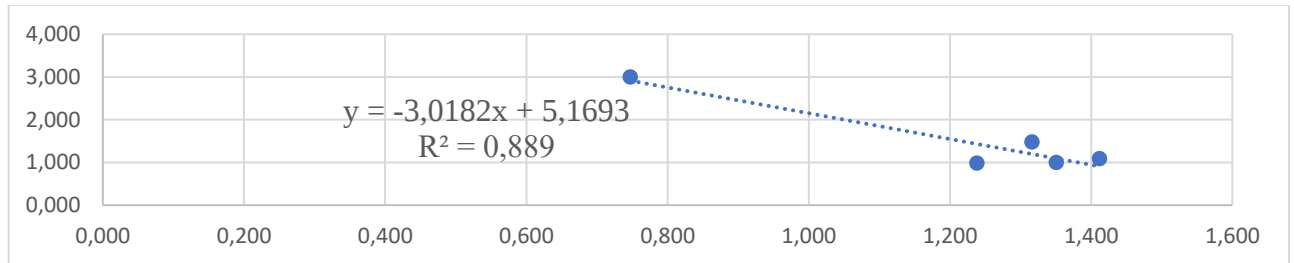


Рис. Д.59. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.13

$$y = -3,0182x_1 + 5,1693$$

$$R^2 = 0,889$$

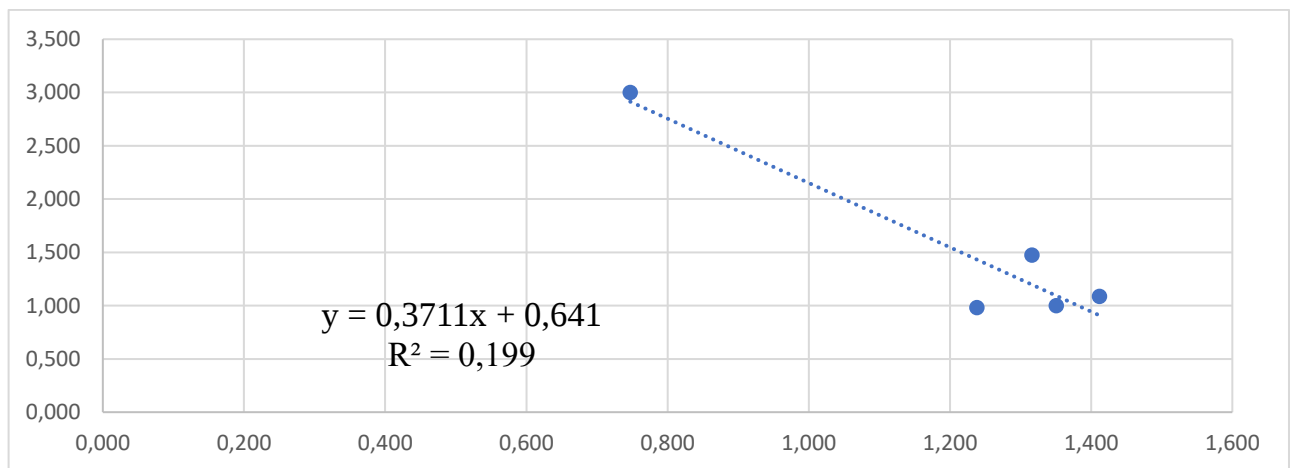


Рис. Д.60. Чинник впливу маржи платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.13

$$y = 0,3711x_2 + 0,641$$

$$R^2 = 0,199$$

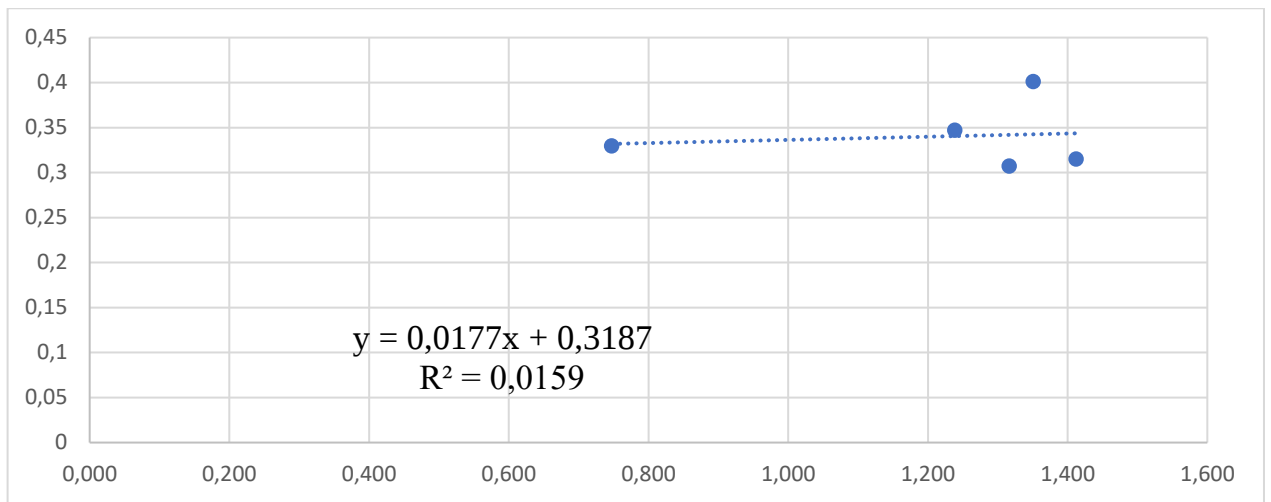


Рис. Д.61. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.13

$$y = 0,0177x + 0,3187$$

$$R^2 = 0,0159$$

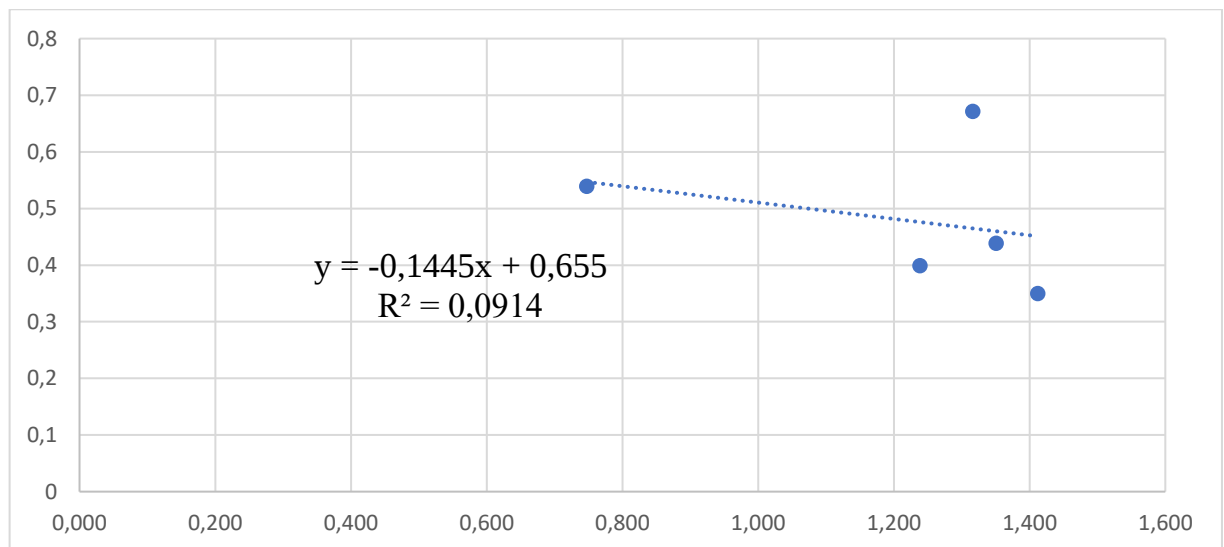


Рис. Д.62. Вплив ліквідності на страховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.13

$$y = -0,1445x + 0,655$$

$$R^2 = 0,0914$$

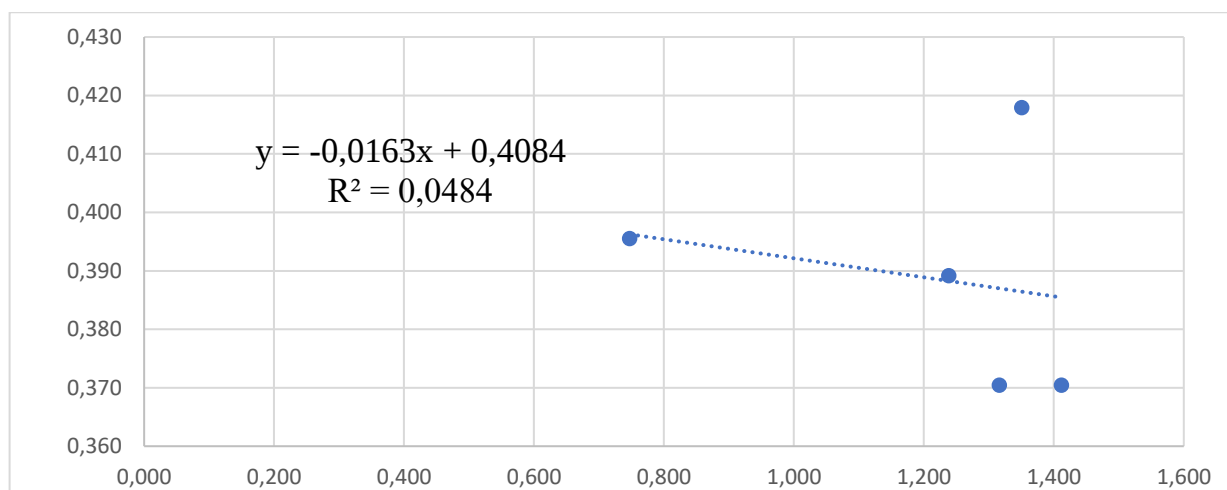


Рис. Д.63. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал
Джерело: побудовано на основі табл. Д.13

$$y = -0,0163x + 0,4084$$

$$R^2 = 0,0484$$

Таблиця Д.14

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал АТ «СК «Інго»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	1,537	0,575	1,039	3,484	0,878	0,180	1,260	0,245
2019	0,128	2,950	1,039	3,250	1,024	0,135	1,192	1,178
2020	0,587	0,379	1,045	4,168	1,585	0,060	1,038	0,123
2021	3,765	0,647	1,079	5,547	0,983	0,090	1,142	0,256
2022	1,210	0,636	1,226	3,552	1,840	0,250	0,885	0,029
2023	2,285	3,281	1,105	2,776	0,955	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [136]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10 – облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

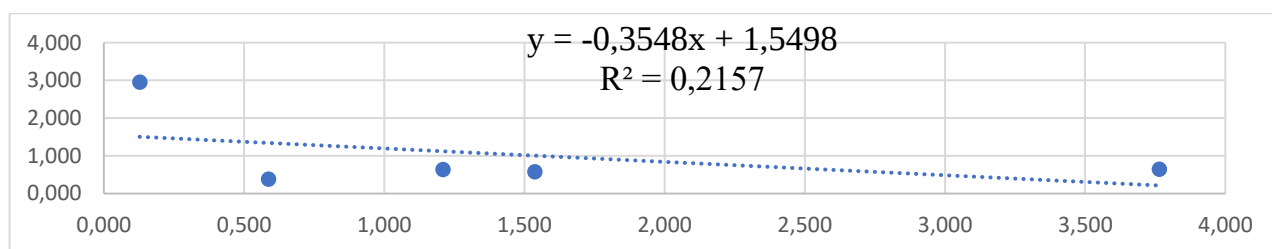


Рис. Д.64. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = -0,3548x_6 + 1,5498$$

$$R^2 = 0,2157$$

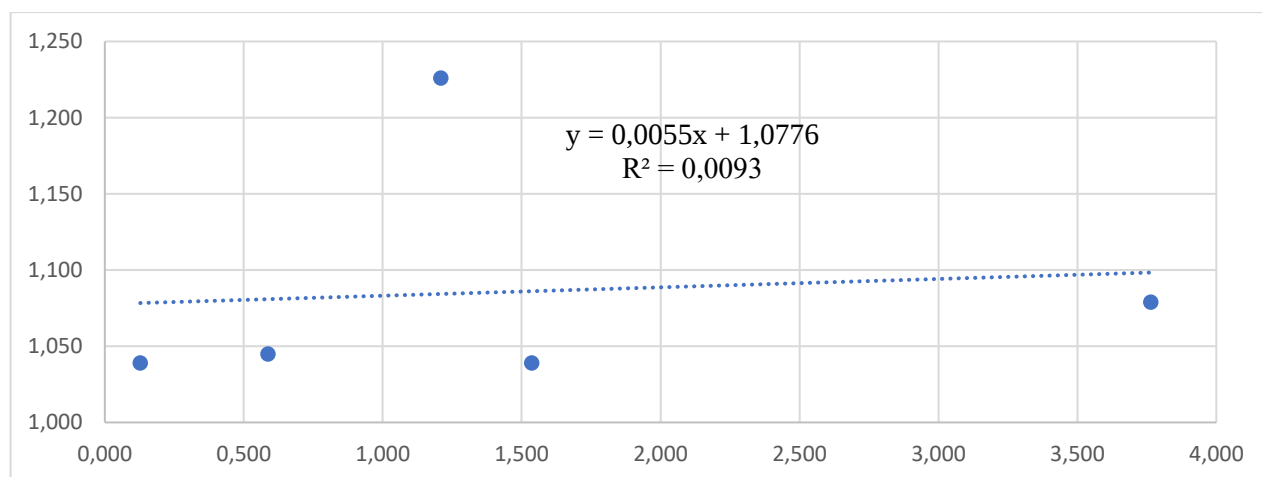


Рис. Д.65. Вплив темпу приросту інфляції України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = 0,0055x_7 + 1,0776$$

$$R^2 = 0,0093$$

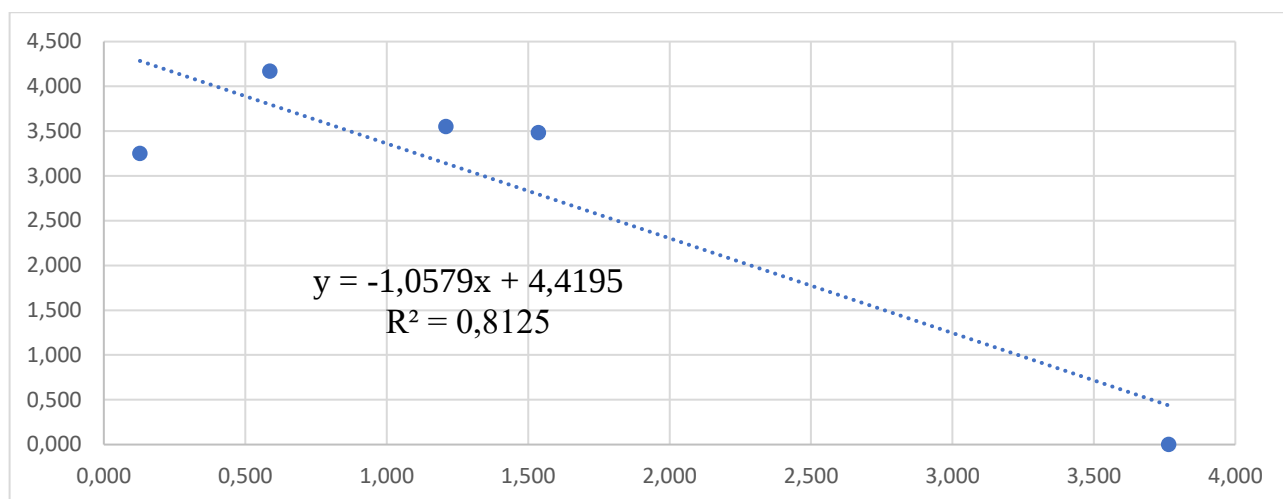


Рис. Д.66. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = -1,0579x + 4,4195$$

$$R^2 = 0,8125$$

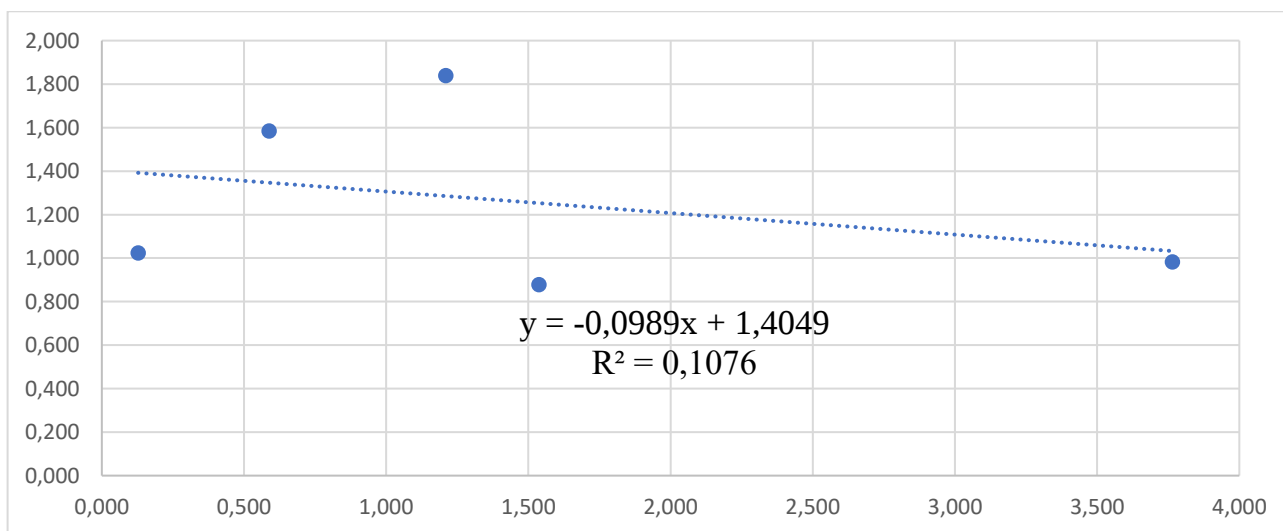


Рис. Д.67. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = -0,0989x + 1,4049$$

$$R^2 = 0,1076$$

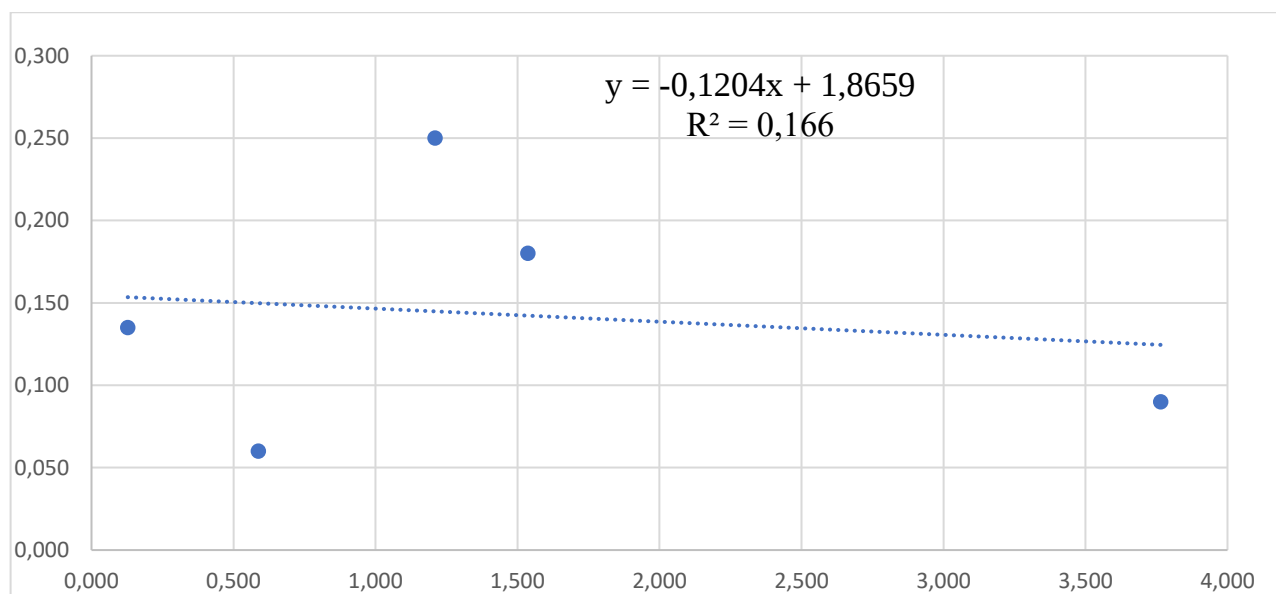


Рис. Д.68. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = -0,1204x_{10} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

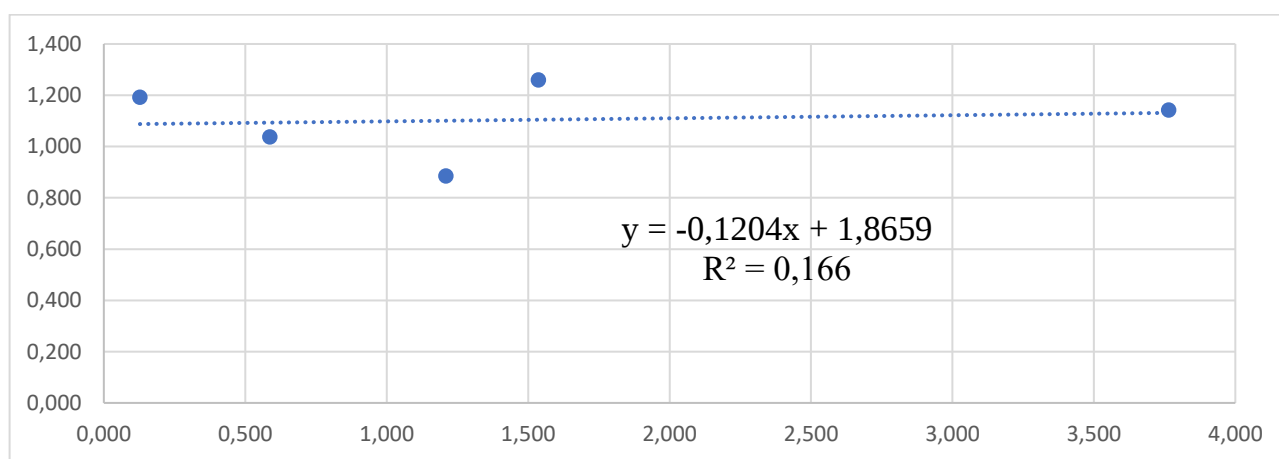


Рис. Д.69. Вплив темпу приросту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = -0,1204x_{11} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

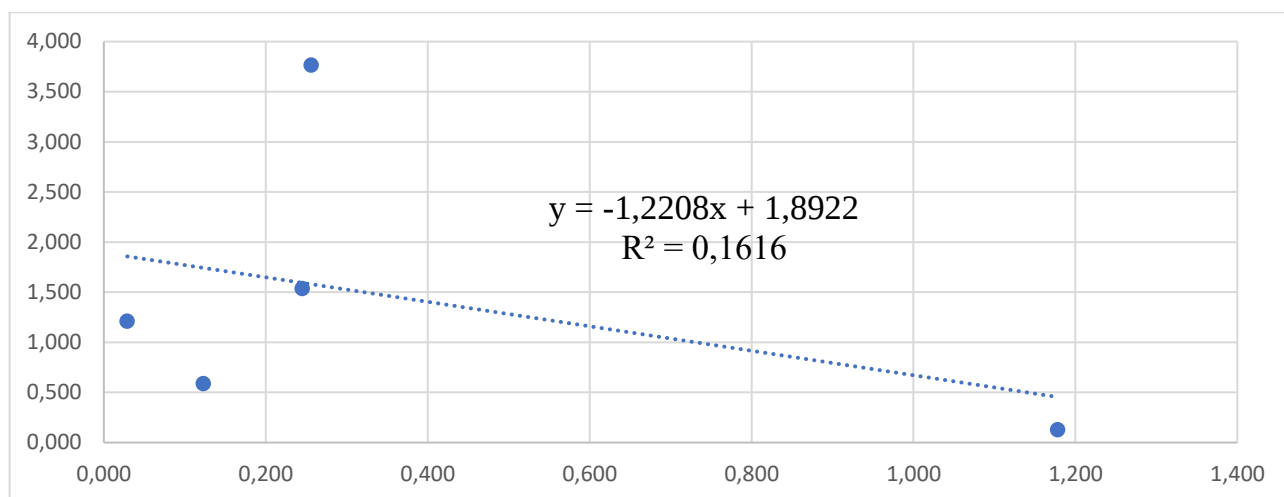


Рис. Д.70. Вплив темпу середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.14

$$y = -1,2208x_{12} + 1,8922$$

$$R^2 = 0,1616$$

Таблиця Д.15

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
перестраховий потенціал АТ «СК «Інго»

	Y	X13	X14	X15	X5	X3
2018	0,000	0,218	0,645	1,060	0,389	0,347
2019	0,000	0,218	0,506	0,868	0,370	0,315
2020	1,903	0,188	0,317	0,666	0,396	0,330
2021	5,019	0,234	0,353	0,663	0,418	0,401
2022	2,235	0,137	0,435	0,683	0,370	0,307
2023	1,558	0,179	0,431	0,814	0,380	0,324

Джерело: розраховано самостійно на основі [136]

де

Y – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестрахування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X5 - збитковість страхових операцій;

X3 - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

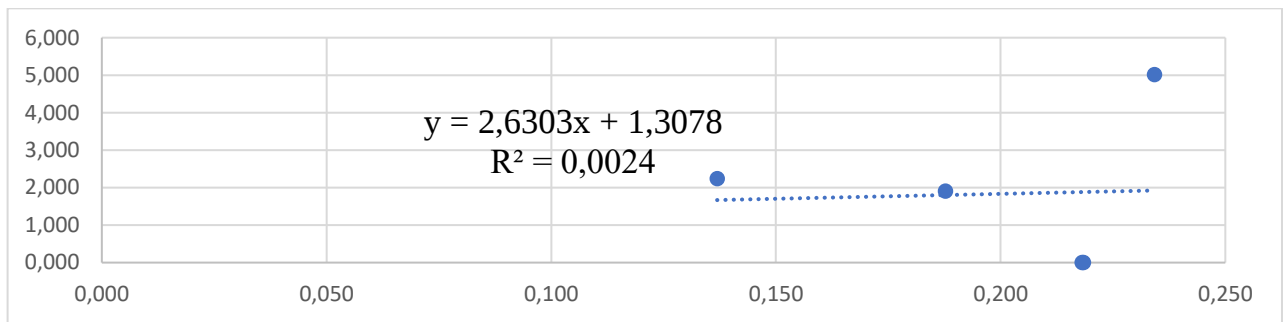


Рис. Д.71. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховування на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.15

$$y = 2,6303x + 1,3078$$

$$R^2 = 0,0024$$

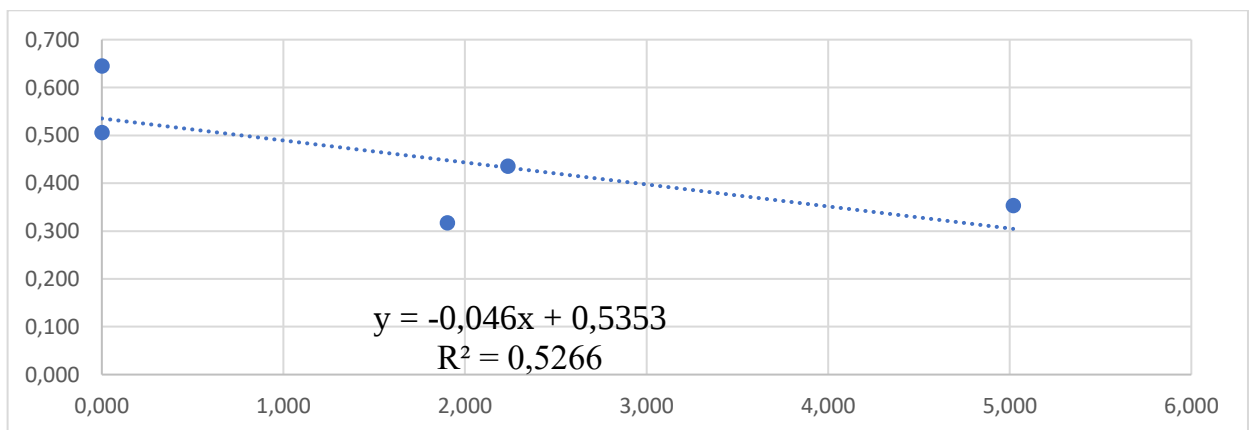


Рис. Д.72. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.15

$$y = -0,046x_{14} + 0,5353$$

$$R^2 = 0,5266$$

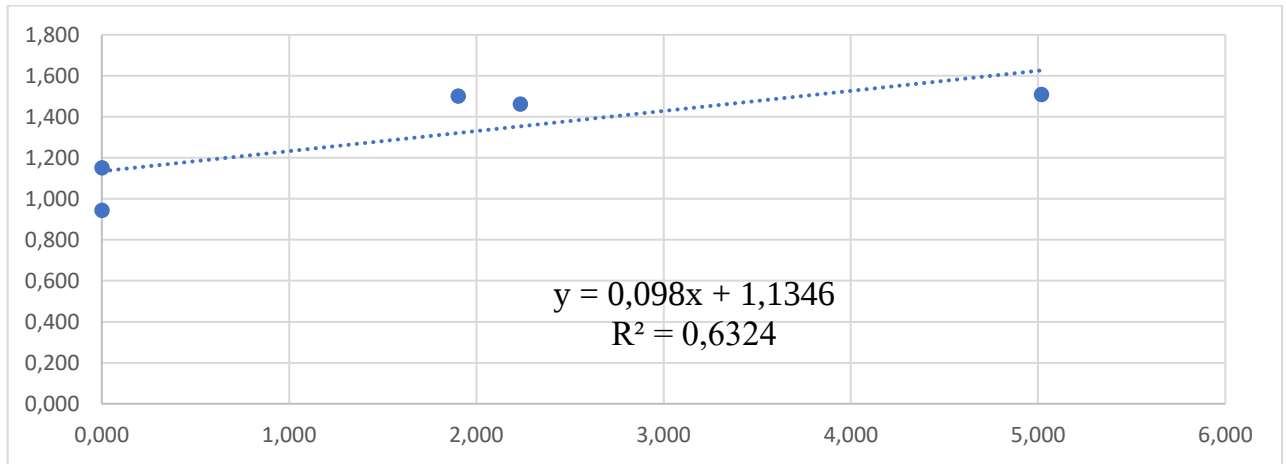


Рис. Д.73. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.15

$$y = 0,098x_{15} + 1,1346$$

$$R^2 = 0,6324$$

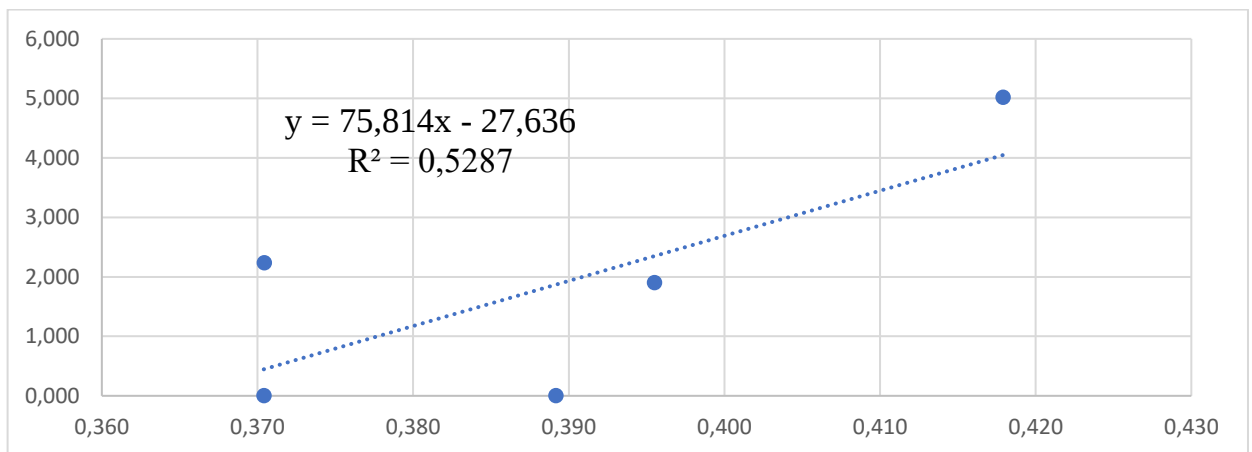


Рис. Д.74. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.15

$$y = 75,814x_5 - 27,636$$

$$R^2 = 0,5287$$

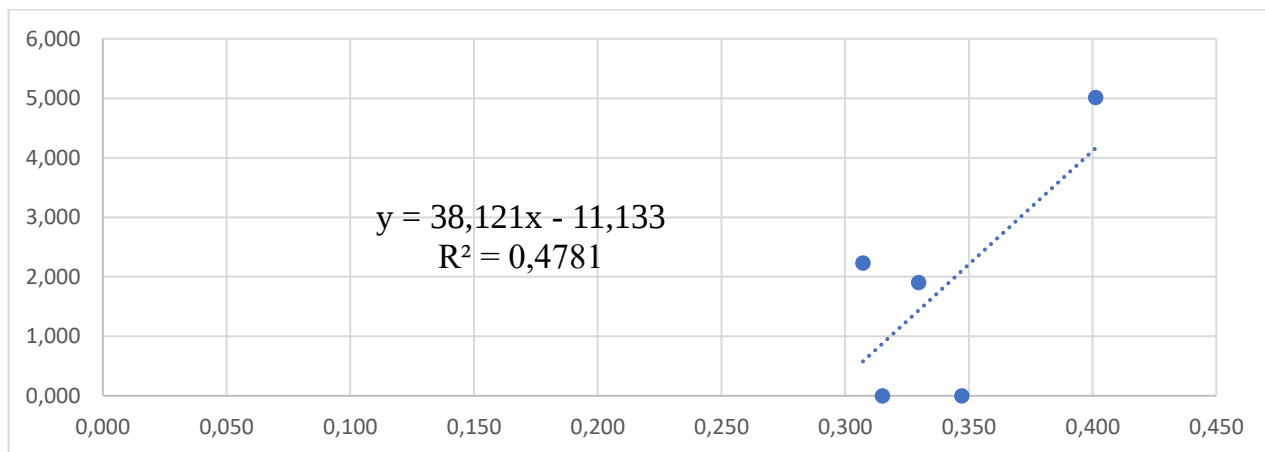


Рис. Д.75. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.15

$$y = 38,121x_3 - 11,133$$

$$R^2 = 0,4781$$

Таблиця Д.16

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на потенціал фінансової стійкості АТ «СК «Інго»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,000	0,532	0,020	0,347	1,532	1,299
2019	0,000	0,460	0,026	0,315	1,460	1,441
2020	0,000	0,492	0,056	0,330	1,482	1,460
2021	0,000	0,441	0,044	0,306	1,441	1,531
2022	1,273	0,457	0,089	0,314	1,457	1,173
2023	0,000	0,377	0,087	0,324	1,479	1,370

Джерело: розраховано самостійно на основі [136]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17 – рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

Однофакторна модель

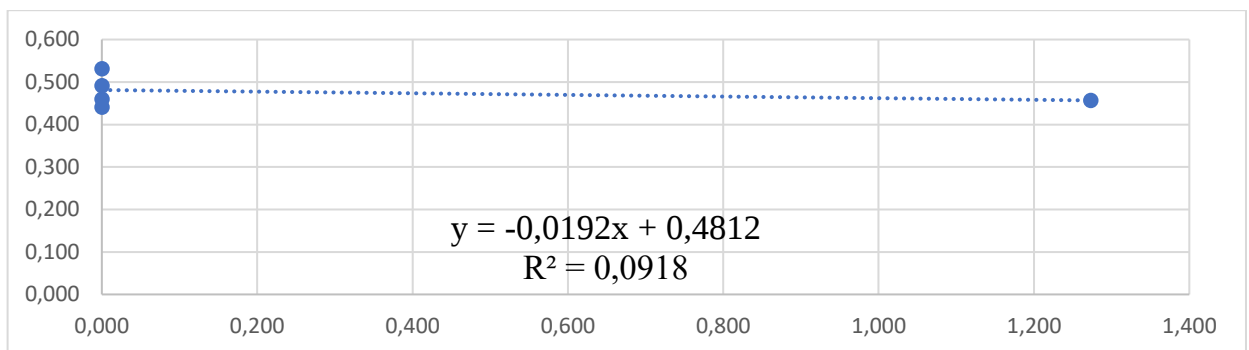


Рис. Д.76. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.16

$$y = -0,0192x_{16} + 0,4812$$

$$R^2 = 0,0918$$

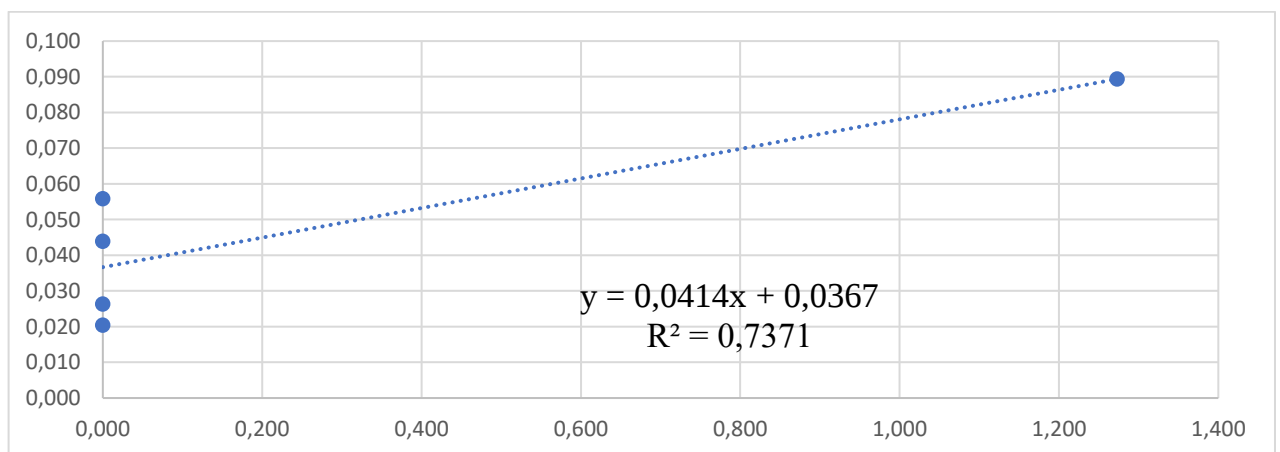


Рис. Д.77. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.16

$$y = 0,0414x_{17} + 0,0367$$

$$R^2 = 0,7371$$

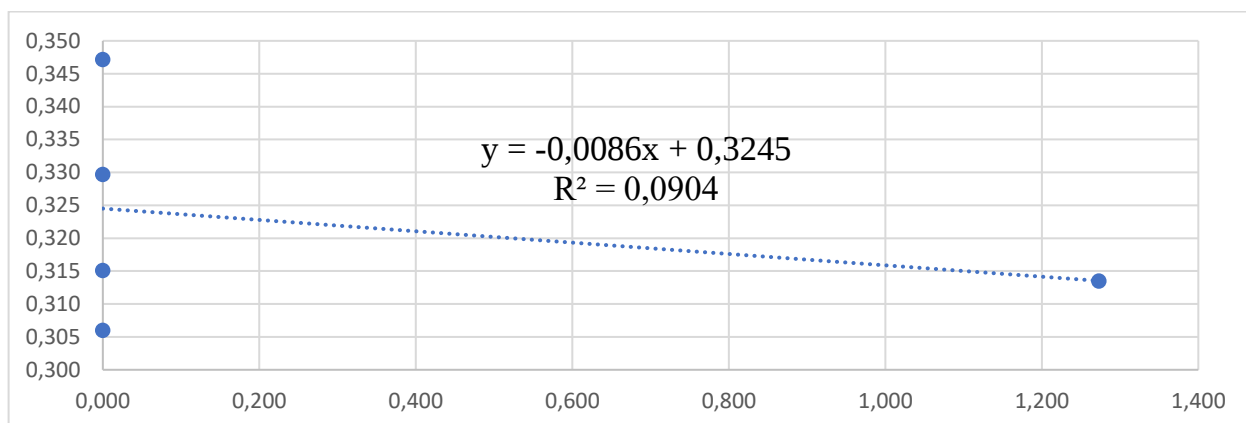


Рис. Д.78. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.16

$$y = -0,0086x_{18} + 0,3245$$

$$R^2 = 0,0904$$

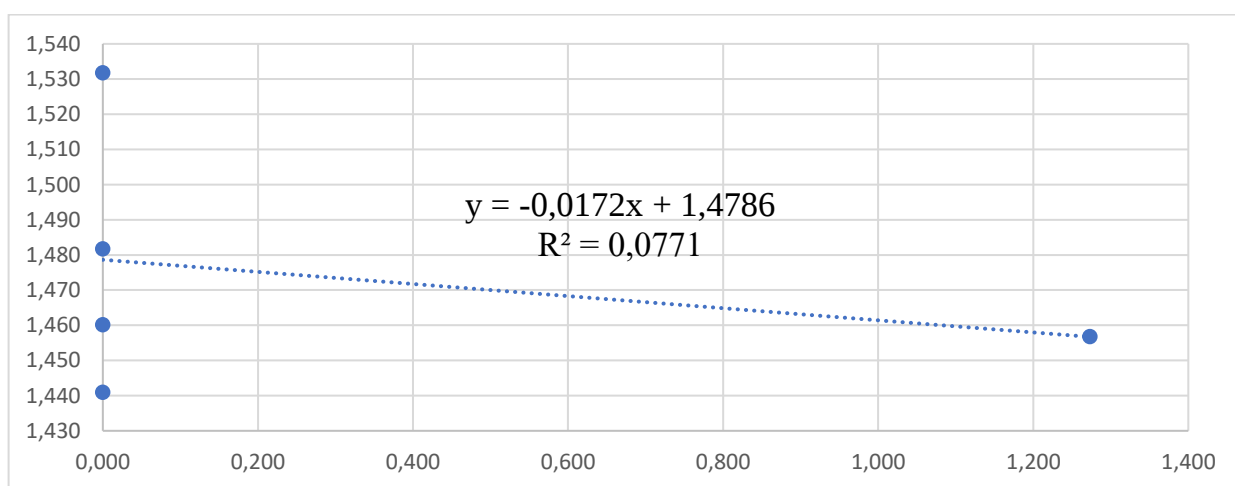


Рис. Д.79. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.16

$$y = -0,0172x_{19} + 1,4786$$

$$R^2 = 0,0771$$

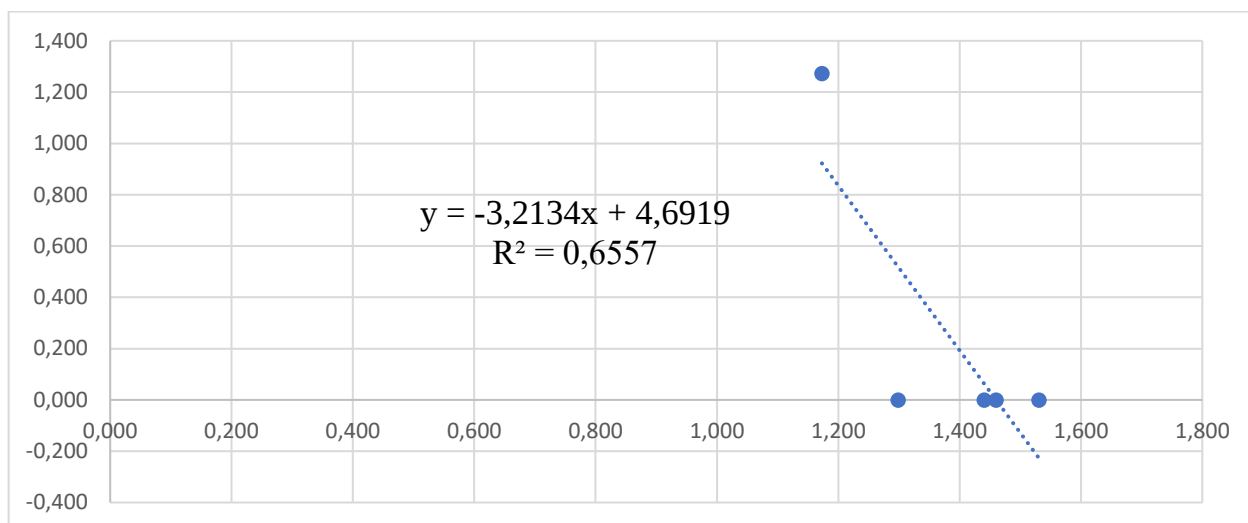


Рис. Д.80. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.16

$$y = -3,2134x_{20} + 4,6919$$

$$R^2 = 0,6557$$

Таблиця Д.17

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
страховий потенціал ПрАТ «СГ «ТАС»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	1,681	0,390	0,675	0,280	0,342	0,393
2019	1,096	0,409	1,404	0,290	0,241	0,401
2020	1,080	0,396	1,146	0,284	0,380	0,438
2021	1,137	0,336	0,657	0,251	0,209	0,467
2022	1,284	0,417	1,942	0,294	0,397	0,372
2023	1,450	0,254	2,048	0,232	0,180	0,379

Джерело: розраховано самостійно на основі [137]

де

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду;

X4 – коефіцієнт ліквідності;

X5 - збитковість страховий операцій.

Однофакторна модель.

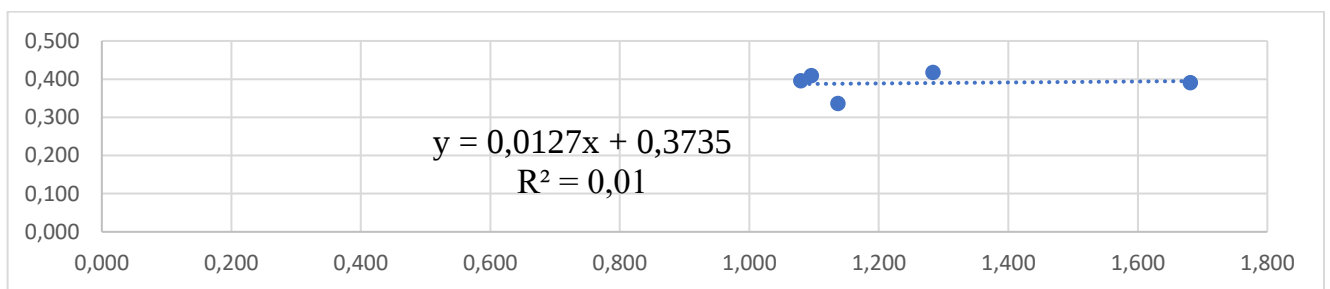


Рис. Д.81. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.17

$$y = 0,0127x_1 + 0,3735$$

$$R^2 = 0,01$$

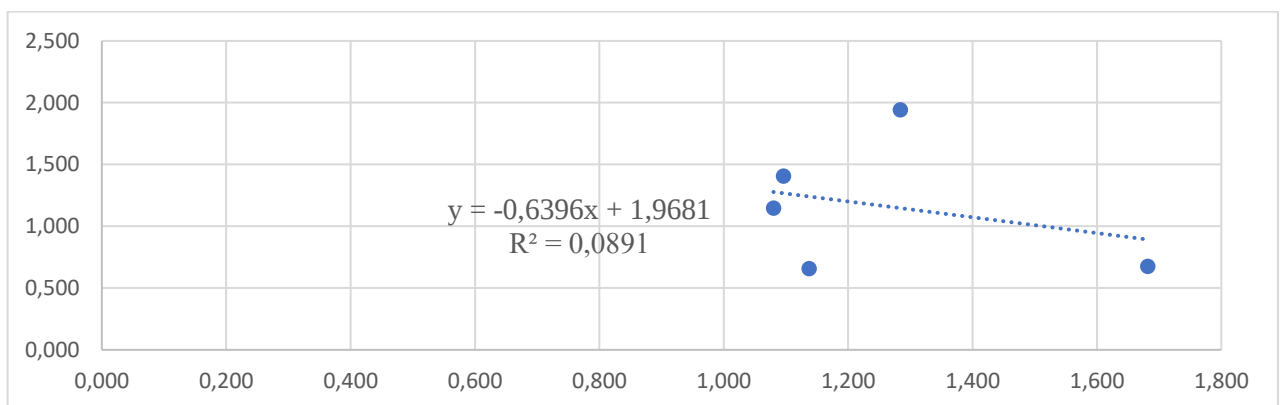


Рис. Д.82. Чинник впливу маржі платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.17

$$y = -1,9296x^2 + 3,9585$$

$$R^2 = 0,2449$$

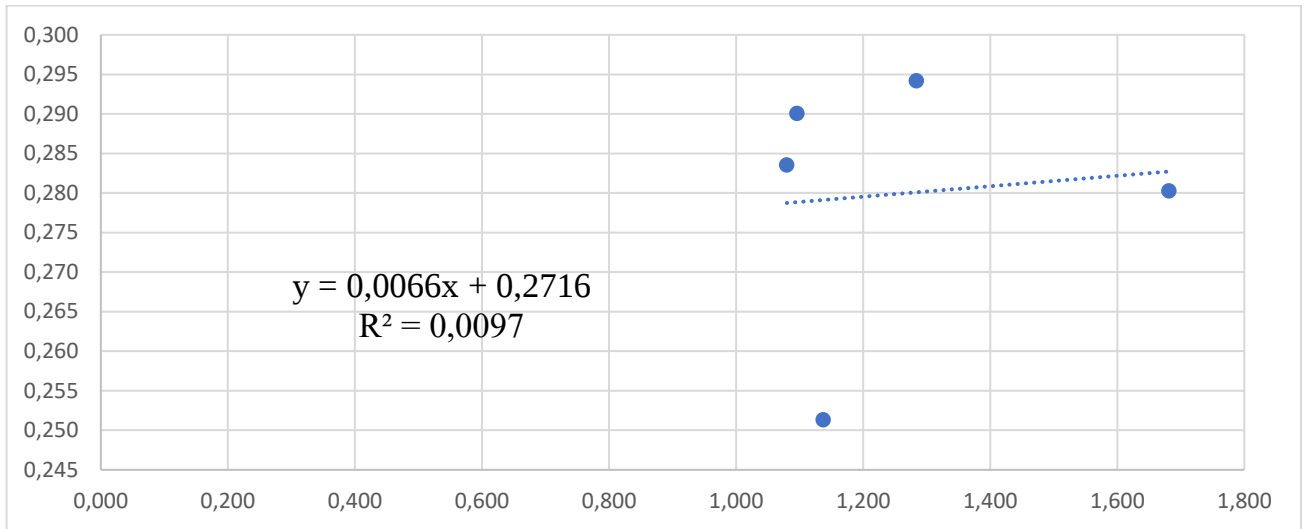


Рис. Д.83. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.17

$$y = 0,0066x^3 + 0,2716$$

$$R^2 = 0,0097$$

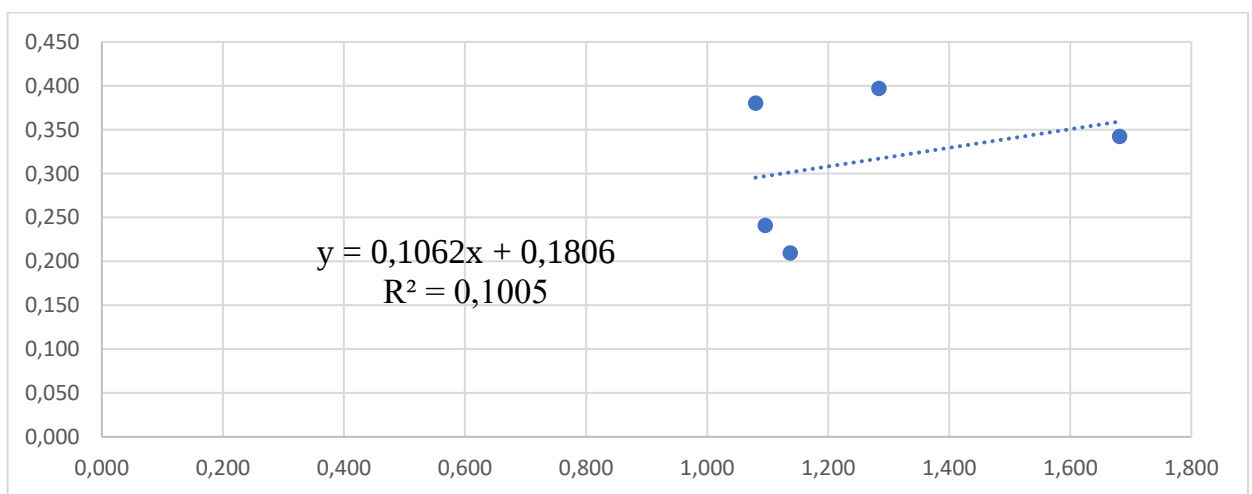


Рис. Д.84. Вплив ліквідності на страховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.17

$$y = 0,1062x_4 + 0,1806$$

$$R^2 = 0,1005$$

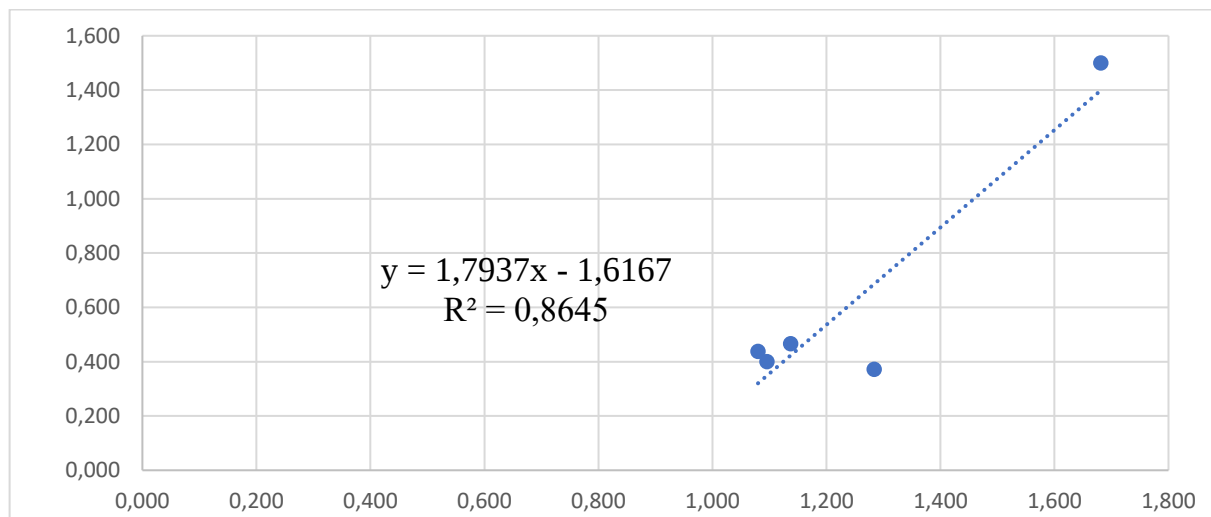


Рис. Д.85. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал
Джерело: побудовано на основі табл. Д.17

$$y = 1,7937x_5 - 1,6167$$

$$R^2 = 0,8645$$

Таблиця Д.18

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал ПрАТ «СГ «ТАС»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	1,072	0,000	1,039	9,892	0,783	0,180	1,260	0,245
2019	1,700	2,324	1,039	7,626	1,858	0,135	1,192	1,178
2020	1,066	1,096	1,045	8,998	0,611	0,060	1,038	0,123
2021	1,196	1,227	1,079	5,547	2,025	0,090	1,142	0,256
2022	1,726	0,833	1,226	6,342	2,179	0,250	0,885	0,029
2023	0,399	1,091	1,105	2,776	0,300	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [137]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10 – облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

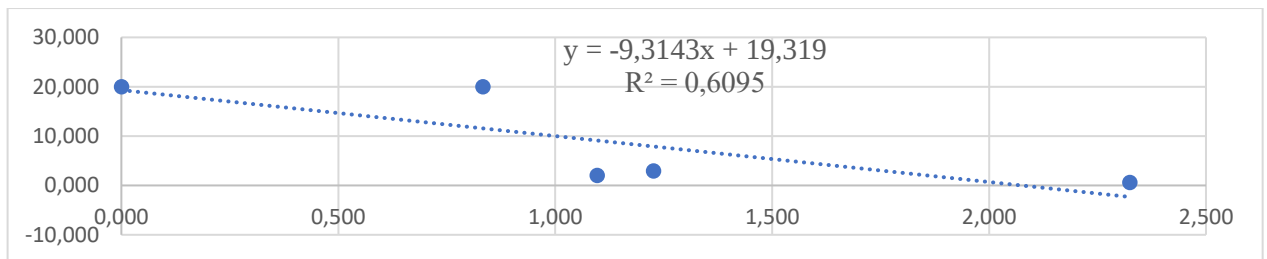


Рис. Д.86. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -9,3143x_6 + 19,319$$

$$R^2 = 0,6095$$

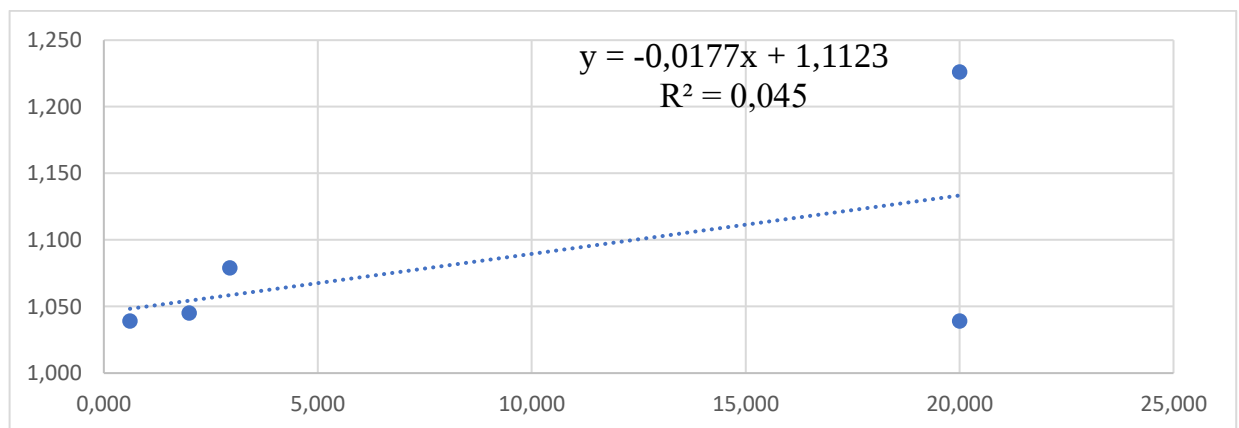


Рис. Д.87. Вплив темпу приросту інфляції України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -0,0177x_7 + 1,1123$$

$$R^2 = 0,045$$

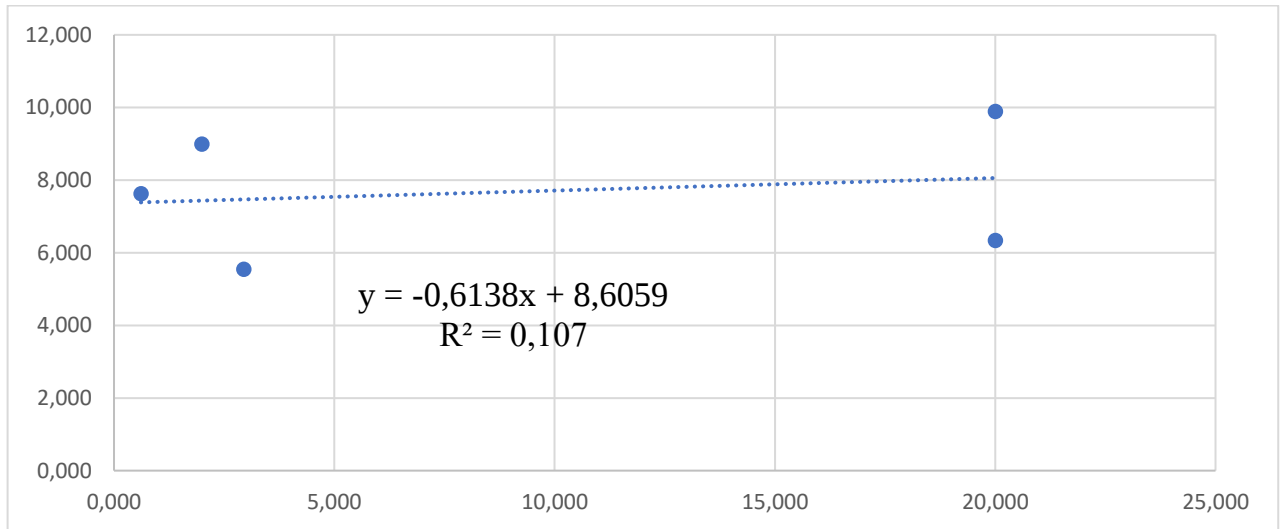


Рис. Д.88. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -0,6138x_8 + 8,6059$$

$$R^2 = 0,107$$

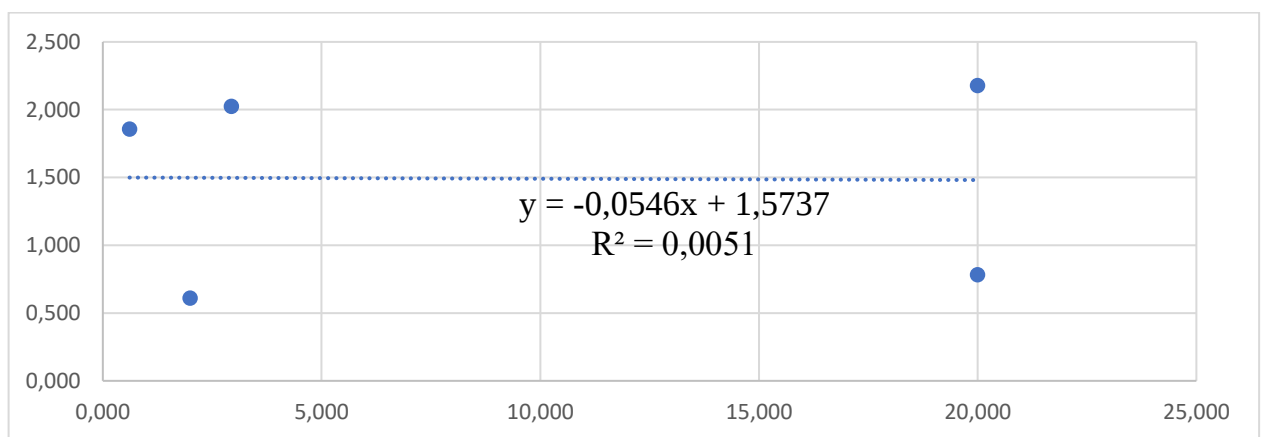


Рис. Д.89. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -0,0546x_9 + 1,5737$$

$$R^2 = 0,0051$$

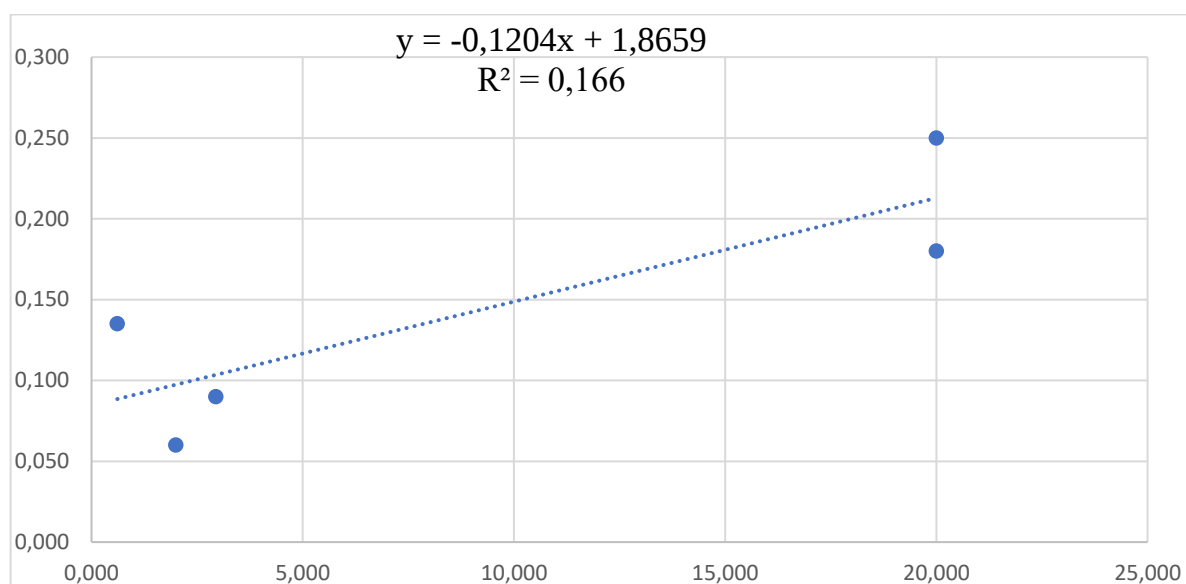


Рис. Д.90. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -0,1204x_{10} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

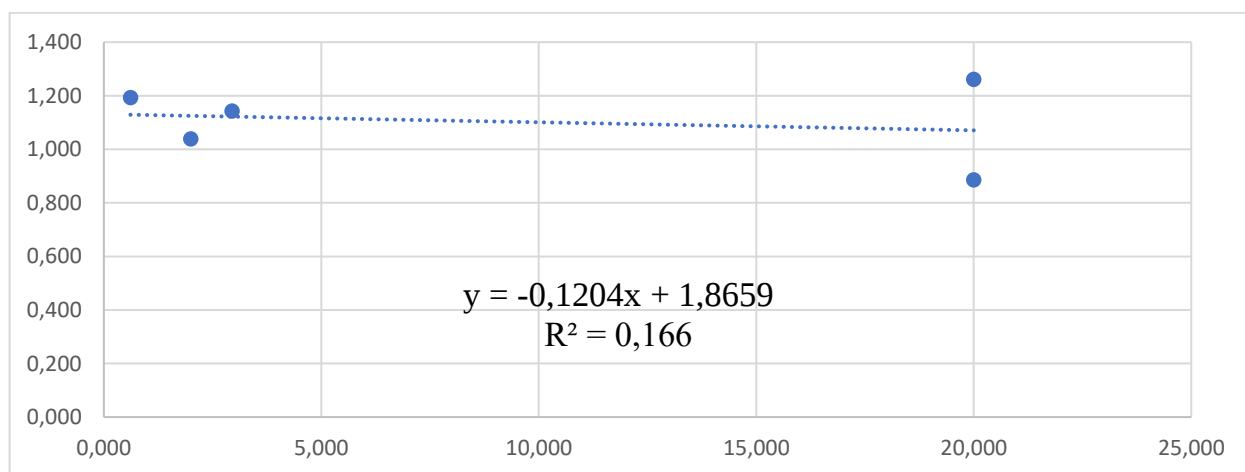


Рис. Д.91. Вплив темпу приросту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -0,1204x^{11} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

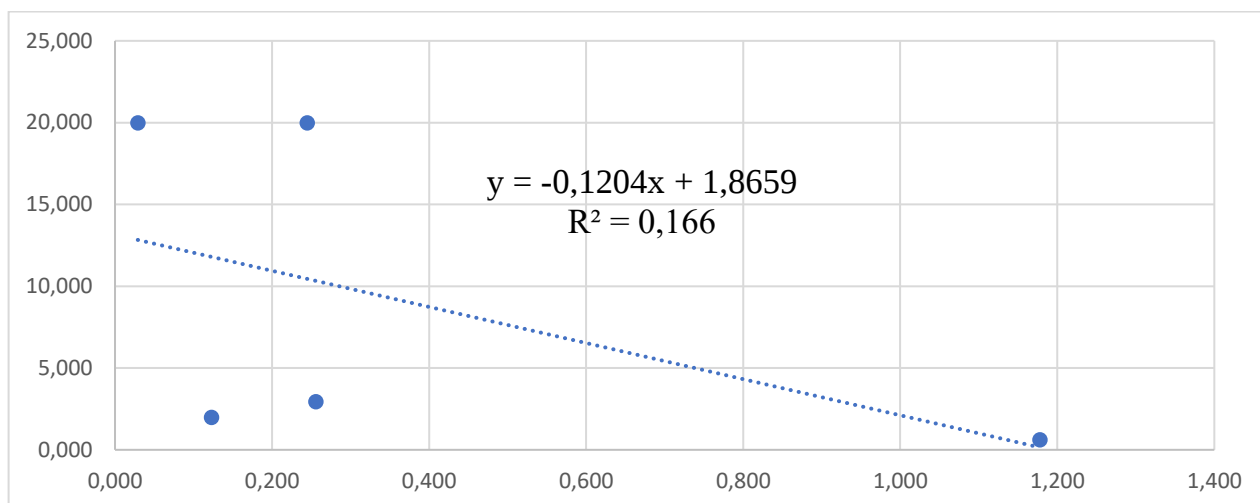


Рис. Д.92. Вплив темпу середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.18

$$y = -0,1204x^{12} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

Таблиця Д.19

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
перестраховий потенціал ПрАТ «СГ «ТАС»

	Y	X13	X14	X15	X5	X3
2018	1,621	0,101	0,283	0,770	0,393	0,280
2019	1,766	0,091	0,246	0,649	0,401	0,290
2020	0,164	0,058	0,212	0,621	0,438	0,284
2021	0,419	0,055	0,134	0,447	0,467	0,251
2022	0,246	0,037	0,127	0,337	0,372	0,294
2023	0,799	0,039	0,100	0,274	0,379	0,232

Джерело: розраховано самостійно на основі [137]

де

Y – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестраховування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X16 - збитковість страхових операцій;

X17 - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

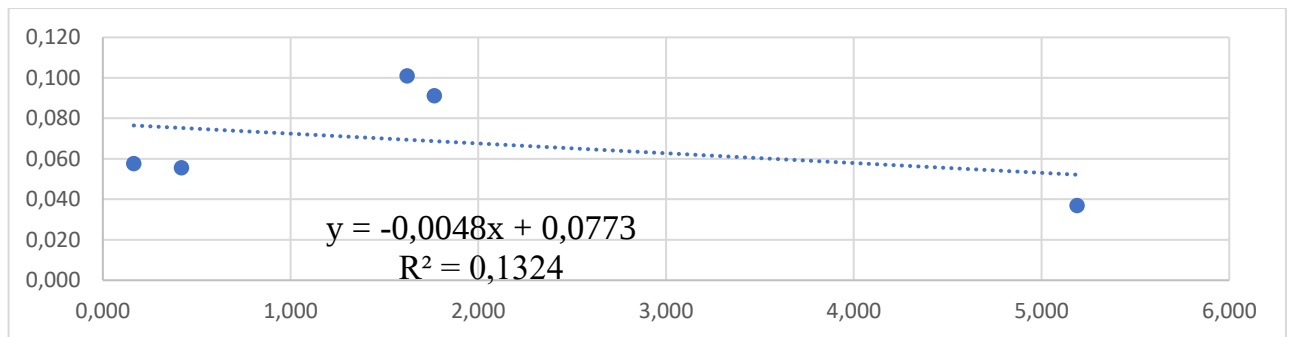


Рис. Д.93. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховування на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.19

$$y = -0,0048x_{13} + 0,0773$$

$$R^2 = 0,1324$$

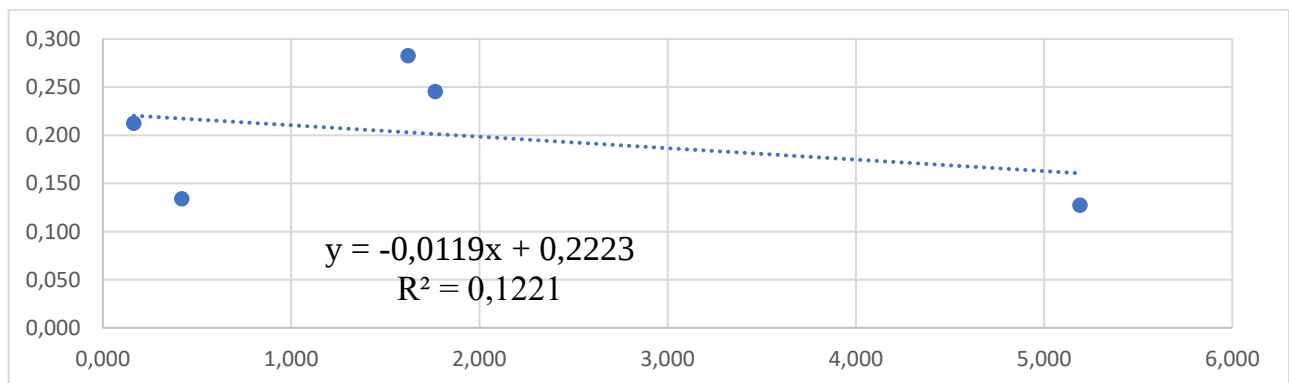


Рис. Д.94. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.19

$$y = -0,0119x_{14} + 0,2223$$

$$R^2 = 0,1221$$

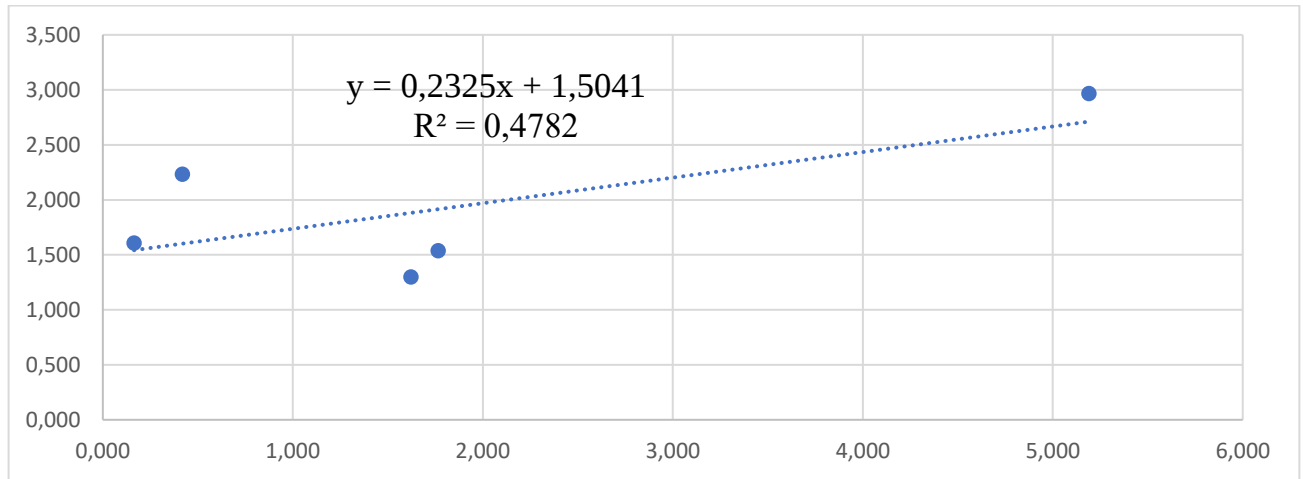


Рис. Д.95. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.19

$$y = 0,2325x_{15} + 1,5041$$

$$R^2 = 0,4782$$

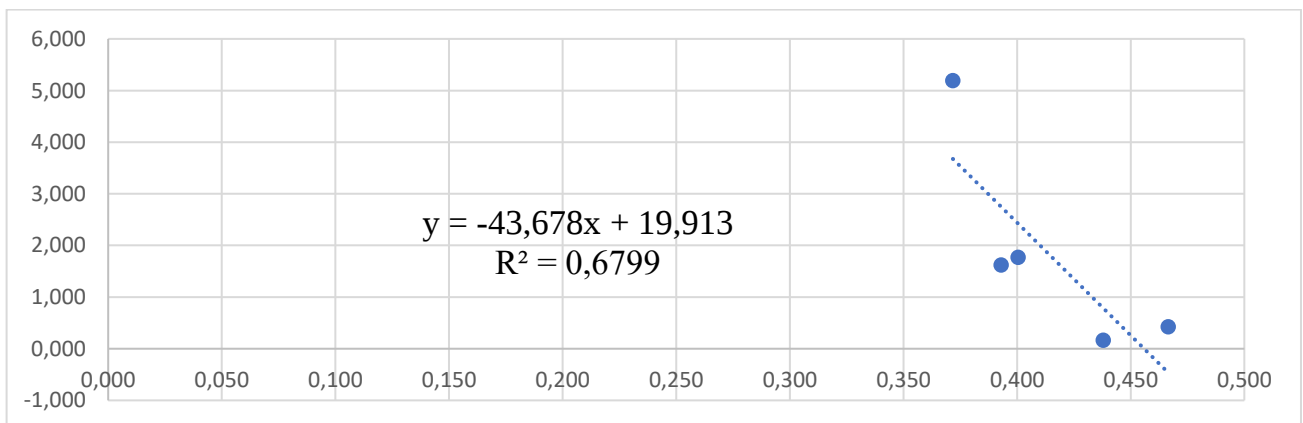


Рис. Д.96. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.19

$$y = -43,678x^5 + 19,913$$

$$R^2 = 0,6799$$

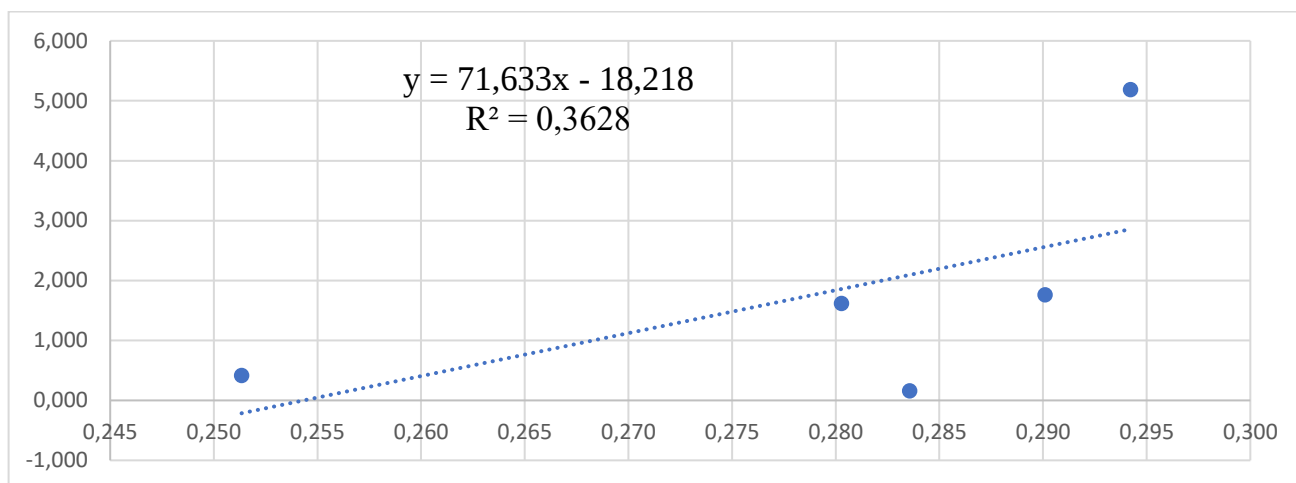


Рис. Д.97. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.19

$$y = 71,104x^3 - 18,394$$

$$R^2 = 0,3048$$

Таблиця Д.20

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на потенціал фінансової стійкості ПрАТ «СГ «ТАС»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,000	0,390	0,003	0,281	1,390	1,287
2019	0,175	0,409	0,060	0,290	1,409	1,315
2020	0,000	0,396	0,068	0,284	1,396	1,256
2021	0,000	0,336	0,037	0,251	1,336	1,371
2022	1,132	0,417	0,125	0,294	1,417	1,301
2023	0,000	0,254	0,022	0,232	1,301	1,345

Джерело: розраховано самостійно на основі [137]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17 – рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

Однофакторна модель

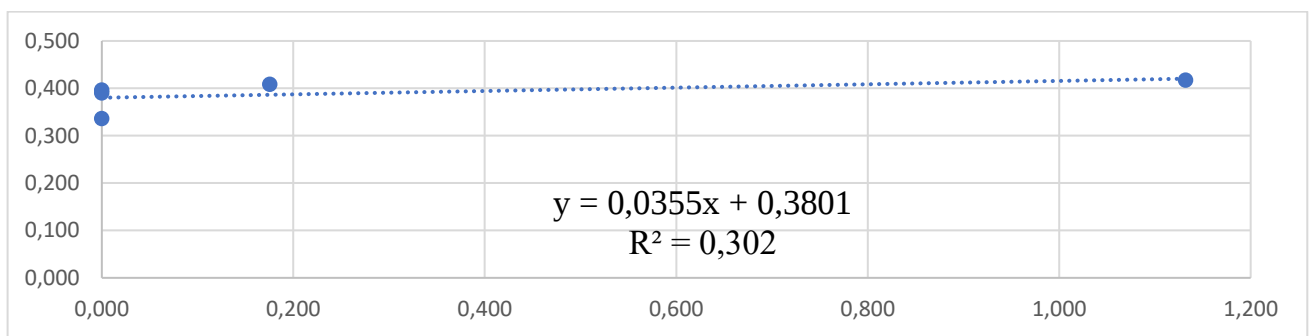


Рис. Д.98. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.20

$$y = 0,0355x_{16} + 0,3801$$

$$R^2 = 0,302$$

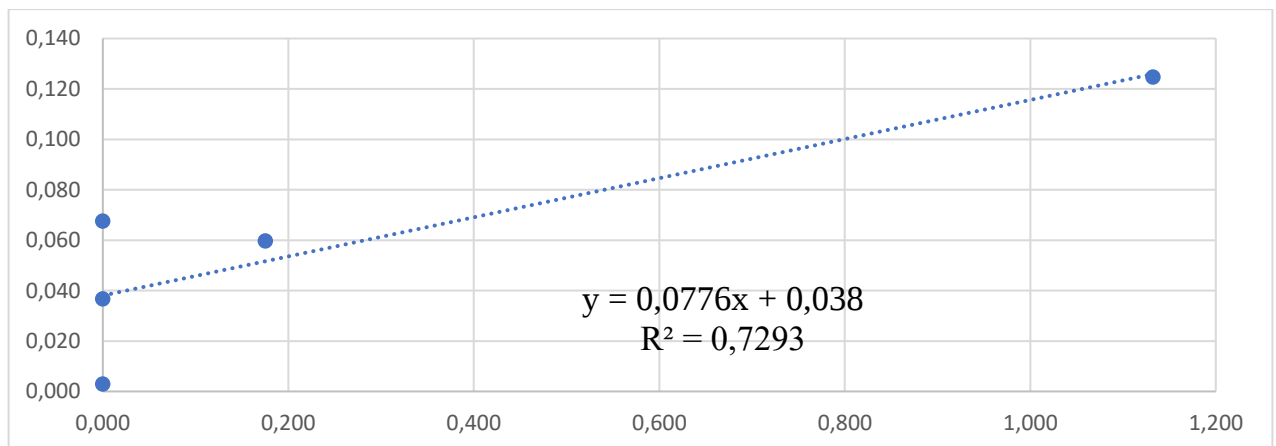


Рис. Д.99. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.20

$$y = 0,0776x_{17} + 0,038$$

$$R^2 = 0,7293$$

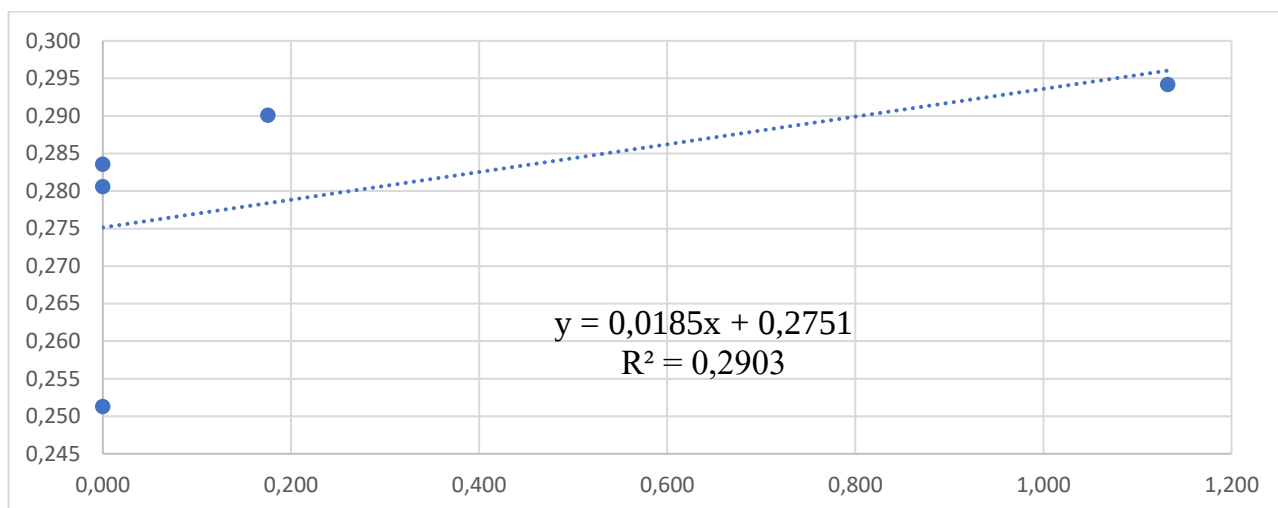


Рис. Д.100. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.20

$$y = 0,0185x_{18} + 0,2751$$

$$R^2 = 0,2903$$

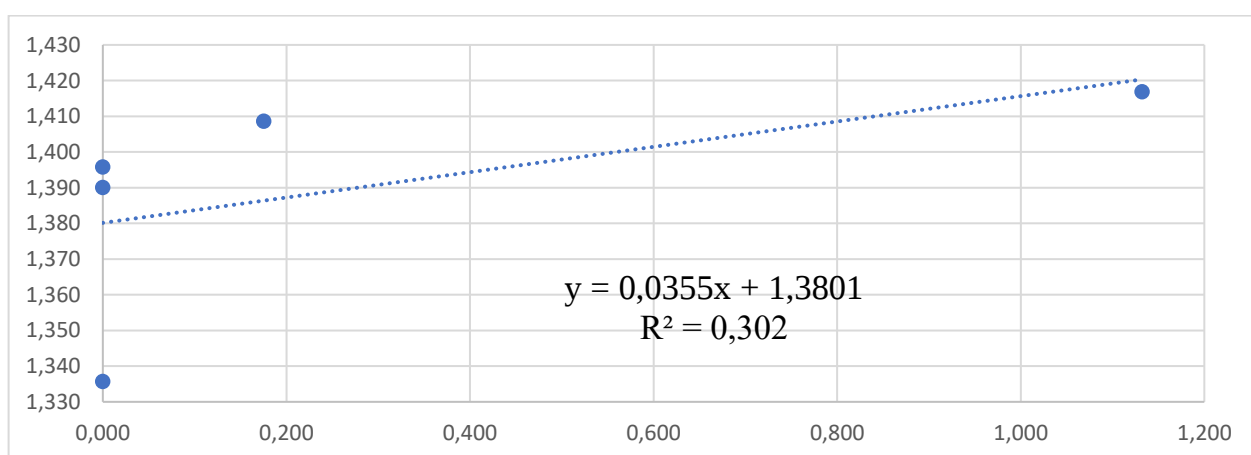


Рис. Д.101. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.20

$$y = 0,0355x_{19} + 1,3801$$

$$R^2 = 0,302$$

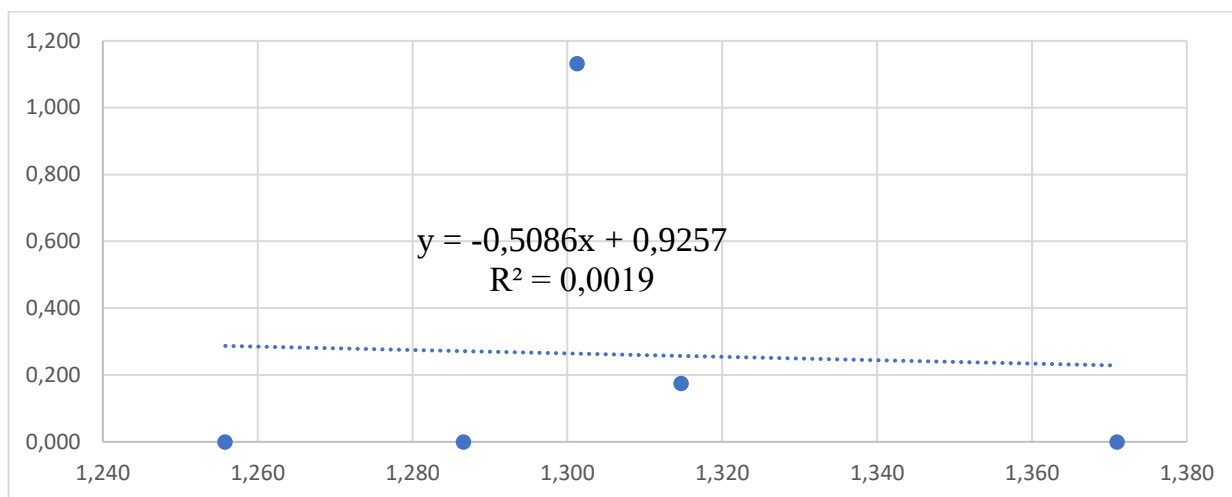


Рис. Д.102. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.20

$$y = -0,5086x_{20} + 0,9257$$

$$R^2 = 0,0019$$

Таблиця Д.21

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на страховий потенціал АТ «СК «Уніка»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	1,607	0,532	1,884	0,177	0,238	0,350
2019	1,179	0,46	1,743	0,218	0,521	0,396
2020	0,731	0,492	2,403	0,305	0,614	0,442
2021	1,866	0,441	0,987	0,395	0,231	0,398
2022	1,022	0,457	2,078	0,308	0,221	0,368
2023	1,092	0,472	2,277	0,440	0,856	0,474

Джерело: розраховано самостійно на основі [142]

де

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду;

X4 – коефіцієнт ліквідності;

X5 - збитковість страховий операцій.

Однофакторна модель.

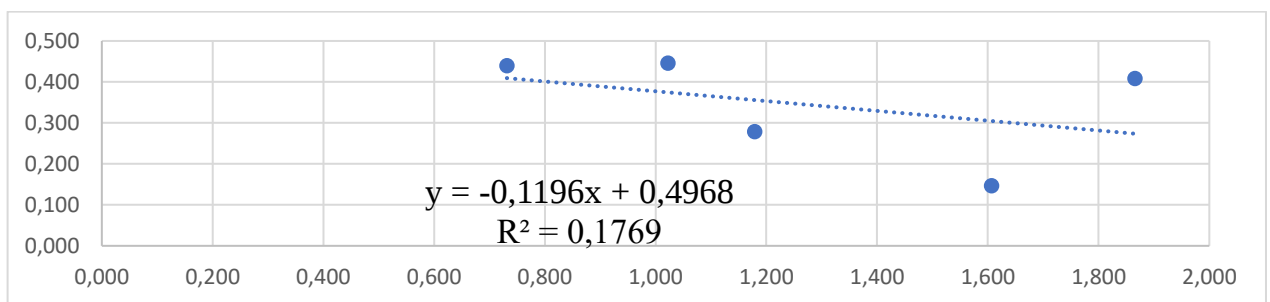


Рис. Д.103. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.21

$$y = -0,1196x_1 + 0,4968$$

$$R^2 = 0,1769$$

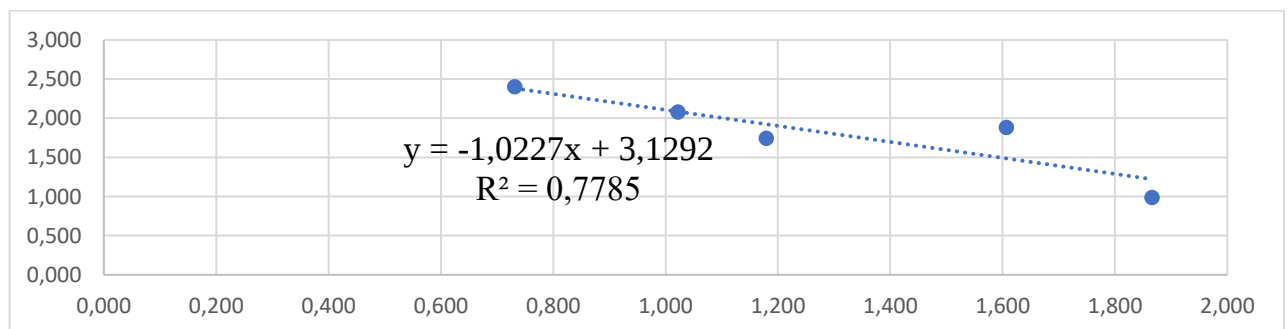


Рис. Д.104. Чинник впливу маржі платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.21

$$y = -1,0227x^2 + 3,1292$$

$$R^2 = 0,7785$$

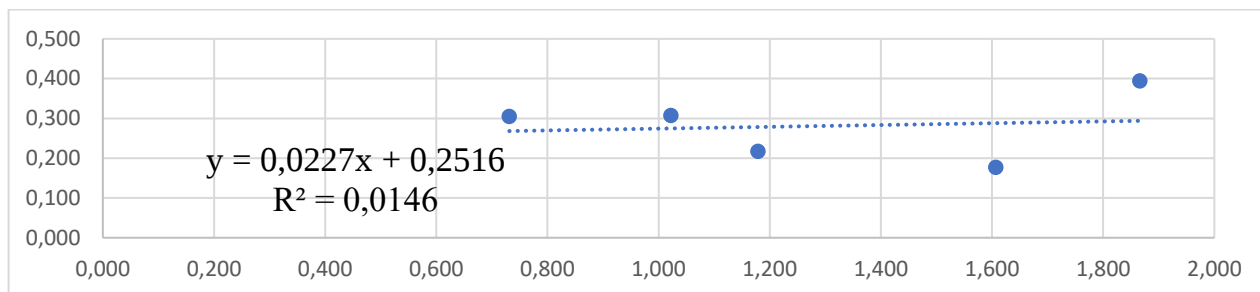


Рис. Д.105. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.21

$$y = 0,0227x^{34} + 0,2516$$

$$R^2 = 0,0146$$

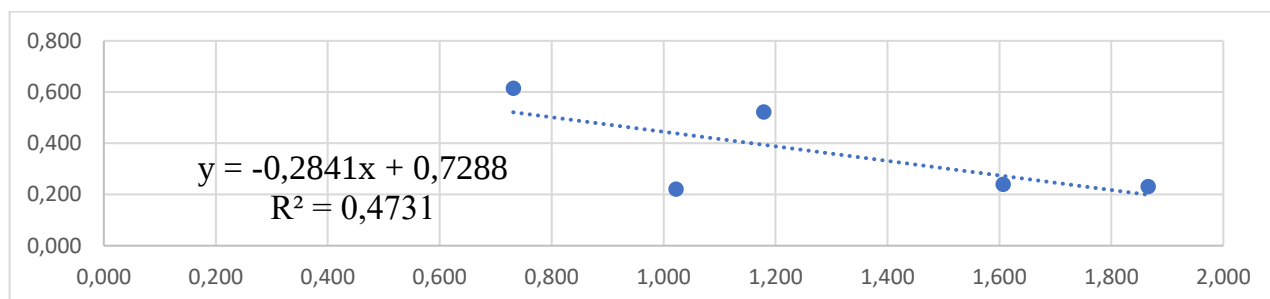


Рис. Д.106. Вплив ліквідності на страховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.21

$$y = -0,2841x^4 + 0,7288$$

$$R^2 = 0,4731$$

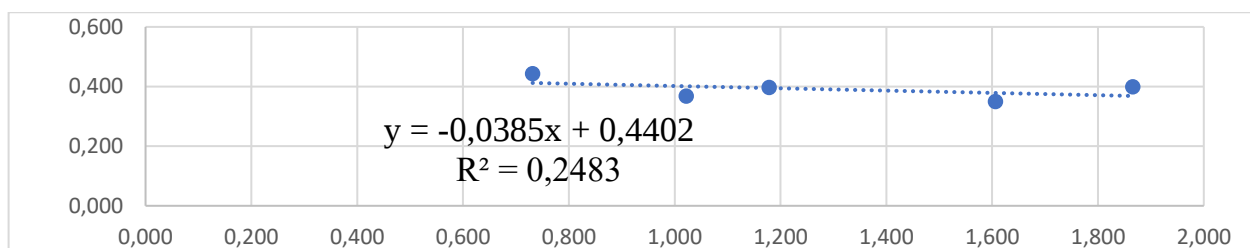


Рис. Д.107. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал
Джерело: побудовано на основі табл. Д.21

$$y = -0,0385x + 0,4402$$

$$R^2 = 0,2483$$

Таблиця Д.22

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал АТ «СК «Уніка»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	1,152	0,144	1,039	1,575	1,048	0,180	1,260	0,245
2019	0,610	1,070	1,039	4,518	1,412	0,135	1,192	1,178
2020	1,994	2,810	1,045	3,218	1,120	0,060	1,038	0,123
2021	2,944	-2,406	1,079	2,675	0,760	0,090	1,142	0,256
2022	0,834	0,498	1,226	4,721	1,937	0,250	0,885	0,029
2023	0,719	0,868	1,105	7,731	1,126	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [142]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10 – облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

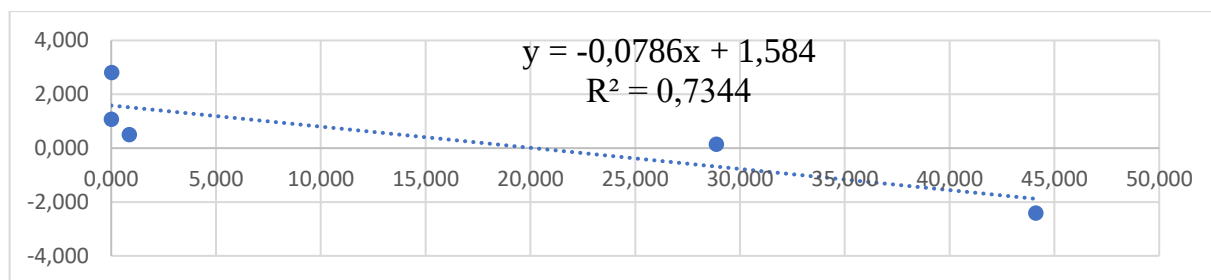


Рис. Д.108. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,0786x_6 + 1,584$$

$$R^2 = 0,7344$$

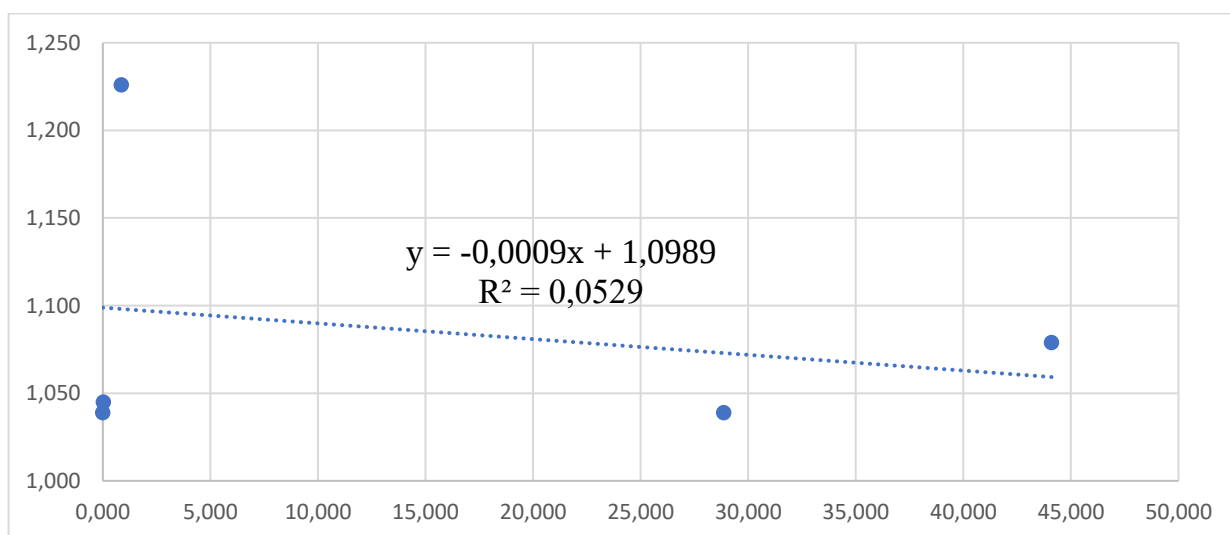


Рис. Д.109. Вплив темпу приросту інфляції України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,0009x_7 + 1,0989$$

$$R^2 = 0,0529$$

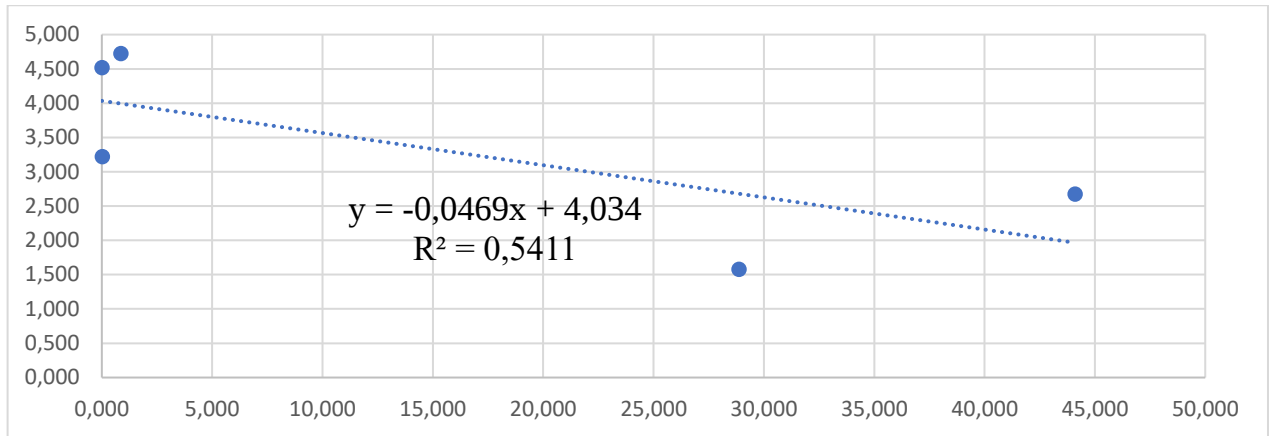


Рис. Д.110. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,0469x_8 + 4,034$$

$$R^2 = 0,5411$$

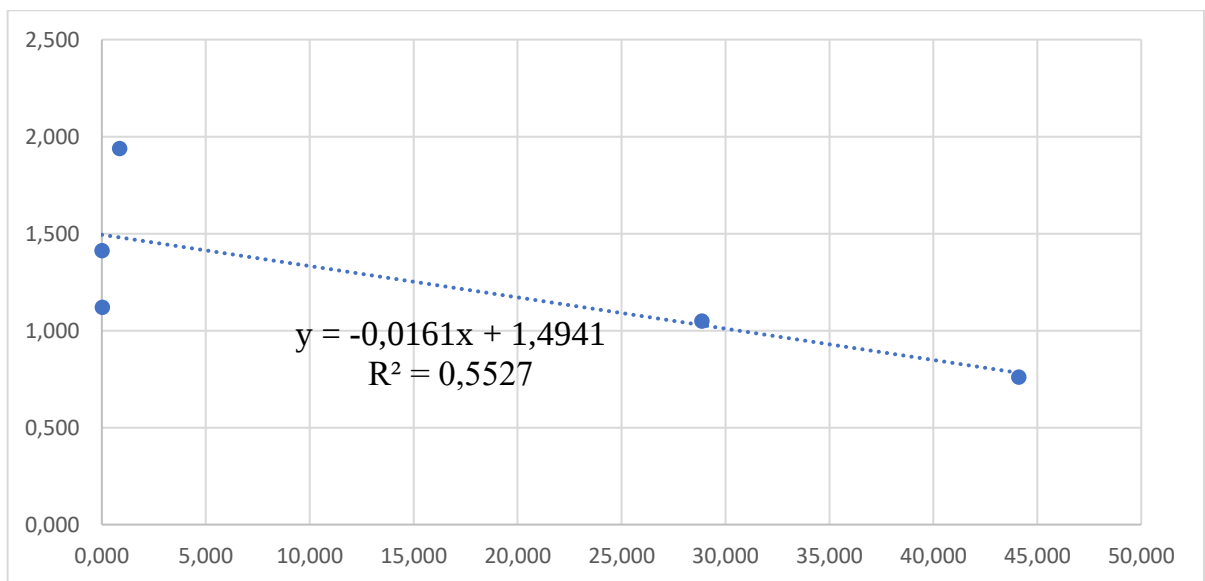


Рис. Д.11. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,0161x_9 + 1,4941$$

$$R^2 = 0,5527$$

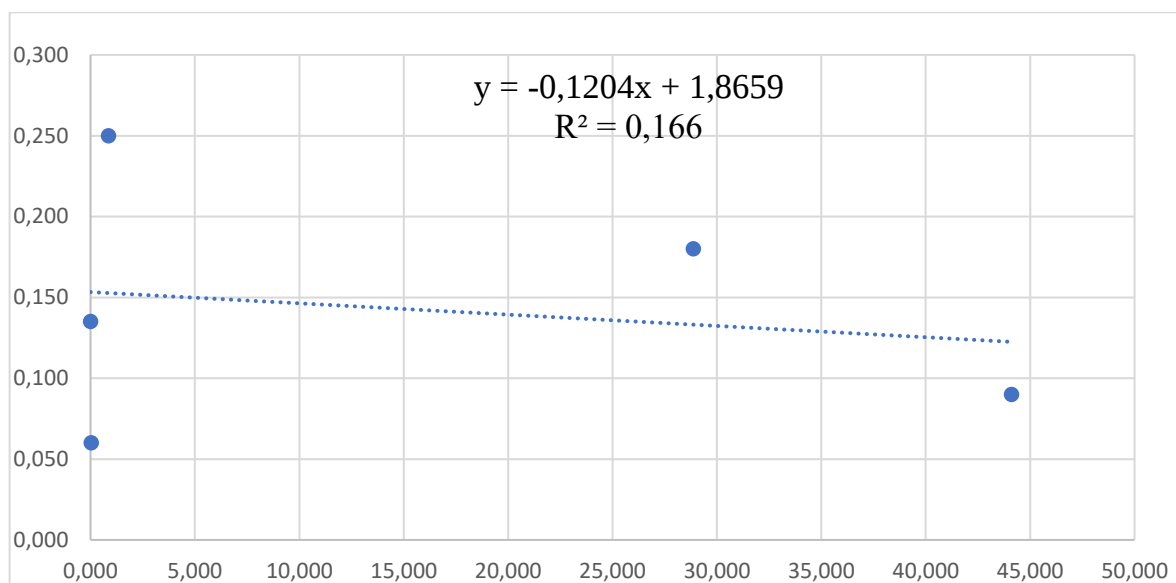


Рис. Д.112. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,1204x_{10} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

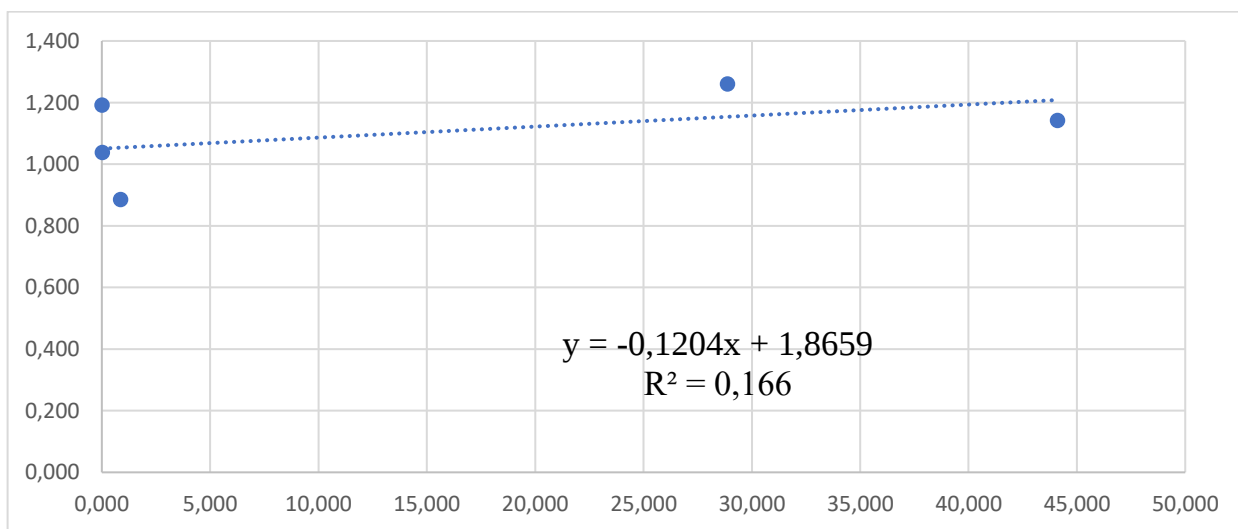


Рис. Д.113. Вплив темпу приросту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,1204x_{11} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

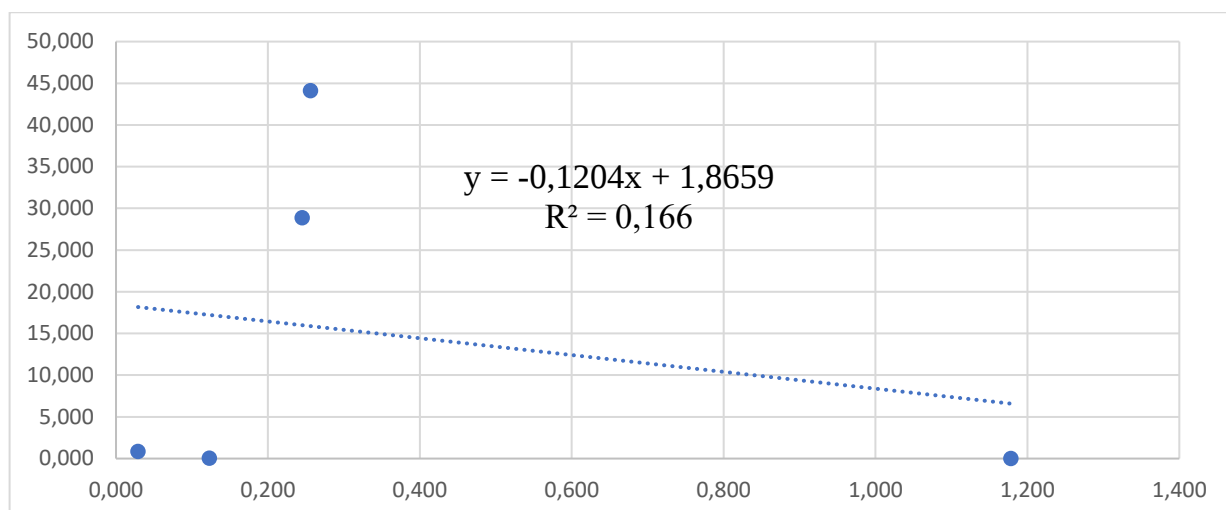


Рис. Д.114. Вплив темпу середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.22

$$y = -0,1204x + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

Таблиця Д.23

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
перестраховий потенціал АТ «СК «Уніка»

	Y	X13	X14	X15	X5	X3
2018	0,886	0,208	0,161	0,975	0,389	0,347
2019	0,104	0,123	0,022	3,053	0,370	0,315
2020	7,322	0,129	0,016	0,630	0,396	0,330
2021	13,749	0,130	0,152	1,089	0,418	0,401
2022	0,966	0,075	0,825	2,800	0,370	0,307
2023	0,799	0,062	0,602	11,261	0,474	0,440

Джерело: розраховано самостійно на основі [142]

де

Y – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестраховування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X5- збитковість страхових операцій;

X3 - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

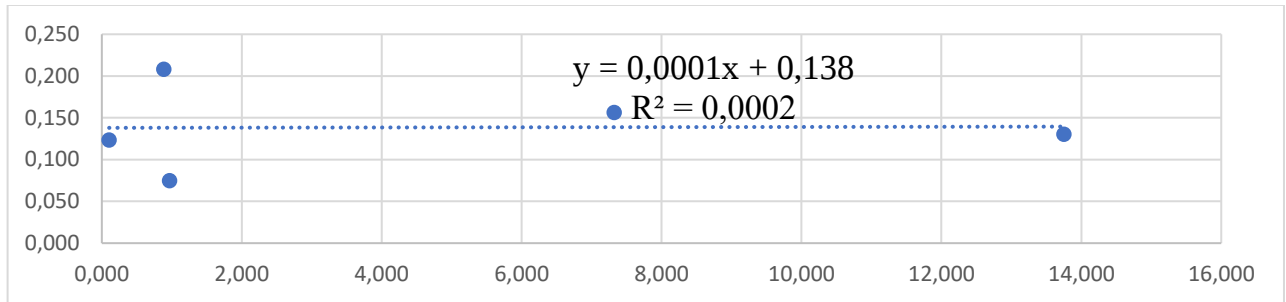


Рис. Д.115. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховання на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.23

$$y = 0,0001x_{13} + 0,138$$

$$R^2 = 0,0002$$

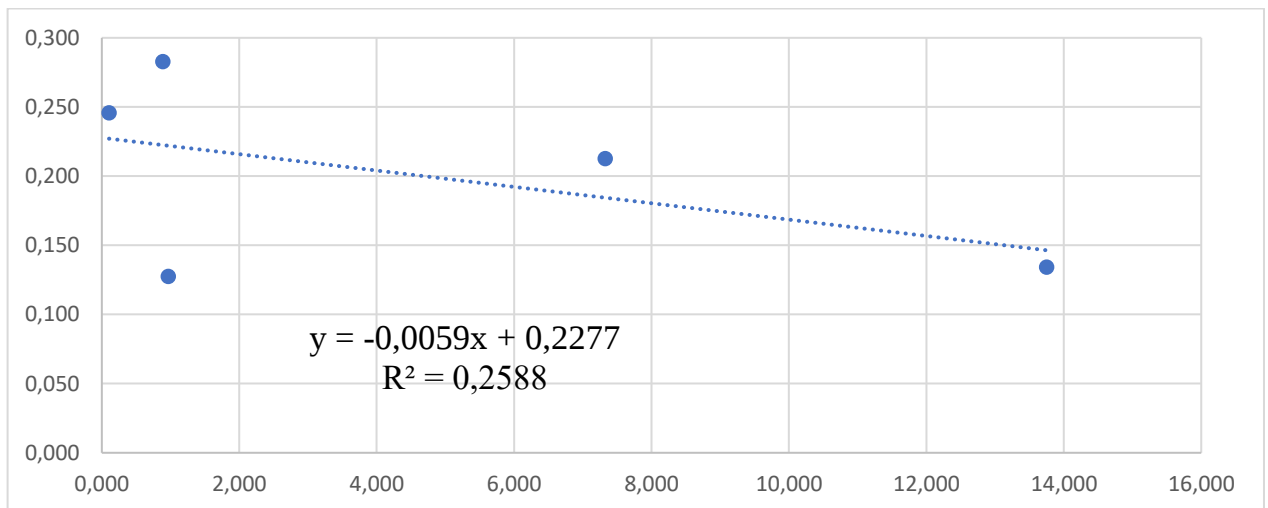


Рис. Д.116. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.23

$$y = -0,0059x_{14} + 0,2277$$

$$R^2 = 0,2588$$

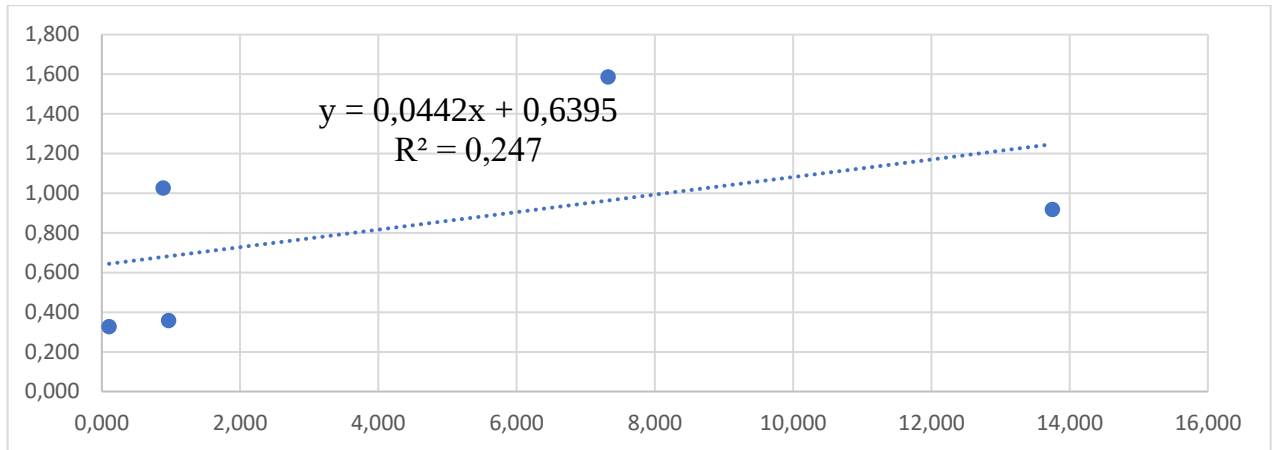


Рис. Д.117. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.23

$$y = 0,0442x + 0,6395$$

$$R^2 = 0,247$$

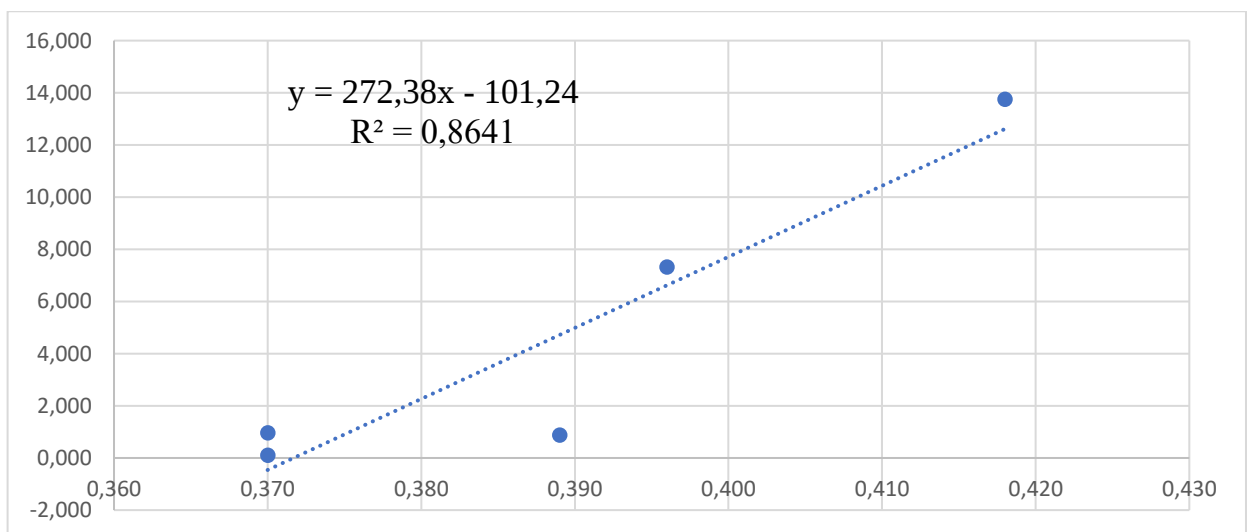


Рис. Д.118. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.23

$$y = 272,38x - 101,24$$

$$R^2 = 0,8641$$

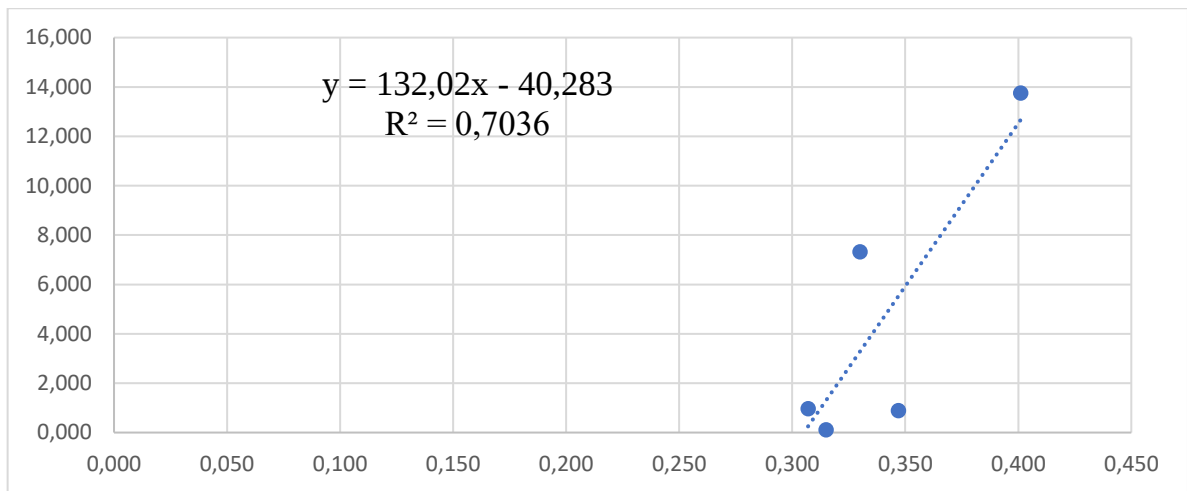


Рис. Д.119. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.23

$$y = 71,104x_3 - 18,394$$

$$R^2 = 0,3048$$

Таблиця Д.24

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
потенціал фінансової стійкості АТ «СК «Уніка»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,306	0,532	0,012	0,128	1,146	3,340
2019	0,000	0,460	0,041	0,218	1,278	1,762
2020	0,000	0,492	0,147	0,305	1,440	0,518
2021	0,000	0,441	0,048	0,264	1,408	1,409
2022	1,536	0,457	0,146	0,308	1,445	1,190
2023	0,000	0,280	0,138	0,440	1,785	1,568

Джерело: розраховано самостійно на основі [142]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17 – рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

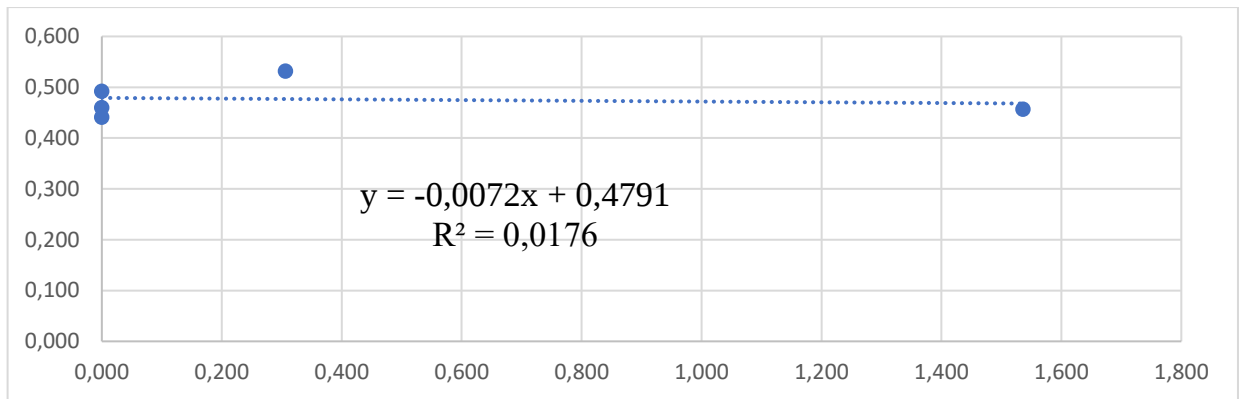


Рис. Д.120. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.24

$$y = -0,0072x16 + 0,4791$$

$$R^2 = 0,0176$$

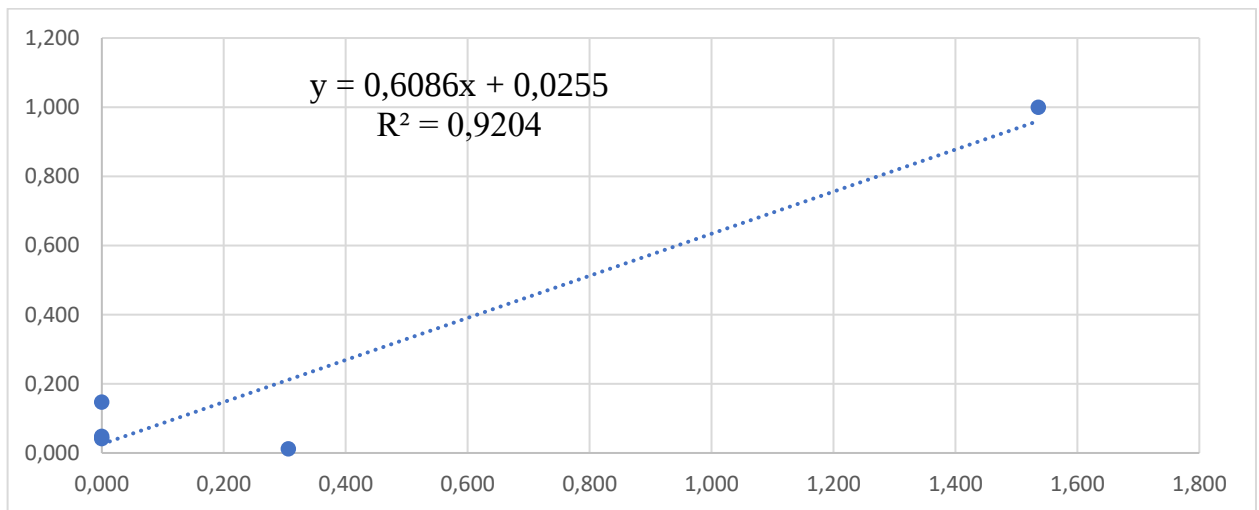


Рис. Д.121. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.24

$$y = 0,6086x17 + 0,0255$$

$$R^2 = 0,9204$$

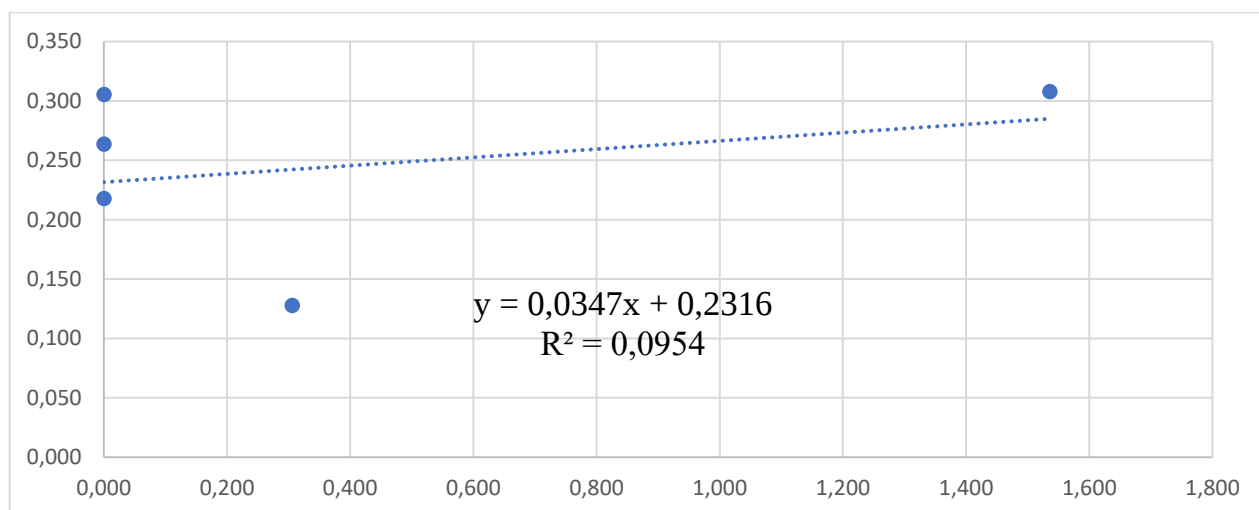


Рис. Д.122. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.24

$$y = 0,0347x_{18} + 0,2316$$

$$R^2 = 0,0954$$

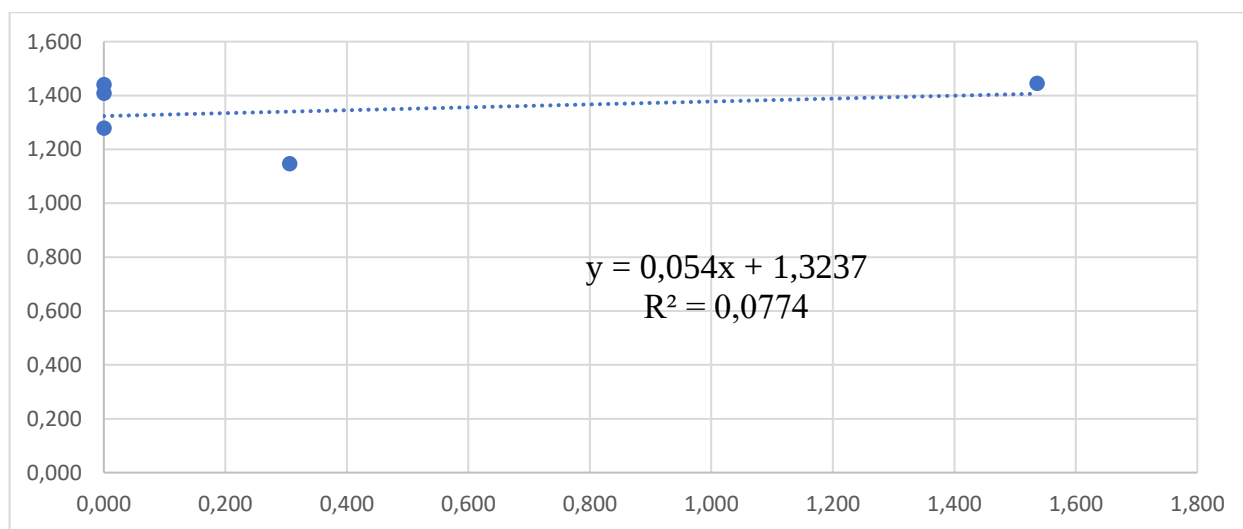


Рис. Д.123. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.24

$$y = 0,054x_{19} + 1,3237$$

$$R^2 = 0,0774$$

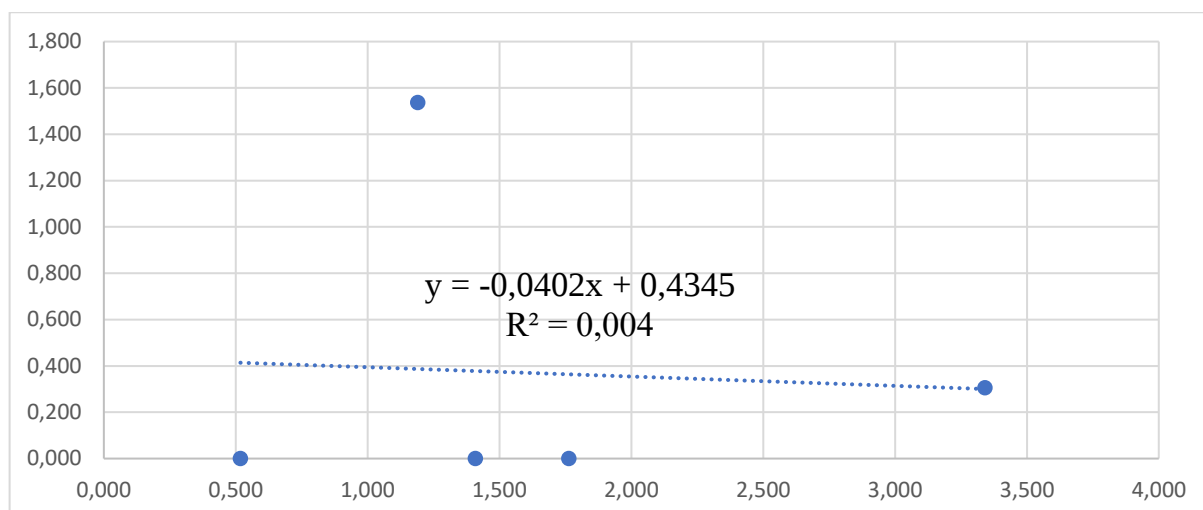


Рис. Д.124. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.24

$$y = -0,0402x + 0,4345$$

$$R^2 = 0,004$$

Таблиця Д.25

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на страховий потенціал ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»

	Y	X1	X2	X3	X4	X5
2018	0,792	0,273	0,730	0,214	0,309	0,190
2019	1,108	0,290	1,113	0,225	0,339	0,241
2020	1,793	0,290	0,920	0,225	0,408	0,291
2021	1,438	0,329	1,151	0,247	0,304	0,357
2022	0,727	0,344	1,163	0,256	0,290	0,361
2023	1,348	0,325	7,418	0,290	0,411	0,368

Джерело: розраховано самостійно на основі [139]

де

Y – темп росту страхового потенціалу;

X1 – коефіцієнт поточної платоспроможності;

X2 – темп росту маржі платоспроможності;

X3 – коефіцієнт фінансової стійкості страхового фонду;

X4 – коефіцієнт ліквідності;

X5 - збитковість страховий операцій.

Однофакторна модель.

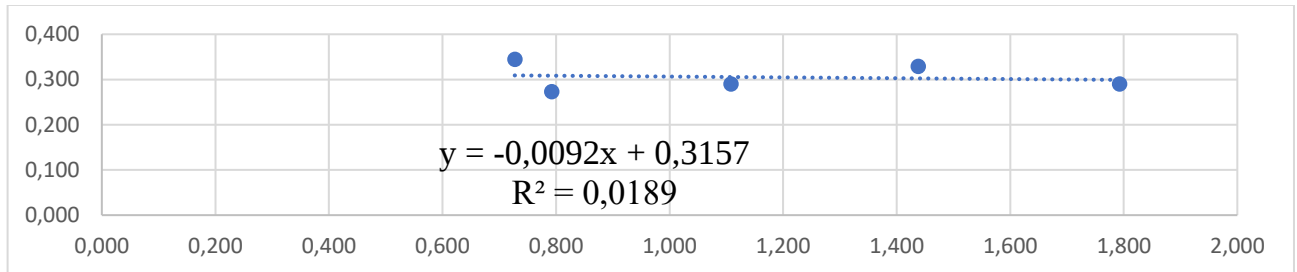


Рис. Д.125. Чинник впливу поточної платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.25

$$y = -0,0092x_{12} + 0,3157$$

$$R^2 = 0,0189$$

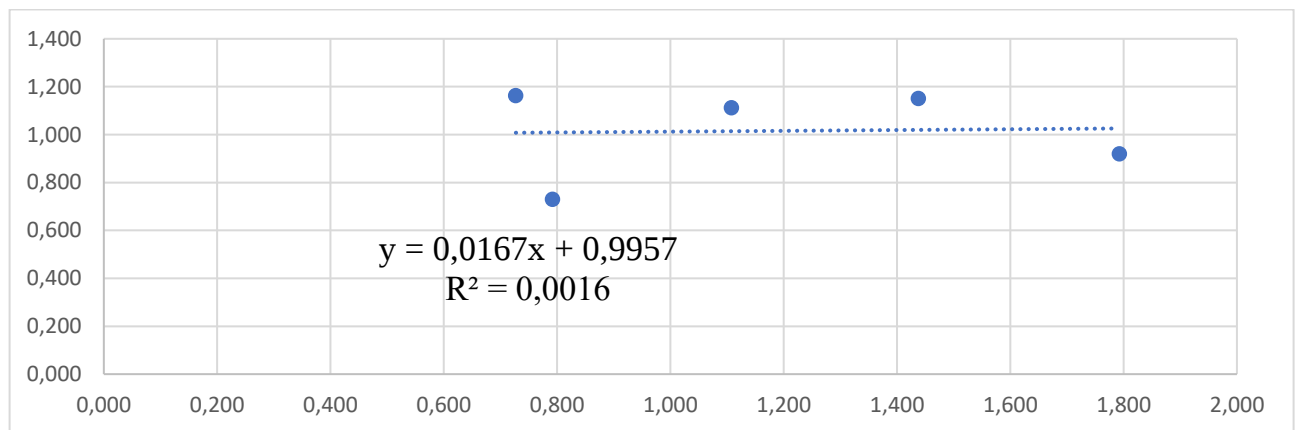


Рис. Д.126. Чинник впливу маржи платоспроможності на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.25

$$y = 0,0167x_2 + 0,9957$$

$$R^2 = 0,0016$$

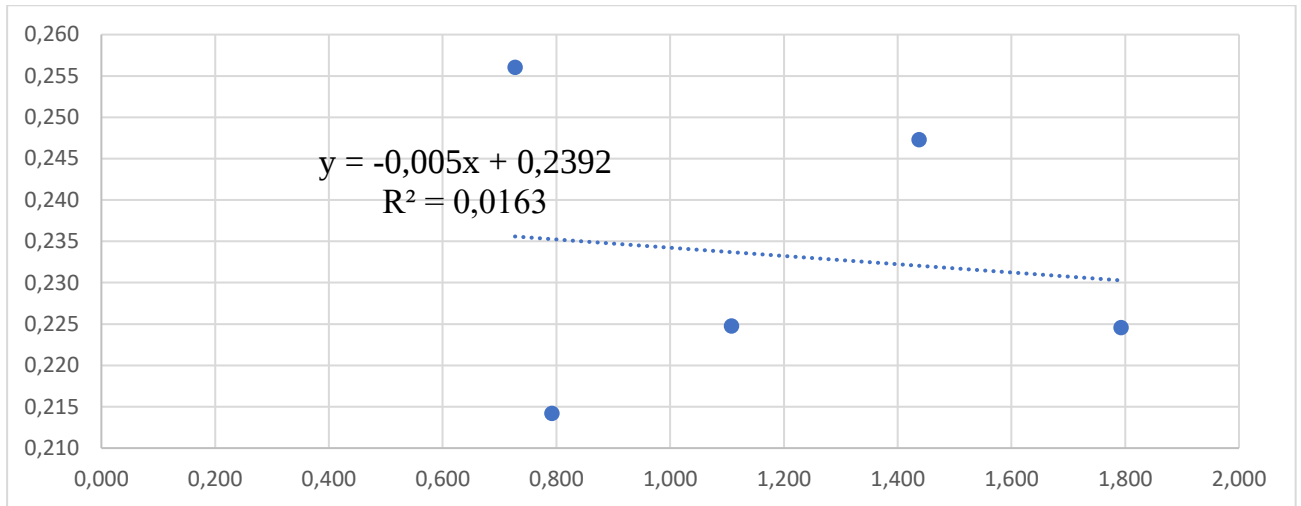


Рис. Д.127. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на страховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.25

$$y = -0,005x + 0,2392$$

$$R^2 = 0,0163$$

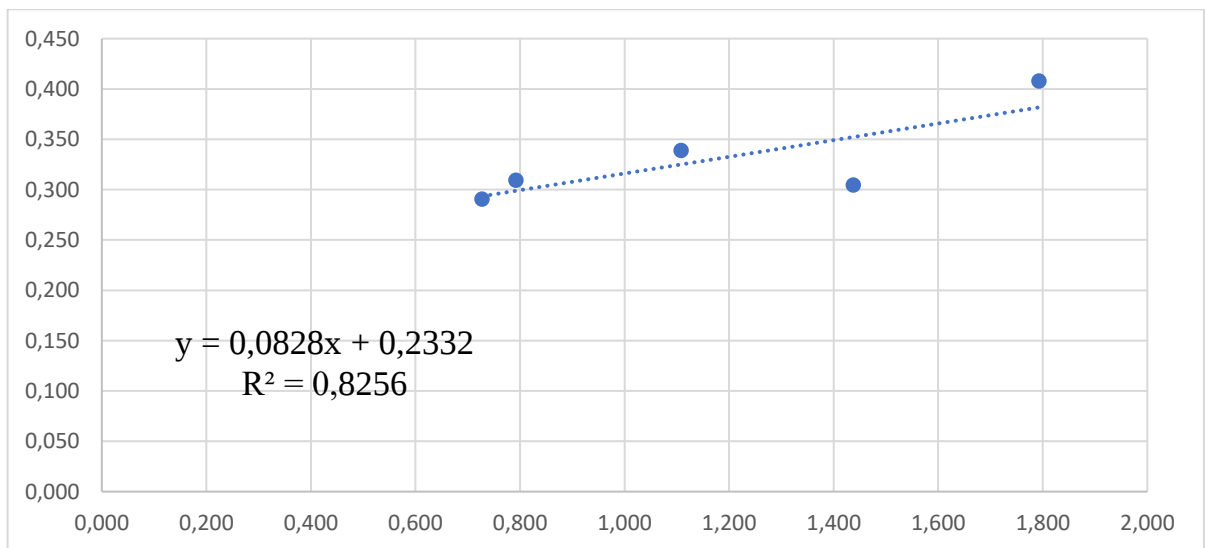


Рис. Д.128. Вплив ліквідності на страховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.25

$$y = 0,0828x + 0,2332$$

$$R^2 = 0,8256$$

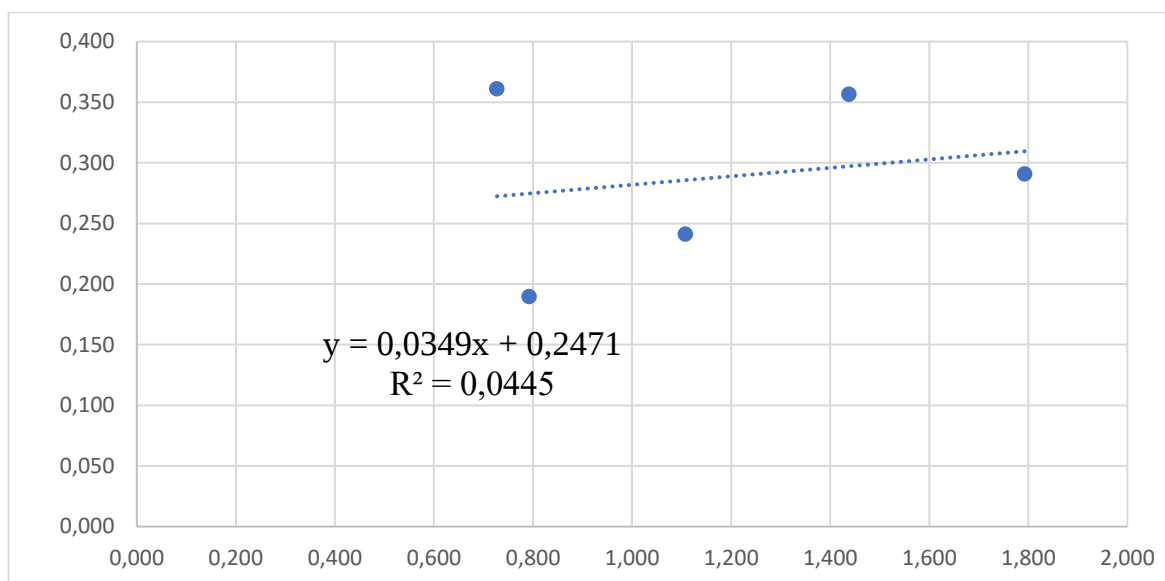


Рис. Д.129. Вплив збитковості страхових операцій на страховий потенціал
Джерело: побудовано на основі табл. Д.25

$$y = 0,0349x + 0,2471$$

$$R^2 = 0,0445$$

Таблиця Д.26

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
інвестиційний потенціал ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»

	Y	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12
2018	1,152	0,347	1,039	2,865	0,783	0,180	1,260	0,245
2019	0,610	0,155	1,039	7,100	1,858	0,135	1,192	1,178
2020	1,994	1,471	1,045	9,186	0,611	0,060	1,038	0,123
2021	2,944	0,459	1,079	11,286	2,025	0,090	1,142	0,256
2022	0,834	0,512	1,226	46,373	2,179	0,250	0,885	0,029
2023	0,000	0,584	1,105	9,480	0,147	0,150	0,938	0,069

Джерело: розраховано самостійно на основі [139]

де

Y – темп росту інвестиційного потенціалу;

X6 – дохідність по вкладенням за видами ресурсів;

X7 – інфляція;

X8 – покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань;

X9 – показник ліквідності активів;

X10 – облікова ставка НБУ;

X11 – зростання ВВП;

X12 – середня заробітна плата.

Однофакторна модель

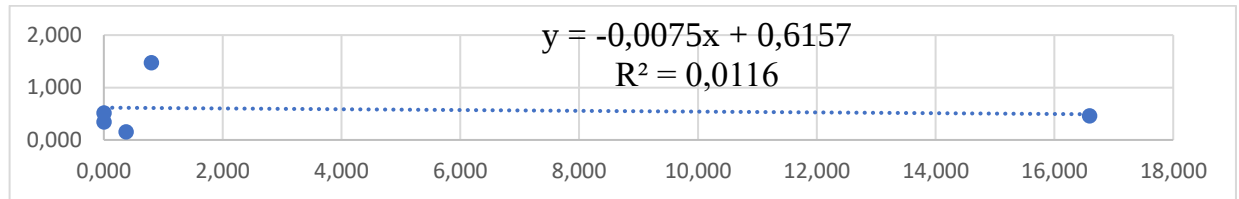


Рис. Д.130. Вплив дохідності по вкладенням за видами ресурсів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,0075x_6 + 0,6157$$

$$R^2 = 0,0116$$

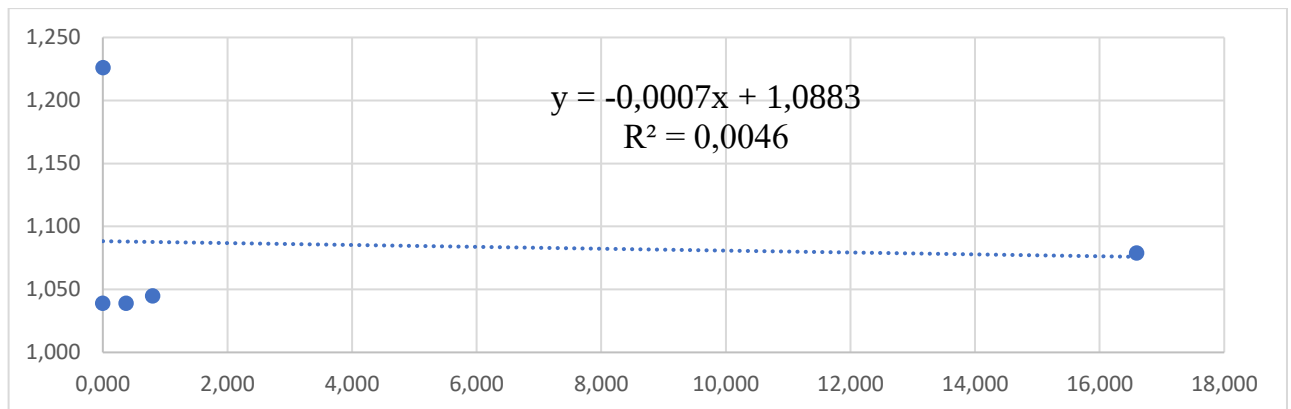


Рис. Д.131. Вплив темпу приросту інфляції України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,0007x_7 + 1,0883$$

$$R^2 = 0,0046$$

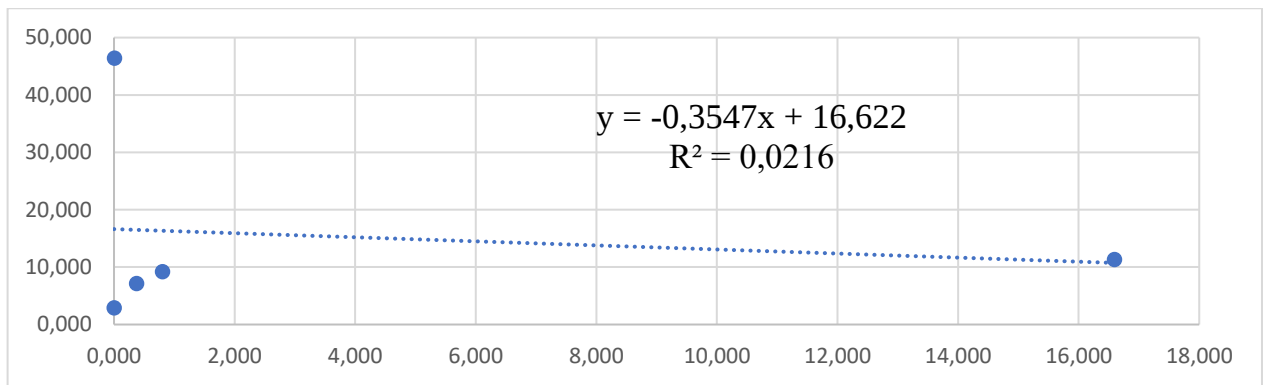


Рис.Д.132. Вплив покриття ліквідними активами та інвестиціями страхових зобов'язань

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,3547x + 16,622$$

$$R^2 = 0,0216$$

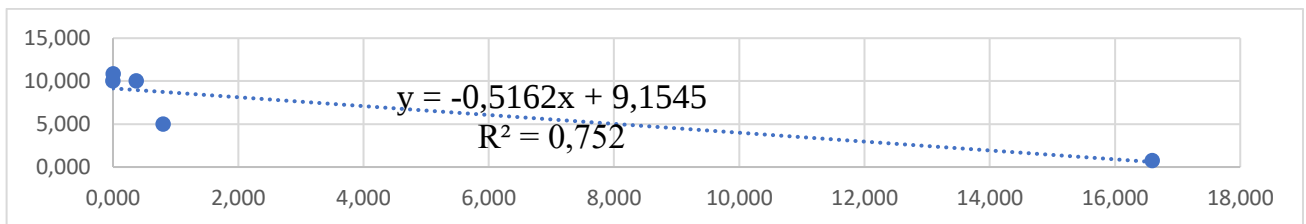


Рис. Д.133. Вплив показника ліквідності активів

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,5162x + 9,1545$$

$$R^2 = 0,752$$

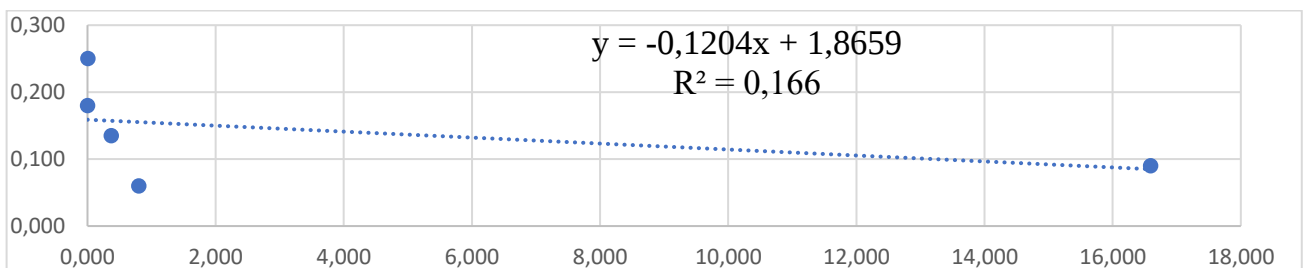


Рис. Д.134. Вплив облікової ставки НБУ

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,1204x_{10} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

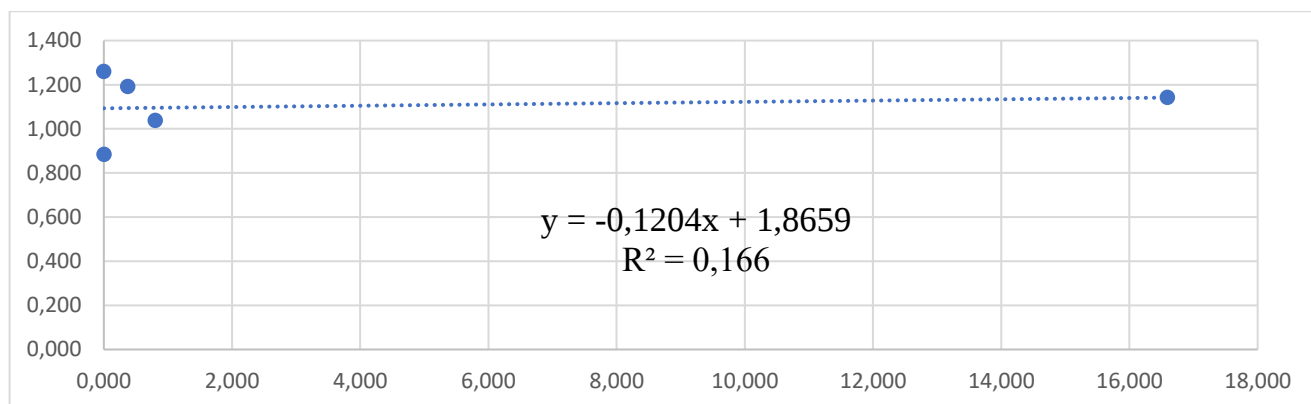


Рис. Д.135. Вплив темпу приросту реального ВВП України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,1204x_{11} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

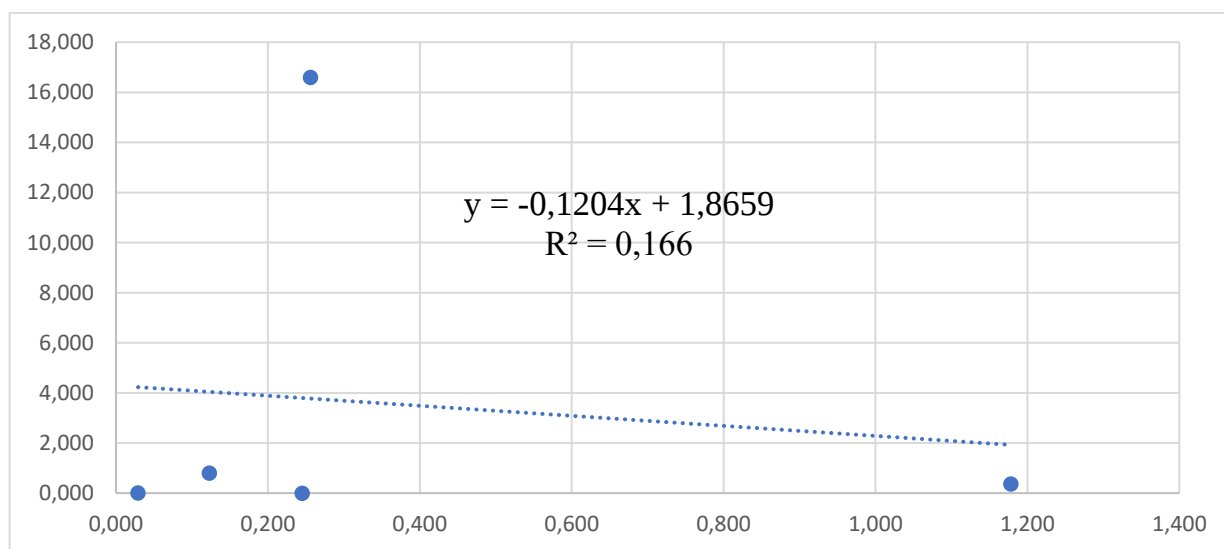


Рис. Д.136. Вплив темпу середньої заробітної плати України на інвестиційний потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.26

$$y = -0,1204x_{12} + 1,8659$$

$$R^2 = 0,166$$

Таблиця Д.27

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
перестраховий потенціал ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»

	Y	X13	X14	X15	X5	X3
2018	1,873	0,821	0,821	0,568	0,190	0,214
2019	2,142	0,390	0,686	0,914	0,241	0,225
2020	1,385	0,169	0,271	0,453	0,291	0,225
2021	0,468	0,067	0,110	0,237	0,357	0,247
2022	0,156	0,042	0,042	0,155	0,361	0,256
2023	1,396	0,059	0,023	0,037	0,368	0,290

Джерело: розраховано самостійно на основі [139]

де

Y – темп росту перестрахового потенціалу;

X13 – коефіцієнт залежності від перестраховування;

X14 – коефіцієнт участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях;

X15 – коефіцієнт дебіторської заборгованості за перестраховиками;

X5 - збитковість страхових операцій;

X3 - фінансова стійкість страхового фонду.

Однофакторна модель

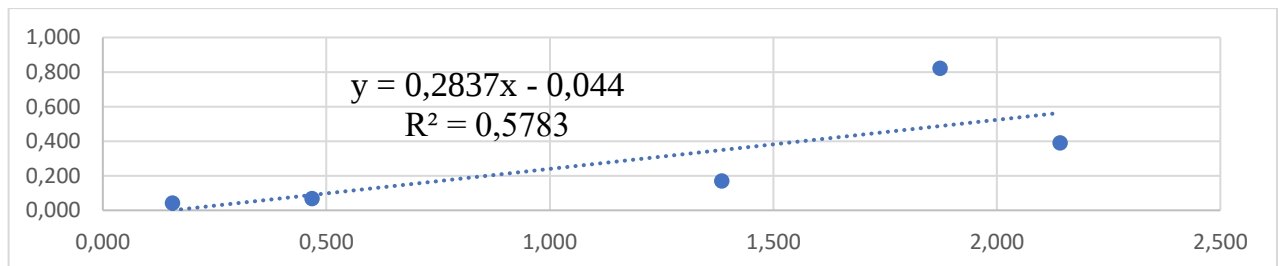


Рис. Д.137. Вплив коефіцієнту залежності від перестраховування на
перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.27

$$y = 0,2837x_{13} - 0,044$$

$$R^2 = 0,5783$$

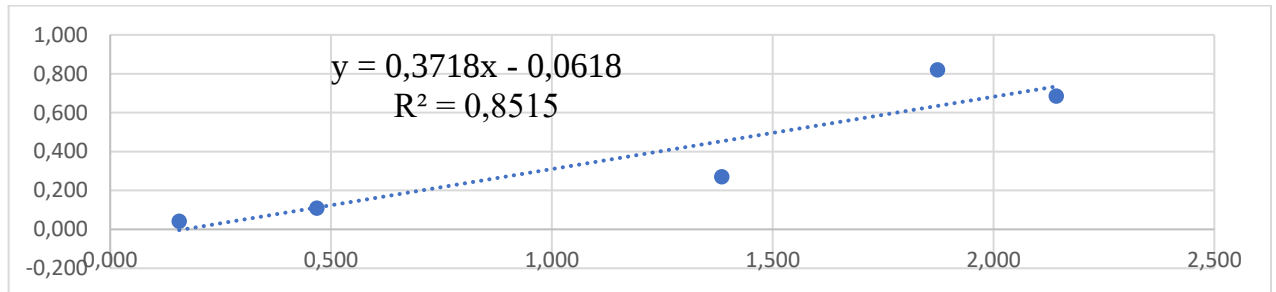


Рис. Д.138. Вплив участі перестраховиків у страхових відшкодуваннях на перестраховий потенціал

Джерело: побудовано на основі табл. Д.27

$$y = 0,3718x_{14} - 0,0618$$

$$R^2 = 0,8515$$

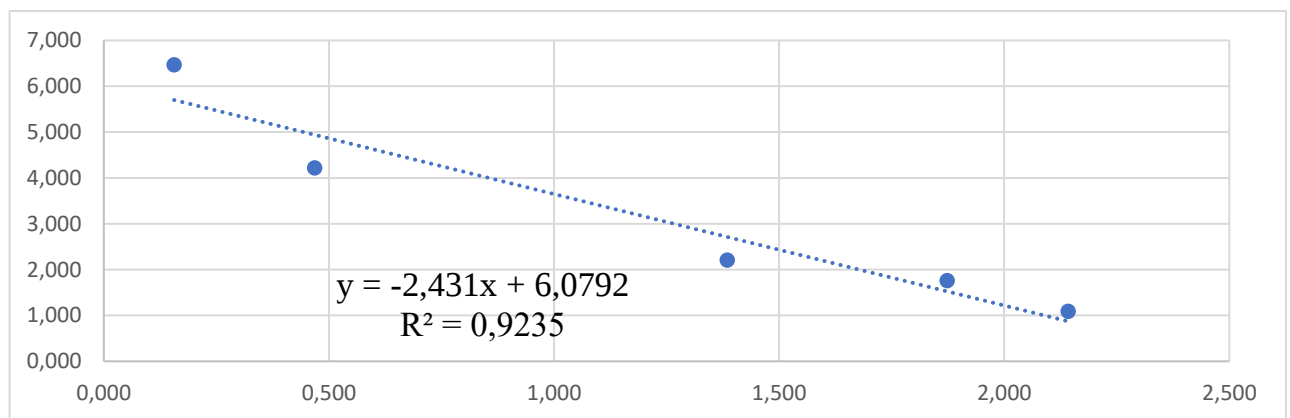


Рис. Д.139. Вплив коефіцієнту дебіторської заборгованості за перестраховиками на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.27

$$y = -2,431x_{15} + 6,0792$$

$$R^2 = 0,9235$$

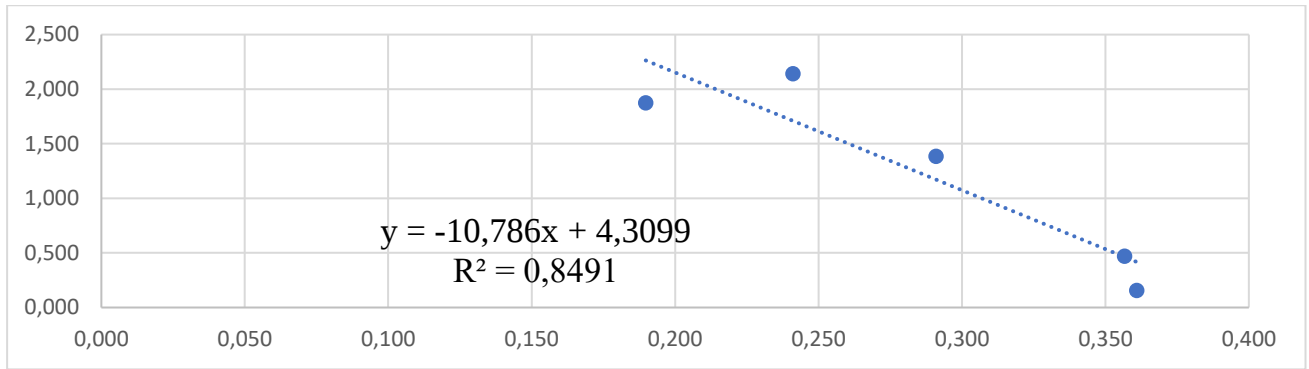


Рис. Д.140. Вплив збитковості страхових операцій на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.27

$$y = -10,786x + 4,3099$$

$$R^2 = 0,8491$$

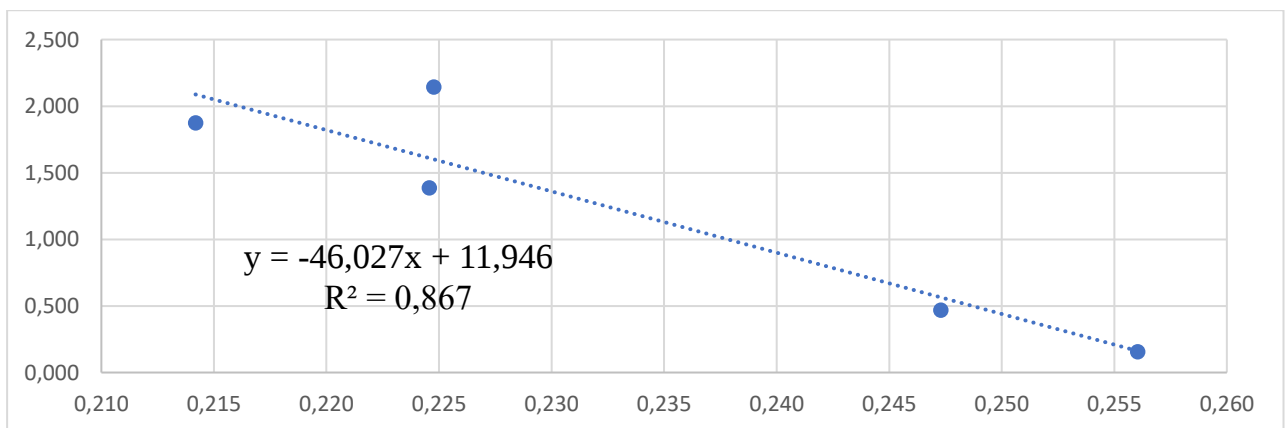


Рис. Д.141. Вплив фінансової стійкості страхового фонду на перестраховий потенціал.

Джерело: побудовано на основі табл. Д.27

$$y = -46,027x + 11,946$$

$$R^2 = 0,867$$

Таблиця Д.28

Вихідні дані щодо прогнозування впливу чинників на
потенціал фінансової стійкості ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»

	Y	X16	X17	X18	X19	X20
2018	0,262	0,273	0,012	0,214	1,273	2,322
2019	0,039	0,290	0,013	0,225	1,290	1,797
2020	0,000	0,290	0,010	0,225	1,290	1,682
2021	0,000	0,329	0,040	0,247	1,329	1,675
2022	1,097	0,344	0,055	0,256	1,344	1,172
2023	7,781	0,325	0,057	0,290	1,409	1,584

Джерело: розраховано самостійно на основі [139]

де

Y – темп росту потенціалу фінансової стійкості;

X16 – платоспроможність;

X17– рентабельність страхових операцій;

X18 – забезпеченість власним капіталом;

X19 – коефіцієнт співвідношення власного капіталу та зобов'язань;

X20 – коефіцієнт співвідношення страхових премій та страхових резервів.

Однофакторна модель

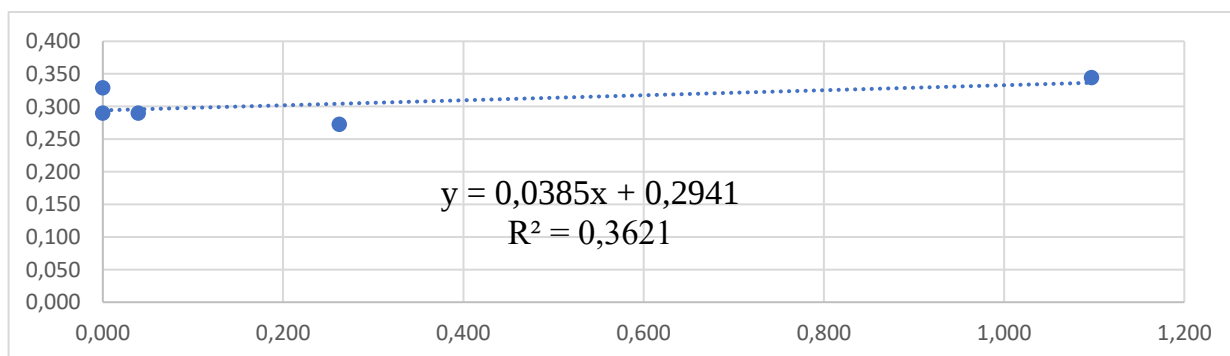


Рис. Д.142. Вплив платоспроможності на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.28

$$y = 0,0385x_{16} + 0,2941$$

$$R^2 = 0,3621$$

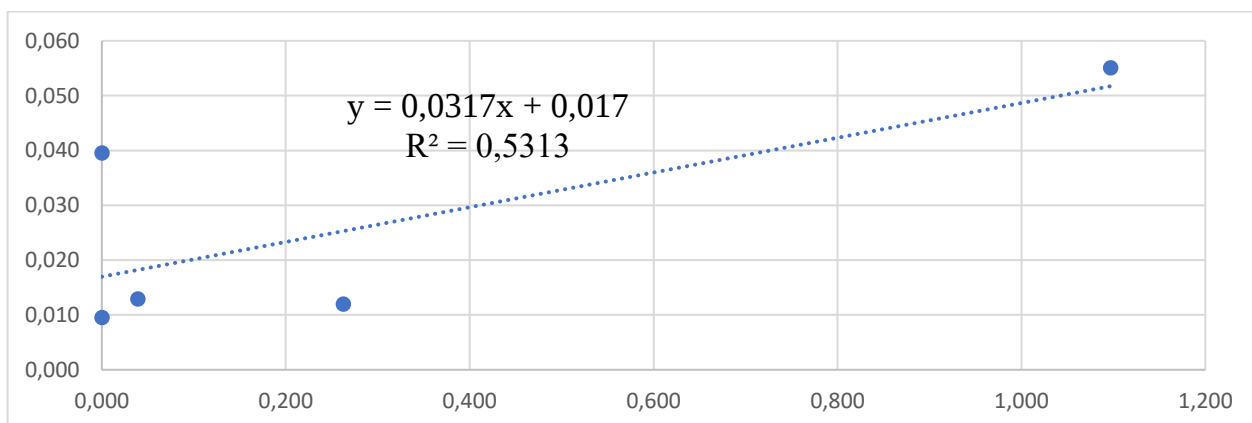


Рис. Д.143. Вплив рентабельності страхових операцій на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.28

$$y = 0,0317x_{17} + 0,017$$

$$R^2 = 0,5313$$

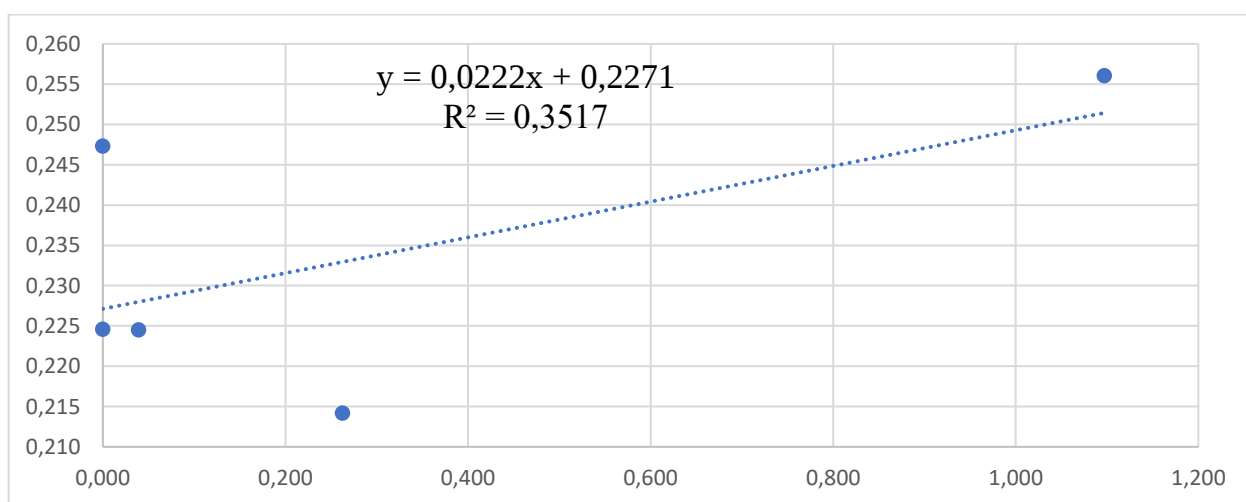


Рис. Д.144. Вплив коефіцієнту концентрації власного капіталу на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.28

$$y = 0,0222x_{18} + 0,2271$$

$$R^2 = 0,3517$$

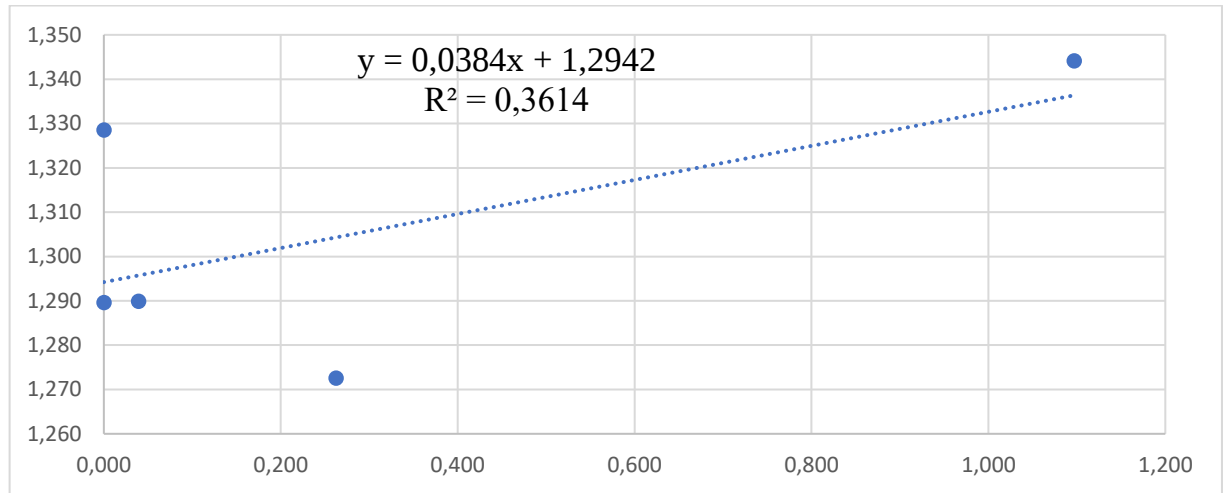


Рис. Д.145. Вплив коефіцієнту співвідношення власного капіталу та зобов'язань на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.28

$$y = 0,0384x_{19} + 1,2942$$

$$R^2 = 0,3614$$

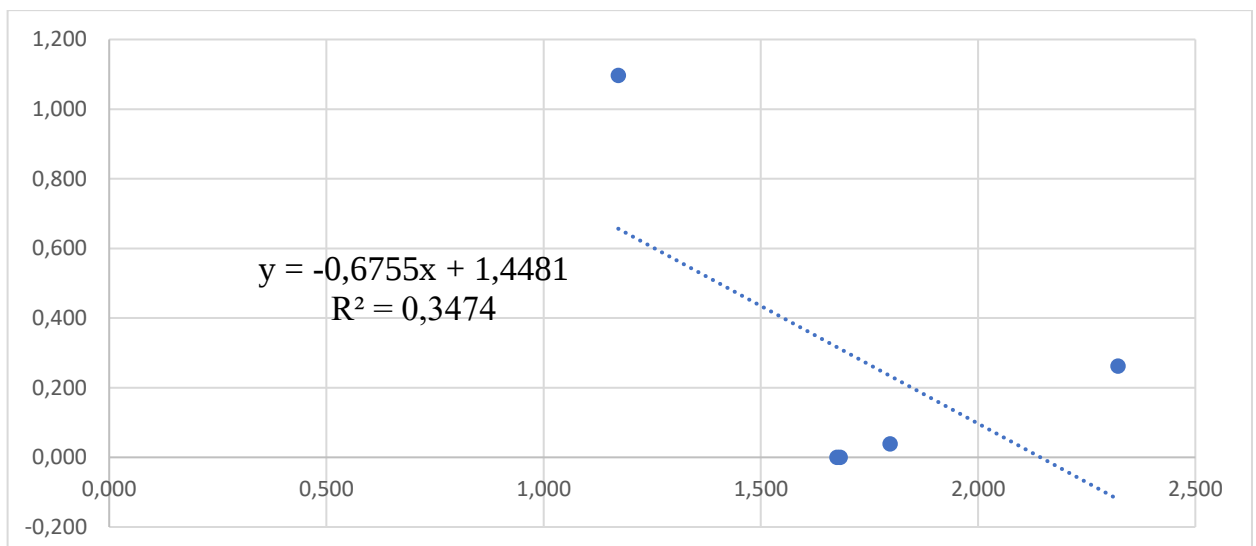


Рис. Д.146. Вплив коефіцієнту співвідношення страхових премій та страхових резервів на потенціал фінансової стійкості

Джерело: побудовано на основі табл. Д.28

$$y = -0,6755x_{20} + 1,4481$$

$$R^2 = 0,3474$$

Таблиця Д.29

Відхилення прогнозних значень від фактичних за фінансовим потенціалом ПрАТ
«СК «УСГ» у 2023р.

ПрАТ «СК «УСГ»	Регресійне рівняння	Прогнозне значення, тис.грн.	Фактичне значення, тис.грн.	Відхилення, %
Страховий потенціал	$Y = 4,334924 + 6,358259X_2 - 24,506X_5$	1473988	1237259	84
Інвестиційний потенціал	$Y = -55,8946 + 0,00523X_6 - 25,855595X_7 + 28,17772X_{11}$	-665095	172196	-25,8
Перестраховий потенціал	$Y = -4,1303 + 1,785782X_{14} + 12,13338X_5$	-196477	57653	-0,29
Потенціал фінансової стійкості	$Y = 3,939904 - 2,13603X_{16} + 0,023181X_{18} - 2,07082$	0,495	-1,217	-2,46

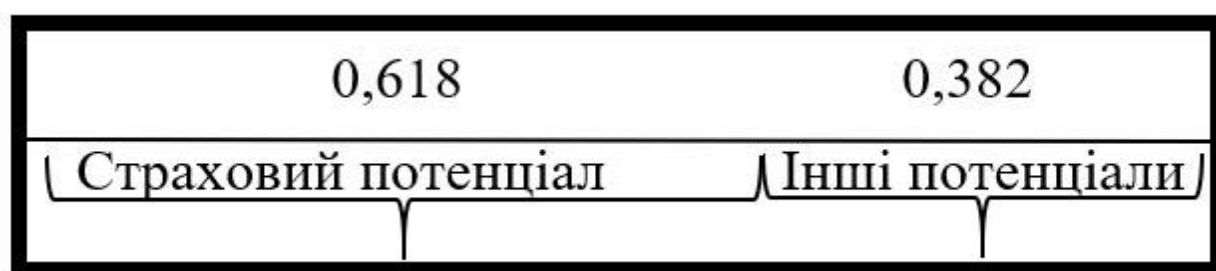
Джерело: розраховано самостійно на основі [143]

Додаток Е

Таблиця Е.1

Сценарій 1 ПрАТ «СК «ARX», тис.грн

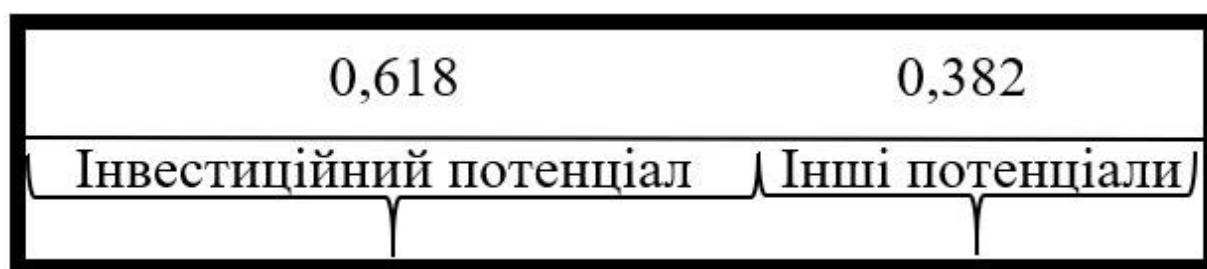
Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «ARX»	1574464	601445,25



Таблиця Е.2

Сценарій 2 ПрАТ «СК «ARX», тис.грн

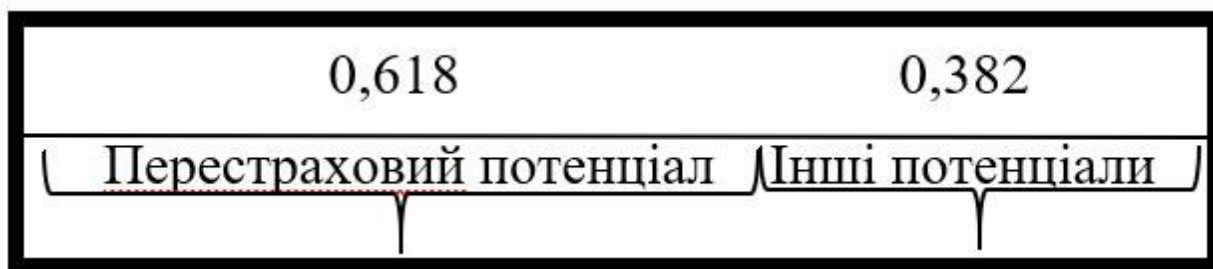
Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «ARX»	371693,16	141986,79



Таблиця Е.3

Сценарій 3 ПрАТ «СК «ARX», тис.грн

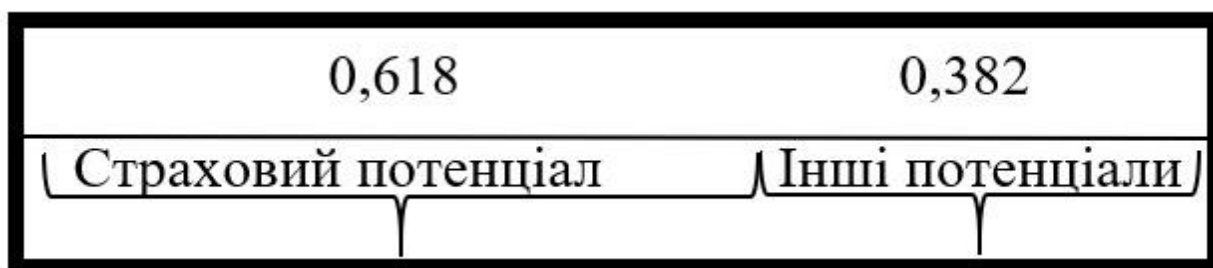
Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «ARX»	87747,84	54238,95



Таблиця Е.4

Сценарій 1 ПрАТ «СК «Уніка», тис.грн

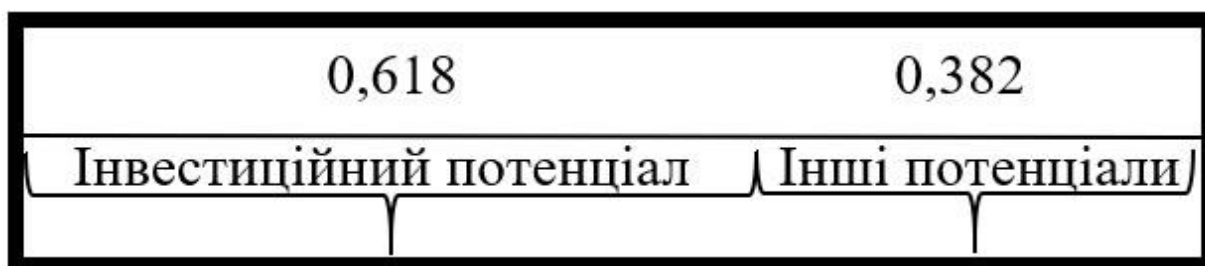
Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «Уніка»	1114944,31	689172,69



Таблиця Е.5

Сценарій 2 ПрАТ «СК «Уніка», тис.грн

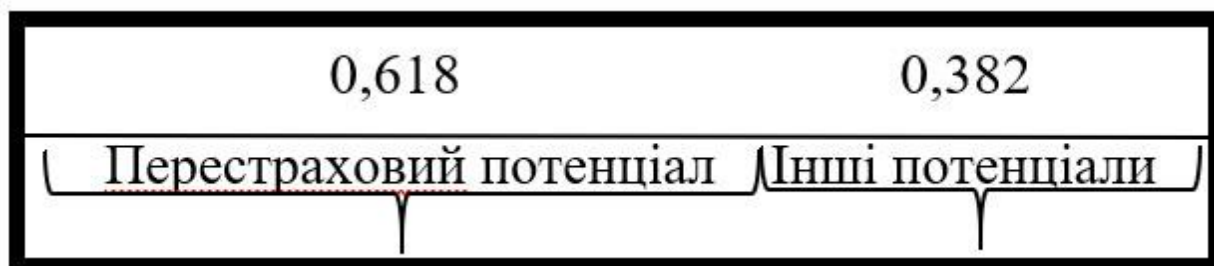
Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «Уніка»	425908,72	263263,97



Таблиця Е.6

Сценарій 3 ПрАТ «СК «Уніка», тис.грн

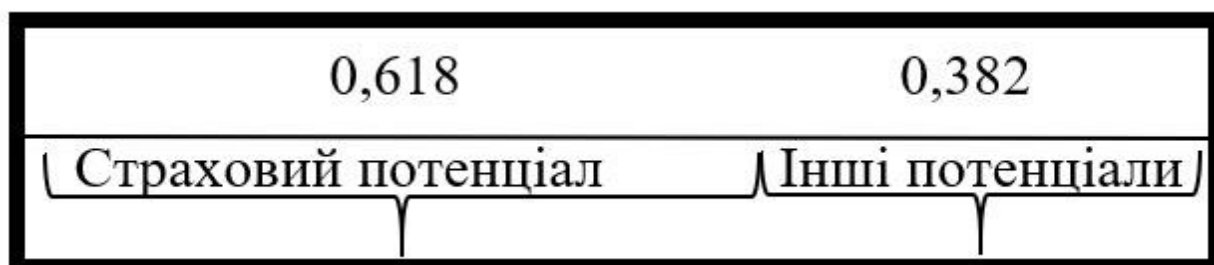
Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «Уніка»	162697,13	100566,84



Таблиця Е.7

Сценарій 1 ПрАТ «СГ «ТАС», тис.грн

Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	1044955,19	645910,81



Таблиця Е.8

Сценарій 2 ПрАТ «СГ «ТАС», тис.грн

Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	399172,88	246737,93

0,618	0,382
Інвестиційний потенціал	Інші потенціали

Таблиця Е.9

Сценарій 3 ПрАТ «СГ «ТАС», тис.грн

Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СГ «ТАС»	152484,04	94253,89

0,618	0,382
Перестраховий потенціал	Інші потенціали

Таблиця Е.10

Сценарій 1 АТ «СК «Інго», тис.грн

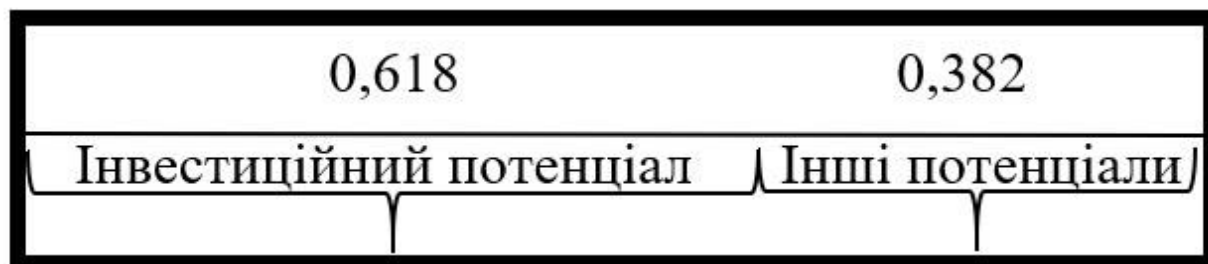
Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
АТ «СК «Інго»	1467426,79	907050,21

0,618	0,382
Страховий потенціал	Інші потенціали

Таблиця Е.11

Сценарій 2 АТ «СК «Інго», тис.грн

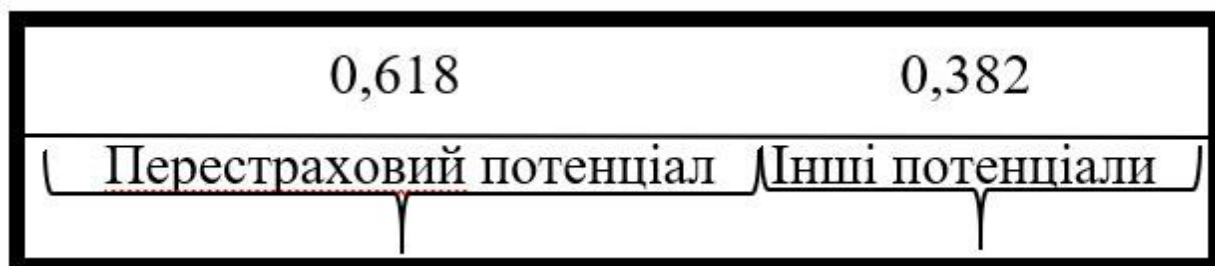
Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
АТ «СК «Інго»	560557,03	346493,18



Таблиця Е.12

Сценарій 3 АТ «СК «Інго», тис.грн

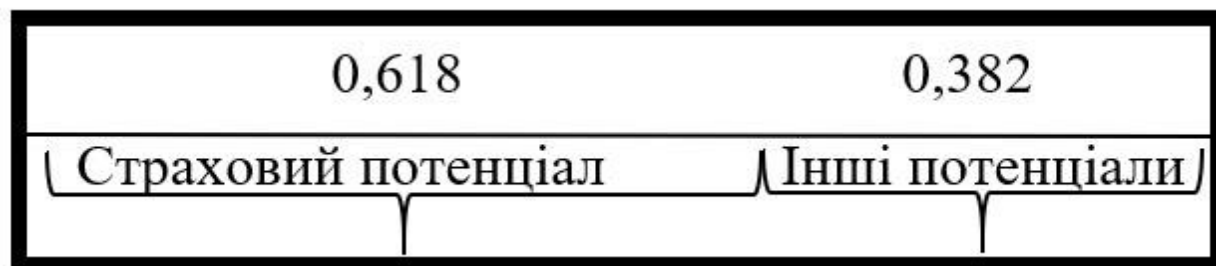
Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
АТ «СК «Інго»	214132,79	132360,40



Таблиця Е.13

Сценарій 1 ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», тис.грн

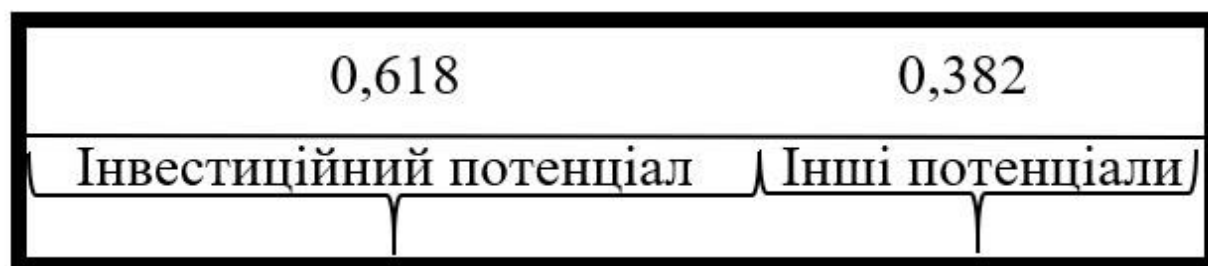
Назва страховика	Інвестиційний потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	573715,36	354626,64



Таблиця Е.14

Сценарій 2 ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», тис.грн

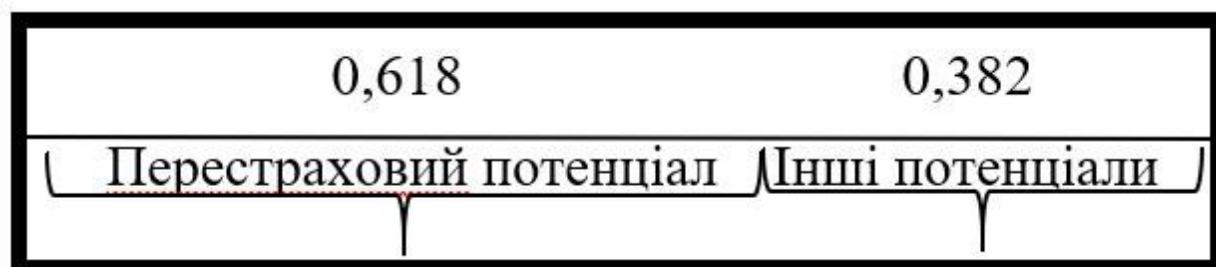
Назва страховика	Страховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	219159,27	135467,38



Таблиця Е.15

Сценарій 3 ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», тис.грн

Назва страховика	Перестраховий потенціал	Інші потенціали
ПрАТ «СК «Арсенал Страхування»	83718,84	51748,54



СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗДОБУВАЧА ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Наукові праці, в яких опубліковані основні наукові результати дисертації

1.1. Розділи у колективних монографіях:

1. Бондаренко П.В. п.п. 2.2. «Формування страхових тарифів». *Оцінювання фінансово-економічної діяльності страхових компаній: адаптивність зарубіжного та вітчизняного досвіду: монографія / За ред. Ненно І.М. Астропринт. Одеса: Астропринт, 2015. 208 с. (12,09 д.а.). Особистий внесок здобувача: полягає в детальному аналізі фінансових показників та розробці нових моделей управління ризиками. Дослідження також містить аналіз сучасних тенденцій на ринку, що сприяє кращому розумінню змін, що відбуваються в галузі (1,5 д. а.)*

2. Бондаренко П.В. п.п. 4.6. «Страховий та інвестиційний портфелі українських страховиків: структура та динаміка». *Розвиток фінансового ринку України в умовах європейської інтеграції: проблеми та перспективи: колективна монографія / За ред. Баранової В.Г., Гончаренко О.М. Харків: «Діса плюс», 2019. 370 с. (21,62 д.а.) Особистий внесок здобувача полягає у систематизації підходів до їх розрахунку на основі актуарних методів та аналізу ризиків. Результати дослідження сприяють вдосконаленню існуючих моделей тарифоутворення, адаптуючи їх до умов українського ринку (1,25 д.а.)*

1.2. Статті у наукових фахових виданнях України:

3. Бондаренко П.В. Управління страховими ризиками. *Вісник соціально-економічних досліджень: збірник наукових праць*. 2011. № 2 (42). С. 158–162. (0,32 д. а.)

4. Бондаренко П.В., Іоргачова М.І., Коцюрубенко Г.М. Інвестиційний портфель страховика: ризики та управління ними. *Електронне наукове фахове*

видання «Економіка та суспільство». 2016. № 6. С. 321-326. (0,38 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає у виявленні ключових ризиків, з якими стикаються страховики, та розробці ефективних стратегій їх управління (0,13 д. а.)*

5. Бондаренко П.В., Баранова В.Г., Захаренко О.О. Деякі аспекти ідентифікації загроз функціонуванню страхового ринку України. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2018. № 36, Ч. 2. С. 66-70. (0,33 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає у комплексному аналізі чинників, що впливають на його стабільність та розвиток. Результати дослідження надають корисні рекомендації для вдосконалення політики регуляторів та страховиків, сприяючи зміцненню ринкових позицій та захисту інтересів споживачів (0,11 д. а.)*

6. Бондаренко П.В., Добриніна Л.В. Бутстрап-моделі у фінансових розрахунках оцінки інвестиційних портфелів. *Науковий вісник Херсонського національного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. №32. С. 149-153. (0,33 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в розробці новаторських підходів до оцінки ризиків і доходностей шляхом застосування бутстрап-методів. Результати роботи відкривають нові горизонти для практичного застосування бутстрап-технік, підвищуючи якість прийняття інвестиційних рішень (0,23 д. а.)*

7. Бондаренко П.В., Сташкевич Н.М., Бондаренко В.Г. Перспективи розвитку страхування морських перевезень в Україні. *Науковий журнал «Причорноморські економічні студії»*. 2019. № 42. С. 169-175. (0,38 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в аналізі сучасного стану ринку страхових послуг у цій галузі, що включає ідентифікацію ключових факторів ризику та їхнього впливу на економічну безпеку (0,13 д. а.)*

8. Бондаренко П.В., Сташкевич Н.М., Бондаренко В.Г. Тенденції розвитку ринку туристичного страхування в Україні. *Науково-практичний журнал «Східна Європа: економіка, бізнес та управління»*. 2019. № 4 (21). С. 471-479. (0,6 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в комплексному аналізі чинників, що впливають на формування попиту на ці послуги, а також у вивченні трансформацій, пов'язаних із змінами в законодавстві та економічній ситуації*

(0,2 д. а.)

9. Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г. Комп'ютерна інженерія в страхових компаніях. *Збірник наукових праць «Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова»*. 2021. № 4 (487). С. 40-44. (0,7 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в аналізі застосування сучасних інформаційних технологій для оптимізації процесів управління ризиками. Результати дослідження сприяють поглибленню інтеграції комп'ютерних технологій у сферу страхування та підвищенню конкурентоспроможності українських компаній* (0,38 д. а.)

10. Бондаренко П.В. Економічна сутність дефініції «Фінансовий потенціал страховика». *Науковий вісник ОНЕУ*. 2023. №5-6 (306-307). С. 41-46. (0,32 д.а.)

1.3. Статті в періодичних виданнях країн ЄС та ОЕСР:

11. Bondarenko P.V. The essence of the financial potential of the insurance company. *European Journal of Economics and Management*. 2021. Vol. 7, Issue 3. P. 5-8. (1,12 д. а.)

2. Опубліковані праці апробаційного характеру:

12. Бондаренко П.В., Баранова В.Г. Інформаційна складова страхового ризику. *Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 10-12 жовтня 2012 р. Київ: КНЕУ, 2012. С. 17-19.* (0,2 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в глибокому аналізі впливу інформаційних технологій на процеси оцінки та управління ризиками в страховій галузі* (0,1 д.а.)

13. Бондаренко П.В., Бондаренко В.Г. Грошові потоки страхової компанії. *Інноваційний потенціал світової науки – XXI сторіччя: матеріали Всеукр. наук.-практ. конф., 29 грудня 2015 р. – 5 січня 2016 р. Запоріжжя: ГО «Соціальна дія», 2016. С. 46-51* (0,38 д.а.) *Особистий внесок здобувача: полягає в розробці нової методології аналізу грошових потоків, що дозволяє більш ефективно прогнозувати фінансові результати діяльності страховиків* (0,25 д.а.)

14. Бондаренко П.В. Деякі аспекти страхування морських перевезень в

Україні. *Наука та інновації як основні шляхи вдосконалення економічного потенціалу країни*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 29 червня 2019 р. Львів: «Львівська економічна фундація». 2019. С. 107-110. (0,25 д.а.)

15. Бондаренко П.В. Проблеми страхування морських вантажів страховими брокерами в Україні. *Сучасні наукові погляди на модернізацію, інноваційні технології та фінансові процеси*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 29 червня 2019 р. Київ: Аналітичний центр "Нова Економіка", 2019. С. 74-78. (0,25 д.а.)

16. Бондаренко П.В., Ільчак О.О. Формування страхових резервів. *Сучасні інструменти управління корпоративними фінансами*: матеріали VI Всеукр. наук.-практ. інтернет-конф., 16 листопада 2022 р. Київ: КНЕУ, 2022. С. 104-107. (0,2 д.а.)
Особистий внесок здобувача: полягає в дослідженні оптимізації методів встановлення та підтримки резервів для покриття страхової відповідальності з урахуванням специфіки ризиків і законодавчих вимог (0,1 д.а.)

17. Бондаренко П.В., Соловйова М.О. Фінансова надійність страховика в умовах ризикових ситуацій. *Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях*: матеріали XXI Міжнар. наук.-практ. конф., 26-27 квітня 2023 р. Одеса: ОНЕУ, 2023. С. 126-127. (0,2 д.а.)
Особистий внесок здобувача: полягає у розробці нових методологічних підходів до оцінки фінансової надійності страховиків в умовах ризикових ситуацій, що дозволяє більш точно прогнозувати їх стійкість до фінансових втрат (0,1 д.а.)

Додаток Ж

Довідка Ж.1



Вих. №: 1605-2024-10

Дата: 03.07.2024 р.

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Бондаренка Павла Валерійовича
на тему «Система формування та використання фінансового потенціалу
страховика»

Проведене дослідження функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу у межах дисертаційного дослідження «Система формування та використання фінансового потенціалу страховика» дозволило сформулювати принципи, на яких має функціонувати система формування та використання фінансового потенціалу страховика.

Ураховуючи складні умови господарювання страховиків у сучасних умовах, був прийнятий до впровадження науково-методичний підхід щодо відбору факторів впливу на формування фінансового потенціалу страховика при прогнозуванні резервів його розвитку. Впроваджений науково-методичний підхід дозволяє оцінити розмір сформованого потенціалу та управляти ним з метою підвищення ефективності діяльності.

Директор Управління РП
В Одеській області

Вікторія ЦИМБАЛ





Вих. №: 0710/24

Дата: 07.10.2024 р

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Бондаренка Павла Валерійовича
на тему «Система формування та використання фінансового потенціалу
страховика»

Проведене дослідження функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу у межах дисертаційного дослідження «Система формування та використання фінансового потенціалу страховика» дозволило вдосконалити методики розрахунку та науково-методичний підхід щодо системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

З огляду на специфіку функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу науково-методичний підхід до дослідження фінансового потенціалу та його складових за критерієм використання та науково-методичні підходи щодо відбору факторів впливу на формування фінансового потенціалу страховика при прогнозуванні резервів його розвитку були впроваджені у практичну діяльність.

Керуючий продажами Од-2
АТ «СГ «ТАС» (приватне)



Антихович О.В.

Довідка Ж.3



Вих. №: 2/10 від 07.10.2024 року

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Бондаренка Павла Валерійовича

на тему «Система формування та використання фінансового потенціалу страховика»

Дослідження формування та використання фінансового потенціалу в межах теми «Система формування та використання фінансового потенціалу страховика» сприяло вдосконаленню методик розрахунку та науково-методичного підходу до цієї системи. Враховуючи специфіку функціонування, було розроблено нові науково-методичні підходи для аналізу фінансового потенціалу та чинників, що впливають на його формування, які успішно інтегровані в практичну діяльність для прогнозування фінансового потенціалу страховика.

Директор ОРД



АТ Страхова компанія «АРКС»

адреса: вул. Ільїнська, 8, 3-й під'їзд, 6-й поверх, 04070, м. Київ

тел.: +38 044 391 11 21, +38 044 499 2 499, +38 044 495 87 97, факс: +38 044 391 11 22, код ЄДРПОУ 20474912; <http://www.arx.com.ua>

Вих. №:227/16-2024

Дата:03 липня 2024 року

Довідка

про впровадження результатів дисертаційного дослідження
Бондаренка Павла Валерійовича
на тему «Система формування та використання фінансового потенціалу
страховика»

Проведене дослідження функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу у межах дисертаційного дослідження «Система формування та використання фінансового потенціалу страховика» дозволило вдосконалити методику розрахунку фінансового потенціалу та науково-методичний підхід щодо вдосконалення системи формування та використання фінансового потенціалу страховика.

З огляду на специфіку функціонування системи формування та використання фінансового потенціалу страховика, був прийнятий до впровадження науково-методичний підхід щодо формування складових фінансового потенціалу, який спирається на застосування методу золотого перетину, та дозволяє використовувати сценарний підхід з визначення лінійки складових фінансового потенціалу страховика, що надає можливість забезпечення конкурентоздатності та підвищення рівня беззбитковості страхової діяльності.

Директор Одеського управління
ПрАТ СК «ПЕРША»



Демидов А.А.



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, тел.: (048) 723-61-58, 723-23-60

E-mail: mail@oneu.edu.ua, сайт: www.oneu.edu.ua., код згідно з ЄДРПОУ 02071079

від 18 2014 р. № 01-18/750

На № _____ від ____ 20__ р.

АКТ

про впровадження у навчальний процес
результатів дисертаційного дослідження Бондаренка П.В.
на тему: «Система формування та використання фінансового потенціалу
страховика»

Основні результати, теоретичні матеріали та висновки дисертаційного дослідження Бондаренка П. В. знайшли застосування у навчальному процесі Одеського національного економічного університету при викладанні дисциплін «Фінанси страхових організацій», «Фінансовий менеджмент страхових компаній», «Страхування», а також при проведенні консультацій та індивідуальних занять зі студентами.

Результати наукових досліджень використовуються при формуванні навчально-методичного забезпечення зазначених дисциплін з метою закріплення теоретичних знань та набуття практичних навичок у студентів.

Проректор з науково-педагогічної роботи
 Одеського національного економічного
 університету, к.ф.-м.н., доцент



[Signature]
 В. М. Шинкаренко



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, тел.: (048) 723-61-58, 723-23-60
 E-mail: mail@oneu.edu.ua, сайт: www.oneu.edu.ua., код згідно з ЄДРПОУ 02071079

від 14.10.2024 р. № 01-17/1905

На № _____ від ____ 20__ р.

Д О В І Д К А

дана Бондаренко Павлу Валерійовичу в тому, що його дисертаційна робота «Система формування та використання фінансового потенціалу страховика» є складовою:

з науковою темою «Становлення та особливості розвитку фінансового менеджменту в Україні» (номер державної реєстрації 0104U005271, 2004-2008), за якою досліджено теоретико-методичні засади управління страховими компаніями;

з науковою темою «Теоретичні та практичні проблеми становлення і розвитку фінансового ринку в Україні» (номер державної реєстрації 0108U011020, 2009-2013), у рамках якої сформовано наукові підходи до управління фінансовим потенціалом страхової компанії;

з науковою темою «Проблеми розвитку фінансового ринку в Україні в умовах європейської інтеграції» (номер державної реєстрації № 0114U000277, 2014-2018), у рамках якої сформовано теоретико-методичні засади до управління страховим портфелем страховика;

з науковою темою «Розвиток системи корпоративного фінансового управління в Україні» (номер державної реєстрації № 0119U102056, 2019-2023), відповідно до якої досліджено чинники впливу на формування фінансового потенціалу страховика.

Проректор

з наукової роботи

О.С. Літвінов

Начальник науково-дослідної
частини

В.А. Карпов

