

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра Фінансового менеджменту та фондового ринку

Допущено до захисту
Завідувач кафедри

“ ____ ” _____ 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності
072 Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок
за освітньо - професійною програмою
Фінанси, фінансовий менеджмент та страхування**

на тему: «Розвиток майнового страхування в Україні: стан та перспективи»

Виконавець:

Студента 41ГР ФБС
Анатолій ІВАНОВ

/підпис/

Науковий керівник:

к.е.н.,ст. викладач
Людмила ДОБРИНІНА

/підпис/

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ...	7
1.1. Сутність, передумови та принципи майнового страхування	7
1.2. Об'єкти та види майнового страхування	14
1.3. Нормативно-правові основи розвитку регулювання майнового страхування.....	17
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ ...	20
2.1. Загальні тенденції страхового ринку та майнового страхування України	20
2.2. Діагностика СК ПАТ " НАСК ОРАНТА".....	31
2.3. Програмні пропозиції майнового страхування СК ПАТ "НАСК "Оранта".....	45
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ	52
3.1. Сучасні та перспективні напрями розвитку світового майнового страхування.....	52
3.2. Перспективи розвитку майнового страхування СК ПАТ " НАСК ОРАНТА	57
3.3. Сучасні тренди та перспективи розвитку майнового страхування.....	64
ВИСНОВКИ	70
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	74
ДОДАТКИ	78

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. Останні роки спостерігається фундаментальна трансформація національної економіки в умовах посткризового відновлення та триваючих безпекових викликів.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що страховий ринок є стратегічним елементом національної економіки, який відіграє ключову роль у забезпеченні фінансової стабільності та захисті населення і підприємств від непередбачуваних ризиків. Сутність цього ринку полягає у функціонуванні дієвого механізму перерозподілу ризиків через взаємодію страховика та страхувальника, де страховик виступає гарантом компенсації збитків у разі настання страхового випадку. В умовах сучасної України значення страхового сектору виходить за межі суто комерційної діяльності, оскільки він безпосередньо впливає на стійкість економічної системи, забезпечує соціальну захищеність громадян та формує сприятливий інвестиційний клімат[7].

Особливої ваги набуває розвиток майнового страхування, яке постає дієвим засобом мінімізації негативних наслідків деструктивних явищ у суспільному житті. Дослідження цієї проблематики підсилюється необхідністю вдосконалення інструментів захисту майна громадян, що дозволяє не лише запобігати небажаним матеріальним втратам, а й створювати фундамент для сталого відновлення добробуту. Таким чином, аналіз стану та перспектив майнового страхування є критично важливим для розробки стратегій, що забезпечать ефективний захист активів у мінливому економічному та безпековому середовищі.

Теоретико-методологічний фундамент дослідження майнового страхування базується на вагомих здобутках таких провідних вітчизняних учених, як В. Д. Базилевич [5], О. Д. Вовчак [6] та О. С. Бойко [5], чії праці заклали основу розуміння механізмів страхового захисту в ринковій економіці. Питання аналізу ринку добровільного майнового страхування в Україні ґрунтовно висвітлені у наукових доробках О. С. Парацака [18] та Н. М.

Лисенко[17], які акцентували увагу на специфіці взаємодії суб'єктів страхових відносин.

Разом із тим, стрімка трансформація фінансового сектору у 2024–2026 роках вимагає переосмислення класичних підходів. Зокрема, актуальним залишається оновлення наукового дискурсу щодо впровадження систем страхування воєнних ризиків, цифровізації страхових послуг (InsurTech) та інтеграції українського законодавства до вимог Директив ЄС, що створює підґрунтя для подальшого поглибленого дослідження цієї проблематики.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є надання рекомендацій щодо шляхів удосконалення розвитку майнового страхування, на основі узагальнення теоретичних та практичних основ функціонування та розвитку майнового страхування в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- дослідити сутність, передумови та принципи майнового страхування;
- охарактеризувати об'єкти та види майнового страхування;
- ознайомитися з нормативно-правовими основами розвитку регулювання майнового страхування;
- проаналізовано загальні тенденції страхового ринку та майнового страхування в Україні;
- провести діагностування майнового страхування СК ПАТ «НАСК ОРАНТА»;
- розглянути програмні пропозиції майнового страхування СК ПАТ "НАСК "Оранта";
- визначити напрями розвитку світового майнового страхування;
- розглянути перспективи розвитку майнового страхування СК ПАТ " НАСК ОРАНТА;
- з'ясувати подальші перспективи розвитку майнового страхування

Предметом дослідження є теоретичні та практичні рекомендації щодо розвитку майнового страхування в Україні.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку майнового страхування на прикладі діяльності СК ПАТ "НАСК "Оранта" в Україні, що здійснює діяльність на території України згідно з чинним законодавством України.

Методи дослідження. У процесі дослідження використовувалися системно-структурний підхід, який дав змогу розглянути майнове страхування як цілісну підсистему страхового ринку в її взаємозв'язку з державним регулюванням, міжнародним перестрахованням та інтересами кінцевих споживачів. У роботі використано економіко - статистичний метод аналізу для обробки кількісних показників діяльності страховиків обсягів страхових премій, виплат, динаміки активів за період 2022–2025 рр., що дозволило виявити вектори розвитку ринку. Для наочного відображення отриманих результатів, ілюстрації динаміки страхових премій та структури виплат використано табличний та графічний методи, що забезпечили високий рівень візуалізації та доказовості дослідження.

Порівняльно-економічний аналіз застосовано для зіставлення вітчизняного досвіду з європейськими стандартами, зокрема Solvency II та оцінки ефективності нових інструментів покриття воєнних ризиків у порівнянні з класичними майновими продуктами.

Інформаційну базу дослідження У роботі використовувалися роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, статистичні матеріали, монографії, економічні журнали та статті, закони України; звітні дані діяльності СК ПАТ " НАСК ОРАНТА"; науково-методична література; матеріали періодичних видань.

Практичне значення одержаних результатів роботи полягає в тому, що розглянуте функціонування та розвиток майнового страхування в Україні дозволять надати пропозиції, які мають змогу вдосконалити розвиток майнового страхування СК ПАТ " НАСК ОРАНТА".

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота бакалавра складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел (33 найменувань) та 3-х додатків. Загальний обсяг роботи становить 77

сторінок. Основний зміст викладено на 73 сторінках. Робота містить: 19 таблиць, 3 формул, 2 рисунка.

Публікації та апробація результатів дослідження. Основні ідеї кваліфікаційної роботи знайшли відображення у науковому фаховому виданні: Іванова А. Майнове страхування в Україні: трансформація в умовах безпекових викликів та цифровізації. Збірник ІХ Студентської науково-практичної конференції факультету фінансів та банківської справи Одеського національного економічного університету "Стабілізація фінансово-економічної системи України" 10 квітня 2026 року с.91-94.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ

1.1. Сутність, передумови та фундаментальні принципи майнового страхування

Майнове страхування є однією з ключових галузей страхової справи, яка забезпечує захист майнових інтересів фізичних та юридичних осіб від ризиків, пов'язаних з пошкодженням, знищенням або втратою майна. У сучасних економічних умовах, коли ризики зростають через природні катастрофи, техногенні аварії та економічну нестабільність, розуміння сутності, необхідності та принципів майнового страхування набуває особливого значення.

Сутність майнового страхування полягає в економічних відносинах, спрямованих на відшкодування збитків, заподіяних майну внаслідок настання страхових випадків. З економічної точки зору, це форма захисту від ризиків, яка дозволяє перерозподілити фінансові втрати серед багатьох суб'єктів, формуючи страхові фонди за рахунок внесків страхувальників. Майнове страхування є інструментом стабілізації економіки, оскільки воно сприяє швидкому відновленню виробництва та збереженню майнових інтересів.

Науковці надають різні визначення сутності майнового страхування. Наприклад, український економіст С.С. Осадець[12] визначає страхування як "економічні відносини, за яких страхувальник сплатою грошового внеску забезпечує собі чи третій особі в разі настання події, обумовленої договором або законом, суму виплати страховиком, який утримує певний обсяг відповідальності і для її забезпечення поповнює та ефективно розміщує резерви, здійснює превентивні заходи щодо зменшення ризику". Це визначення підкреслює економічний механізм перерозподілу ризиків та інвестиційну складову.

Інший український науковець, Т.А. Мельник[13], розглядає страхування як "систему економічних відносин, які виникають між двома сторонами - страховиком і страхувальником - щодо забезпечення захисту майнових

інтересів останнього за рахунок сплати ним страхових платежів (премій) до спеціально створених для цього цільових фондів, звідки здійснюється відшкодування збитків". Тут акцент на фінансовому захисті майнових інтересів, що є ключовим для економічної стабільності суб'єктів господарювання.

З зарубіжної перспективи, класичне визначення дає Дж. Моссін у праці "Aspects of Rational Insurance Purchasing" (1968) [30], де страхування розглядається як раціональний вибір для мінімізації фінансових втрат від ризиків, з акцентом на баланс між преміями та покриттям. Економіст Д. Бредфорд у книзі "The Economics of Property-Casualty Insurance" аналізує майнове страхування як механізм промислової організації, регулювання та оподаткування, підкреслюючи його роль у економічній ефективності.

Українські дослідники, такі як В.П. Братюк та М.М. Данилко, зазначають, що економічна суть майнового страхування полягає у відшкодуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок пошкодження або знищення майна при настанні страхових випадків. Вони підкреслюють, що це не лише компенсація, а й превентивний інструмент для зменшення ризиків.

І.М. Миценко у посібнику "Страхування" розкриває економічний зміст майнового страхування як форми захисту від ризиків, що загрожують майну, з метою компенсації шкоди[18]. Автор наголошує на ролі страхування в соціально-економічному розвитку, включаючи інвестиційний потенціал страхових фондів.

Т.В. Яворські [25] у статті "Теорія страхування: еволюція поглядів та сучасні реалії" аналізує еволюцію поглядів економістів на страхування, зазначаючи, що воно є комплексною категорією, яка поєднує фінансову, інвестиційну та захисну функції.

З економічного погляду, сутність майнового страхування полягає в перерозподілі ризиків, формуванні резервів та стимулюванні інвестицій, що сприяє загальній економічній стабільності.

Необхідність майнового страхування зумовлена об'єктивними ризиками, які загрожують майну в сучасному світі. Економічні втрати від пожеж, повеней, крадіжок чи техногенних катастроф можуть призвести до банкрутства підприємств або фінансової кризи для домогосподарств. Страхування дозволяє мінімізувати ці втрати, забезпечуючи швидке відновлення.

З економічної перспективи, майнове страхування є необхідним для стабілізації господарської діяльності. Як зазначає Н.О. Шишпанова [23], економічне призначення майнового страхування полягає у відшкодуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок пошкодження або знищення майна. Воно захищає від ризиків, що не носять навмисного характеру, і є пріоритетом у системі страхових відносин.

У контексті України, де ризики посилюються через військові дії та кліматичні зміни, необхідність страхування зростає. За даними МТСБУ, страхування цивільно-правової відповідальності є обов'язковим для захисту від шкоди, заподіяної життю, здоров'ю та майну.

Зарубіжні економісти, такі як Б.Дж. Кіз у праці "Property Insurance and Disaster Risk", підкреслюють, що страхування є фронтальною лінією захисту від природних катастроф, впливаючи на ціни на нерухомість та економічну стійкість. Без страхування власники майна ризикують втратити все, що накопичено.

Необхідність також пов'язана з вимогами кредиторів: банки вимагають страхування заставного майна для захисту інвестицій. У глобальному масштабі, як зазначає IAIS, страхування сприяє економічній стабільності, зменшуючи системні ризики.

Майнове страхування є предметом дослідження багатьох науковців у різних галузях, включаючи економіку, фінанси, юриспруденцію та соціологію. Розглянемо значення сутності майнового страхування, що представлена у табл.1.1:

Таблиця 1.1.

Характеристика сутності «майнового страхування»

Автор	Характеристика
С.С. Осадець[11]	Майнове страхування — це економічні відносини, в яких страхувальник шляхом сплати страхового внеску (премії) забезпечує собі чи третій особі компенсацію збитків від пошкодження, знищення або втрати майна в разі настання страхового випадку, а страховик формує та ефективно розміщує резерви, здійснює превентивні заходи та, за потреби, перестраховує ризики. Економічна сутність — перерозподіл ризиків між багатьма суб'єктами через централізований страховий фонд, що стабілізує економіку та забезпечує інвестиційний потенціал.
Т.А. Мельник[13]	Майнове страхування є системою економічних відносин між страховиком і страхувальником щодо захисту майнових інтересів останнього за рахунок сплати страхових платежів до цільових фондів, з яких здійснюється відшкодування збитків у разі настання страхових подій. З економічної точки зору — це механізм фінансового захисту від непередбачуваних втрат, що дозволяє уникнути руйнування господарської діяльності.
І.Ю. Штулер[18]	З економічної точки зору майнове страхування — система відносин щодо захисту майнових інтересів шляхом формування цільових фондів за рахунок премій та їх використання для відшкодування збитків. Воно виконує ризикову, резервну та превентивну функції, сприяючи стабілізації економіки.
Н.О. Шишпанова[15]	Економічне призначення майнового страхування полягає у відшкодуванні збитків, заподіяних страхувальнику внаслідок пошкодження або знищення майна при настанні страхових випадків. Воно є пріоритетним механізмом захисту майнових інтересів у системі страхових відносин, що сприяє економічній безпеці суб'єктів господарювання.
Колектив авторів [10]	Економічний зміст майнового страхування полягає в компенсації шкоди, заподіяної страхувальнику внаслідок страхового випадку із застрахованим майном, що забезпечує безперервність відтворювального процесу та мінімізацію економічних втрат.
В.Д. Базилевич[12]	Майнове страхування — галузь страхової діяльності, об'єктом якої є майнові інтереси, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням майном; економічна сутність полягає в компенсації збитків від страхових випадків (пошкодження, знищення, втрата) без можливості збагачення страхувальника, що забезпечує стабільність виробництва та відтворення капіталу.
І.М. Миценко[14]	Майнове страхування — форма економічного захисту від ризиків, що загрожують майну (знищення, пошкодження, втрата), з метою компенсації шкоди та збереження фінансової стійкості. З економічного погляду це перерозподільні відносини, що акумулюють кошти для швидкого відновлення після втрат.

Аналіз наукових підходів до визначення сутності майнового страхування дозволяє констатувати багатоаспектність цієї категорії, яку дослідники розглядають крізь призму економічних відносин, фінансових механізмів та інструментів стабілізації відтворювального процесу.

У роботах С. С. Осадця[11] та І. М. Миценка[14] акцент зміщено на перерозподільний характер відносин: автори розглядають майнове страхування як систему акумуляції коштів у централізовані фонди для компенсації збитків, що забезпечує інвестиційний потенціал та фінансову стійкість суб'єктів. Своєю чергою, Т. А. Мельник[13] та І. Ю. Штулер[28] деталізують цей механізм, визначаючи його як цільовий захист майнових інтересів, що виконує ризикову, резервну та превентивну функції.

Науковці Н. О. Шишпанова[25] та колектив авторів [10] підкреслюють функціональне призначення страхування, яке полягає у забезпеченні безперервності господарської діяльності та економічної безпеки через відшкодування шкоди, заподіяної майну. Фундаментальний підхід В. Д. Базилевича[12] виокремлює майнове страхування як окрему галузь, об'єктом якої є інтереси, пов'язані з володінням та розпорядженням майном, де ключовим принципом є саме компенсація фактичних збитків без можливості необґрунтованого збагачення страхувальника.

Узагальнюючи здобутки наукової думки та враховуючи реалії сьогодення, можна розглядати сутність майнового страхування, як динамічну систему адаптивного фінансового захисту, яка через механізм солідарного розподілу ризиків трансформує потенційні майнові втрати у прогнозовані страхові витрати. Його сутність полягає не лише у формальній компенсації збитків, а у гарантуванні економічної регенерації об'єктів (фізичних чи цифрових) у максимально короткі терміни, що є базовою умовою життєздатності будь-якої економічної системи в умовах високої невизначеності.

Отже, сутність майнового страхування полягає в:

- перерозподілі ризиків та збитків між великою кількістю суб'єктів через страховий фонд;
- компенсації реальних втрат (принцип indemnity) без збагачення;
- забезпеченні економічної стабільності, безперервності виробництва та відтворення капіталу;
- акумуляції та інвестиційному розміщенні резервів, що сприяє розвитку економіки в цілому.

Таким чином, майнове страхування необхідне для фінансового захисту, економічної стабільності та швидкого відновлення після втрат.

Фундаментальною основою стабільного функціонування страхового ринку є чітко визначена система принципів, які забезпечують справедливість, прозорість та економічну ефективність взаємовідносин між страховиком і страхувальником. Ці принципи виступають не лише правовим підґрунтям договору, а й економічним запобіжником, що гарантує стійкість усієї фінансової системи [5].

Першочерговим є принцип страхового інтересу (Insurable Interest), згідно з яким страхувальник повинен мати юридично підтверджений обов'язок або вигоду у збереженні майна. Як чітко визначено в чинному законодавстві України, об'єктом страхування є майнові інтереси, що безпосередньо впливають із володіння, користування та розпорядження майном; відсутність такого інтересу на момент укладання договору робить страхування юридично нікчемним. Цей принцип нерозривно пов'язаний із принципом відшкодування (Indemnity), який постулює, що страхування має на меті виключно компенсацію реальних фінансових втрат. Використання систем пропорційної відповідальності, першого ризику чи граничної відповідальності дозволяє відновити майновий стан потерпілого до рівня, що передував страховій події, суворо запобігаючи при цьому будь-якій формі незаконного збагачення страхувальника за рахунок страхової виплати[7].

Особливе значення в етичній площині має принцип найбільшої добросовісності (Utmost Good Faith). На відміну від звичайних комерційних

угод, страхування вимагає від обох сторін абсолютної чесності: страхувальник зобов'язаний розкрити всі суттєві факти щодо ризику, а страховик — чітко роз'яснити умови покриття. Будь-яке приховування інформації є підставою для анулювання зобов'язань. Процес регулювання збитків, своєю чергою, базується на правових механізмах суброгації (Subrogation) та контрибуції (Contribution). Перший дозволяє страховику після виплати відшкодування перейняти право вимоги до особи, винної у заподіянні шкоди, що забезпечує справедливий розподіл відповідальності. Другий механізм регулює випадки «подвійного страхування», де кілька компаній розподіляють тягар виплати пропорційно до своїх зобов'язань, не допускаючи сумарного перевищення вартості майна.

Технічна сторона врегулювання визначається принципом найближчої причини (Proximate Cause) та принципом мінімізації втрат (Loss Minimization). Страховик несе відповідальність лише за ті збитки, що були спричинені безпосередньою дією ризику, чітко прописаного в полісі, що відсікає непрямі або випадкові втрати. Водночас страхувальник не може залишатися пасивним спостерігачем: він зобов'язаний вживати всіх розумних заходів для зменшення масштабу шкоди під час настання страхового випадку.

Як обґрунтовує П. Молк у своїй праці щодо правової економіки, саме такий комплексний підхід дозволяє учасникам ринку передбачувано реагувати на регуляторні норми, створюючи саморегульовану систему, де правові догми стають інструментом досягнення економічного балансу. Ці принципи в сукупності забезпечують життєздатність майнового страхування як інструменту захисту від катастрофічних втрат, що особливо актуально для сучасної України[8].

Узагальнюючи здобутки наукової думки та враховуючи реалії 2026 року, сутність майнового страхування слід розглядати як динамічну систему адаптивного фінансового захисту, яка через механізм солідарного розподілу ризиків трансформує потенційні майнові втрати у прогнозовані страхові витрати. Його роль виходить далеко за межі формальної компенсації збитків,

оскільки воно гарантує швидку економічну регенерацію як фізичних, так і цифрових об'єктів у максимально короткі терміни, що є базовою умовою життєздатності будь-якої економічної системи в умовах високої стратегічної невизначеності.

Глибокий зміст майнового страхування розкривається через низку взаємопов'язаних процесів: по-перше, воно забезпечує ефективний перерозподіл ризиків та збитків між великою кількістю суб'єктів через формування спеціалізованих страхових фондів. По-друге, в основі цієї діяльності лежить принцип відшкодування (indemnity), що передбачає компенсацію виключно реальних втрат, унеможливаючи безпідставне збагачення страхувальника. По-третє, такий механізм є фундаментом для підтримання загальної економічної стабільності, гарантуючи безперервність виробничих процесів та безперешкодне відтворення капіталу навіть після масштабних деструктивних подій. Нарешті, акумуляція та подальше інвестиційне розміщення страхових резервів створюють потужний фінансовий ресурс, що сприяє розвитку національної економіки в цілому, перетворюючи пасивні ризики на активний інструмент економічного зростання.

Майнове страхування є невід'ємною частиною економічної системи, забезпечуючи захист від ризиків та сприяючи стабільності. Сутність його полягає в економічних відносинах перерозподілу ризиків, необхідність - у мінімізації втрат, а принципи - у справедливості договорів. У майбутньому, з урахуванням кліматичних змін та цифровізації, страхування потребуватиме адаптації для кращого покриття ризиків.

1.2. Об'єкти та види майнового страхування

Класифікація майнового страхування є фундаментальним інструментом систематизації страхових відносин, що дозволяє адекватно оцінювати ризики, формувати страхові тарифи та розробляти ефективні механізми відшкодування збитків. У сучасних умовах, що характеризуються високою турбулентністю та

цифровою трансформацією, традиційна архітектура класифікації зазнала суттєвих змін, доповнившись новими об'єктами та специфічними формами захисту.

Первинним критерієм класифікації є розподіл за об'єктами страхування. У цій площині майнове страхування охоплює широке коло цінностей, що мають матеріальну або цифрову форму.

Страхування майна підприємств (юридичних осіб) залишається базисом ринку. Воно включає захист основних засобів: будівель, споруд, передавальних пристроїв, машин та обладнання. Особливістю 2026 року є акцент на безперервності бізнесу (Business Interruption), де об'єктом захисту виступає не лише фізичне майно, а й фінансовий результат, втрачений внаслідок його пошкодження[5].

Страхування засобів транспорту (КАСКО) еволюціонувало у бік персоналізації ризиків. Окрім захисту від ДТП, викрадення чи стихійних лих, сучасні поліси активно інтегрують телематичні рішення, що дозволяє класифікувати ризики залежно від стилю керування та фактичного використання авто.

Страхування житла громадян набуло стратегічного значення через масові програми відбудови та іпотечне кредитування, наприклад, «Оселя». Об'єктами тут виступають квартири, приватні будинки та предмети домашнього майна.

Сільськогосподарське страхування у 2026 році фокусується на комплексному захисті: від страхування майбутнього врожаю - індексне страхування, до захисту спеціалізованої техніки та тваринництва.

Страхування вантажів та багажу є критичним для забезпечення логістичної стійкості, особливо в контексті мультимодальних перевезень та зміни транспортних коридорів[5].

Другим важливим рівнем класифікації є поділ за формою здійснення: добровільне та обов'язкове страхування. Добровільне страхування базується на вільному волевиявленні сторін і дозволяє гнучко налаштовувати покриття під

індивідуальні потреби страхувальника, наприклад, страхування антикваріату чи специфічного обладнання. Натомість обов'язкове страхування впроваджується державою для захисту суспільно значущих інтересів. У 2026 році перелік обов'язкових видів в Україні тісно пов'язаний із заставними зобов'язаннями: страхування об'єктів іпотеки, майна, що передається в лізинг, а також страхування майна, що перебуває у державній чи комунальній власності і здається в оренду. Така форма гарантує мінімальний рівень захисту активів, що є критичним для банківської стабільності.

Окремої уваги заслуговує сучасна специфіка, що виокремилася у 2025–2026 роках: страхування воєнних ризиків та цифрових активів. Трансформація безпекового середовища призвела до того, що воєнні ризики (War Risks Insurance) виділилися в самостійний, хоча й інтегрований у майнове страхування, сегмент. Об'єктом тут виступає майно, що зазнало шкоди від засобів ураження, вибухонебезпечних предметів або наслідків бойових дій. Класифікація цих ризиків наразі базується на зонуванні територій за рівнем загрози, що дозволяє страховикам разом із державними фондами забезпечувати покриття там, де раніше це вважалося неможливим[23].

Паралельно з цим, критичної актуальності набуло страхування цифрових активів та кібер-ризиків (Cyber Insurance). У світі, де значна частина капіталу підприємств існує у вигляді даних, інтелектуальної власності та цифрових реєстрів, об'єктом майнового страхування стають інформаційні системи та цифрова інфраструктура. Це страхування покриває збитки від втрати даних, блокування доступу до систем ransomware та пошкодження серверного обладнання.

Отже, сучасна класифікація майнового страхування в Україні є багаторівневою структурою, яка поєднує класичні об'єкти з інноваційними видами захисту. Вона відображає перехід від простого відшкодування фізичної шкоди до комплексного управління життєздатністю суб'єктів господарювання. Перспективи розвитку цього напрямку полягають у подальшій гібридизації страхових продуктів, де межа між страхуванням фізичного майна, фінансових

втрата та кібер-безпеки стає дедалі прозорішою, забезпечуючи всеохопний захист активів у постіндустріальну епоху.

1.3. Нормативно-правові основи розвитку регулювання майнового страхування

Нормативно-правове регулювання майнового страхування в Україні у 2026 році являє собою динамічну та багаторівневу систему, яка пройшла шлях від пострадянської моделі до повної інтеграції в європейський фінансовий простір. Сучасний етап розвитку законодавства характеризується переходом до ризикоорієнтованого нагляду, цифрової прозорості та створення унікальних правових механізмів захисту активів в умовах воєнних та технологічних викликів.

Основою правового поля є нова редакція Закону України «Про страхування», яка у 2024–2025 роках заклала фундаментальні зміни у вимогах до капіталізації та управління страховими компаніями. Цей закон не просто регламентує відносини між сторонами, а впроваджує європейські директиви, зокрема систему Solvency II [3]. Це означає, що регулювання змістилося з формального контролю за паперами на реальну оцінку платоспроможності: страховик, що займається майновим страхуванням, зобов'язаний мати резерви, які точно відповідають профілю ризику застрахованих об'єктів.

Важливим аспектом розвитку є роль Національного банку України (НБУ) як мегарегулятора. Постанови НБУ у 2025–2026 роках деталізували вимоги до «прозорості структури власності» та «бездоганної ділової репутації» керівників страхових компаній. Це дозволило очистити ринок майнового страхування від недобросовісних гравців, перетворивши його на інвестиційно привабливий сектор[3].

Одним із найпрогресивніших аспектів розвитку нормативного поля стала повна легалізація InsurTech. Законодавство 2026 року остаточно

прирівняло електронний страховий поліс до паперового, але пішло значно далі[3].

Нормативно закріплено використання дистанційної ідентифікації та верифікації (е-KYC), що дозволяє укладати договори майнового страхування через застосунок «Дія» або банківські ID за лічені хвилини[3].

Оформлення смарт-контрактів на базі блокчейну, через автоматичне виконання зобов'язань за параметричними ризиками. Це означає, що право на виплату виникає автоматично при фіксації події, наприклад, збій у мережі або природне явище, об'єктивним джерелом даних, що мінімізує людський фактор і бюрократію.

Законодавчо визначено статус фото- та відеофіксації збитків як достатнього доказу для здійснення виплати, що критично важливо для оперативного відновлення пошкодженого майна.

Унікальним аспектом українського законодавства стало створення правової рамки для страхування майна від воєнних ризиків (War Risks Insurance). Оскільки традиційні договори страхування майна десятиліттями містили стандартне виключення щодо воєнних дій, у 2024–2026 роках було прийнято низку спеціальних законів. Вони дозволили:

- Створити державні гарантійні фонди, які виступають перестраховиками для приватних компаній.
- Регламентувати страхування інвестиційних проектів через Експортно-кредитне агентство (ЕКА).
- Визначити чіткі методики оцінки збитків, завданих агресією, що дозволяє страховим виплатам інтегруватися у загальну систему репарацій та міжнародних реєстрів збитків.

Це законодавство стало магнітом для іноземного капіталу, оскільки інвестори отримали юридично закріплені гарантії захисту своїх активів - заводів, логістичних центрів, навіть у зонах потенційного ризику[1].

Розвиток регулювання у 2026 році акцентує увагу на поведінковому нагляді. Норми закону тепер вимагають від страховиків розкривати «повну

вартість страхового продукту», включаючи всі приховані комісії та умови франшиз. Запроваджено інститут страхового омбудсмена, який у досудовому порядку вирішує спори щодо виплат за пошкоджене майно. Це суттєво знизило навантаження на судову систему та підвищило рівень довіри громадян до страхування житла та автотранспорту.

Окремим аспектом є екологізація регулювання. Відповідно до стандартів ESG (Environmental, Social, and Governance), нові нормативи стимулюють страхування «зелених» об'єктів - сонячних станцій, енергоефективних будівель, через знижені вимоги до резервування, що робить такі поліси дешевшими для кінцевого споживача[2].

Отже, нормативно-правове регулювання майнового страхування в Україні перетворилося з репресивного апарату контролю на стимулюючу систему управління ризиками. Основними векторами розвитку залишаються:

- Поглиблення євроінтеграції у напрямку повної гармонізації з режимом Solvency II та підготовка до вступу в єдиний страховий ринок ЄС.
- Автоматизація нагляду (SupTech), тобто використання регулятором штучного інтелекту для моніторингу фінансового стану страховиків у режимі реального часу.
- Розширення обов'язкових видів страхування, що є критично важливими для енергетичної та соціальної інфраструктури.

Таким чином, сформована у 2026 році правова модель забезпечує баланс між інтересами держави, яка прагне стабільності, бізнесу, якому потрібні гарантії, та громадян, які вимагають справедливого захисту свого майна в умовах глобальних змін.

РОЗДІЛ 2. ПРАКТИЧНІ ОСНОВИ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ

2.1. Тенденції розвитку страхового ринку та майнового страхування України

Сучасний страховий ринок України функціонує в умовах глибоких трансформацій, обумовлених як внутрішніми соціально-економічними викликами, так і глобальними цифровими змінами. З одного боку, страхові компанії змушені адаптуватися до нових технологічних стандартів, забезпечуючи онлайн-доступність послуг через впровадження мобільних застосунків та систем миттєвого врегулювання збитків, що стає критичним фактором виживання в цифрову епоху. З іншого боку, сектор стикається зі стрімким скороченням кількості суб'єктів ринку внаслідок жорсткішої регуляторної політики Національного банку України, падінням реальних обсягів страхування в окремих сегментах та загальним зниженням довіри споживачів у період політичної та економічної нестабільності. Окрему проблему становить невідповідність діяльності багатьох компаній оновленим нормативним вимогам щодо капіталізації та прозорості активів, що спричиняє їх вимушений вихід із ринку та подальшу концентрацію капіталу серед обмеженого кола фінансово стійких лідерів [26].

За наявними статистичними даними, вітчизняний страховий ринок за рівнем капіталізації впевнено посідає другу позицію серед небанківських фінансових ринків України. Проте протягом останніх років спостерігається стабільна тенденція до кількісного скорочення його учасників: якщо у 2024 році кількість страхових компаній зменшилася до 65, внаслідок виходу 36 установ, 34 з яких працювали у сегменті ризикового страхування, то станом на кінець 2024 року в реєстрі залишалося 65 установ, з яких 10 спеціалізувалися на страхуванні життя (СК «life»), а 55 — на ризикових видах (СК «non-life») табл. 2.1. [15]

Процес консолідації продовжився і в 2025 році: станом на 1 квітня на ринку залишилося 53 страховики non-life, 10 life-страховиків, один страховик

зі спеціальним статусом та 43 страхових брокери. Лише протягом березня 2025 року загальна кількість учасників небанківського фінансового сектору скоротилася з 855 до 838 осіб, при цьому один страховик був виключений з реєстру за власною ініціативою, а іншому було анульовано ліцензії на підставі поданої заяви. Така динаміка сприяє стрімкій концентрації капіталу: частка п'яти найбільших ризикових страховиків за обсягом премій зросла з 39% до 42%, а показник ТОП-10 збільшився з 65% до 71%, що свідчить про перерозподіл ринку на користь найбільш фінансово стійких лідерів, серед яких ключові позиції продовжує утримувати ПАТ «НАСК "ОРАНТА"».

Таблиця 2.1

Динаміка кількості страхових компаній в Україні у 2021-2025 рр., од.

Показники	2021р.	2022р.	2023р.	2024р.	2025р.	Зміна 2025/2021рр.
Всього страховиків	155	128	101	65	53	65,8
Non-life	142	116	89	55	43	69,7
Life	13	12	12	10	10	23

Джерело: складено за даними [14].

За 5 років загальна кількість страхових компаній зменшилася на 65,8%. Це означає, що з ринку пішло понад дві третини гравців. Основна хвиля скорочення припала на 2023–2024 роки, що пов'язано з жорсткістю вимог НБУ до капіталу та прозорості структур власності.

Сегмент страхування життя виявився значно стабільнішим. Кількість компаній зменшилася лише на 23,1% за мінусом 3 компаній. Це свідчить про високу концентрацію капіталу в цьому секторі та тривалий характер зобов'язань, що ускладнює швидкий вихід із ринку[4].

Найбільших втрат зазнав сектор ризикового страхування — кількість компаній скоротилася майже втричі зі 142 до 43. Це призвело до значної концентрації ринку: клієнтські портфелі компаній, що пішли, перерозподілилися між великими стабільними гравцями, такими як НАСК "ОРАНТА".

Наступним етапом аналізу буде динаміка показників розвитку страхового ринку України у 2020–2024 рр., що наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка показників розвитку страхового України у 2020–2024 рр.

Показник	2020	2021	2022	2023	2024
<i>Макроекономічні показники</i>					
ВВП, млрд.грн.	4194,1	5459,6	5191,0	6537,8	7658,7
Індекс інфляції	105	110	126,6	105,1	112
Курс долара США/ гривня	24,02	28,08	27,7	36,5	37,7
<i>Валові страхові премії</i>					
Загальний обсяг премій, млн.грн.	45175,9	49708,8	36661,8	47014,7	53252,8
Темп зростання премій, %	-14,8	10	-20,2	18,5	13,3
Life, млн.грн.	5018,5	5882	4812,3	5164,0	5724,7
%, Life	11,1	11,8	12,1	11	10,8
Non - Life млн.грн.	40157,7	43820,8	34849,5	41850,7	47528,1
Non – Life, %	88,9	88,2	87,9	89	89,2
<i>Страхові виплати</i>					
Загальні виплати, млн.грн.	14854,0	17958,1	13001,4	16869,3	20919,9
Темп зростання виплат, %	3,6	20,9	-27,6	29,7	24
Life, млн.грн.	649,6	828,7	884,8	1266,8	1279,2
%, Life	4,4	4,6	6,8	7,5	6,1
Non - Life млн.грн.	14204,0	17129,4	12116,6	15600,5	19460,2
Non – Life, %	95,6	95,4	93,2	92,5	93,9
<i>Показники результативності страхового ринку</i>					
Коефіцієнт страхового проникнення	1,08	0,91	0,76	0,72	0,72
Коефіцієнт щільності страхування	1022	1134	1044	127	1487
Коефіцієнт збитковості страхування	0,35	0,39	0,35	0,37	0,39

Джерело: складено за даними [14].

Страховий ринок України за період 2020–2024 років продемонстрував високу адаптивність, попри глибокі макроекономічні виклики. Зокрема, після значного інфляційного стрибка у 2022 році у 126,6%, ситуація стабілізувалася до рівня 112% у 2024 році, а зростання номінального ВВП до 7,66 трлн грн сформувало базу для збільшення вартості застрахованих активів. Важливим фактором впливу стала девальвація гривні з 24,02 до 37,7 грн/\$, що безпосередньо позначилося на обсягах премій у валютозалежних видах, таких як КАСКО та «Зелена картка», штучно стимулюючи грошові показники сектору. Динаміка премій пройшла крізь «V-подібну» траєкторію: після

падіння на 20,2% у 2022 році ринок відновився, досягнувши 53,25 млрд. грн. у 2024 році, де сегмент Non-life зберіг домінуючу частку у 89,2%, тоді як страхування життя залишилося стабільним на рівні 11%.

Водночас спостерігається тривожна тенденція випереджального зростання виплат на 24% над темпами надходження премій на 13,3%, що свідчить про підвищення збитковості та зростання соціального навантаження на страховиків. Показники результативності також вказують на суперечливі процеси: коефіцієнт страхового проникнення знизився з 1,08 у 2020 році до історичного мінімуму 0,72 у 2024 році, сигналізуючи про те, що ринок зростає повільніше за економіку країни. При цьому коефіцієнт щільності зріс до 1487, відображаючи збільшення витрат на страхування на одну особу через інфляцію, тоді як загальний коефіцієнт збитковості залишається на здоровому рівні 39%. Підсумовуючи, можна стверджувати, що ринок проходить стадію активної консолідації, де ресурси перерозподіляються від дрібних гравців до потужних лідерів, таких як «ОРАНТА», а головним викликом на 2025–2026 роки залишається стимулювання попиту та підвищення ролі страхування у відновленні національної економіки[26].

Деталізуємо деякі показники, що надані у табл. 2.3

Страховий ринок України за період 2020–2025 років пройшов шлях від глибокої кризи до стадії інтенсивного відновлення та якісної трансформації. Початковий етап 2020–2021 років характеризувався стабільним зростанням із піковим показником премій у 49,7 млрд. грн., проте повномасштабна війна у 2022 році спричинила падіння валових премій на 20,3%, а кількості договорів, крім обов'язкових видів — на 33%. Попри це, страхові компанії демонстрували виваженість, нарощуючи резерви на 12,3% для покриття майбутніх ризиків. Період 2023–2024 років став часом відновлення, коли обсяги премій досягли 53,1 млрд. грн., а кількість договорів стабілізувалася на рівні 90–95 тисяч, що свідчило про переорієнтацію ринку з масовості на якісні продукти, такі як КАСКО, ДМС та страхування майна.

Таблиця 2.3

Основні показники діяльності страхового ринку та його динаміка

Показники	Роки						Темпи приросту				
	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2021/ 2020	2022/ 2021	2023/ 2022	2024/ 2023	2025/ 2024
							%	%	%	%	%
Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць											
Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті, у тому числі:	120577	131562	88102	94821	89962	91302	+9,1	-33,03	+7,6	-5,1	+2
Страхова діяльність, млн. грн.											
Сформовані страхові резерви	34192,9	36555,7	41055,0	24033	12690	13421	+6,9	+12,3	+8	+11	+23
Валові страхові премії	45 184,9	49708,0	39616,0	47015	53079	75640	+10	-20,3	+18,7	+13	+43
Валові страхові виплати	14 852,7	17958,0	13001,0	16867	20861	26000	+21	-27,6	+29,7	+23,7	+32
Рівень валових виплат, %	32,9	36,13	35,59	38,25	41,02	37,02	-	-	-	-	-
Чисті страхові премії	40 350,2	40707,3	30615,7	31940	39896	60798	+0,88	-24,8	+4,3	+24,9	+52
Чисті страхові виплати	14 451,9	17958,3	13001,4	16736	18936	23456	+24,3	-27,6	+28,7	+13,2	+23
Рівень чистих виплат, %	35,8	44,1	42,5	52,4	47,5	39	-	-	-	-	-
Співвідношення страхових резервів до валових страхових премій	0,76	0,73	1,04	0,91	0,87	0,79	-	-	-	-	-

Джерело: Складено на основі [16,20,28].

2025 рік став рекордним за останні шість років, завдяки масштабній реформі ОСЦПВ та загальному пожвавленню економіки валові премії

продemonстрували вибухове зростання на 32–45%, сягнувши орієнтовно 70–77 млрд. грн. Основним драйвером став новий закон про автоцивілку, який зумовив двократне зростання середньої премії та збільшення зборів у цьому сегменті до 23,6 млрд. грн. або +114%. Важливо, що при такому зростанні доходів рівень валових виплат нормалізувався на позначці 36–38%, що нижче за показник 2024 року у 41%, а рівень чистих виплат знизився до 37–40%, що дозволило компаніям утримувати більше ресурсів.

Фінансова стійкість сектору суттєво зміцнилася за рахунок зростання страхових резервів у 2025 році до 55–60 млрд. грн., а співвідношення резервів до премій покращилося до 0,78–0,82 на фоні жорстких вимог НБУ до платоспроможності. Попри позитивну динаміку та технічну прибутковість, ринок залишається вразливим до інфляції збитків, середня виплата в ОСЦПВ зросла на 33%, та високої концентрації, де ТОП-10 гравців контролюють понад 50% премій. Підсумовуючи, можна констатувати, що ринок став більш зрілим і прибутковим, проте для збереження темпів зростання у 2026 році критично важливими залишаються подальша цифровізація, розширення лінійки добровільних видів страхування та ретельний контроль збитковості.

Звернемо увагу на страхові премії та виплати у розрізі видів страхування за період 2022-2025 рр., що надані у табл. 2.4.

Станом на березень 2026 року офіційні дані НБУ, МТСБУ та провідних аналітичних агентств підтверджують, що загальний обсяг валових премій зріс у два рази за останні чотири роки: з 40 млрд. грн. у 2022 році до 77 млрд. грн у 2025 році. Основним локомотивом цього стрибка стала масштабна реформа ОСЦПВ, яка через перехід на ринкові тарифи та збільшення лімітів забезпечила вибухове зростання сегменту на 122%, де обсяг премій сягнув 23,6 млрд. грн. при середній вартості поліса 3 162 грн.

Структурний аналіз ринку свідчить про високу концентрацію, ТОП-10 компаній контролюють понад 73% премій, а автострахування (КАСКО, ОСЦПВ та «Зелена картка») акумулює 65% всього non-life сегменту.

Таблиця 2.4

Страхові премії та виплати у розрізі видів страхування за 2022-2025рр.,
млрд грн.

	Показник	2022р., млрд грн		2023р., млрд грн		2024р., млрд грн		2025р., млрд грн	
		Премії	Виплати	Премії	Виплати	Премії	Виплати	Премії	Виплати
1	КАСКО	7,7	3,7	10,9	12,3	13,3	6,3	12,6	5,8
2	ОСАЦВ	3,8	2,0	8,54	9,6	10,6	4,7	21,6	7,8
3	ДМС	5,7	3,0	5,7	4,4	8,9	4,7	6,3	4,3
4	Зелена картка	2,0	0,8	4,99	5,5	5,5	2,2	5,1	2,3
5	Страховання життя	35,9	5,3	5,94	5,3	5,7	1,5	6,7	1,3
6	Страховання майна та вогневих ризиків	3,2	1,06	3,6	1,2	3,1	0,6	3,6	1,1
7	Страховання від нещасних випадків	1,4	0,7	1,4	0,4	2,1	0,2	2	1
8	Страховання фін.ризиків	0,91	0,06	1,1	0,2	1,1	0,2	1,2	0,2
9	Страховання вантажів та багажу	0,4	0,04	1,3	0,2	1,7	0,2	1,6	0,2
10	Інше	0,6	0,07	2,6	0,7	1,1	0,3	2,2	0,4

Джерело: складено на основі[16,20,28].

У 2025 році зафіксовано цікаву аномалію, попри зростання виплат у non-life секторі до 28 млрд. грн., загальний рівень збитковості (loss ratio) знизився до 36%, оскільки темпи приросту премій випереджали виплати завдяки корекції тарифів. Водночас сегмент добровільного медичного страхування (ДМС) залишається найбільш ризиковим із рівнем виплат 72% через значну медичну інфляцію, тоді як страхування життя демонструє помірну динаміку росту до 7 млрд. грн. з низьким рівнем виплат, притаманним накопичувальним продуктам.

Ключовими трендами періоду стали майже тотальна цифровізація 99,7% договорів ОСЦПВ у 2025 році є електронними, та запуск прямого

врегулювання збитків, що суттєво підвищило довіру споживачів. Попри позитивну динаміку, ринок зберігає вразливість до безпекових факторів та інфляції вартості послуг. Проте очищення ринку та його висока прибутковість створюють надійний фундамент для подальшого розвитку. Очікується, що у 2026 році ринок продовжить зростання на рівні 20–30%, фокусуючись на страхуванні військових ризиків, продуктах накопичувального страхування життя та подальшому розширенні онлайн-сервісів. Однак на 2024 рік панувала тенденція щодо каналів продажу страхових продуктів, що представлена у табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Основні канали продажів страхових продуктів на 2024р., у %

Клас	Агентська мережа	Прямі продажі	Банк	Онлайн агрегатори	Брокер	Автосалон	Інше
Страхування життя	78	2	16	0	3	0	0
Страхування здоров'я	47	20	15	0	18	0	0
Зелена картка	72	6	4	16	1	0	1
ОСЦПВ	71	8	9	11	0	1	0
КАСКО	54	14	20	0	2	10	0

Джерело: складено на основі[20,28].

Отже, сучасний страховий ринок України перебуває на етапі активної гібридної трансформації, де традиційні методи взаємодії тісно переплітаються з діджитал-рішеннями. Аналіз структури каналів продажів у 2024 році свідчить про збереження домінуючої ролі людського фактора: агентська мережа залишається фундаментом для більшості класів страхування, охоплюючи 78% ринку страхування життя, 72% «Зеленої картки» та 71% сегмента ОСЦПВ. Дослідження змін у споживчій поведінці підтверджує, що у складних продуктах, таких як Life-страхування, агент виступає критично важливим фінансовим консультантом, тоді як у стандартизованих видах (моторне страхування) спостерігається висока динамічність онлайн-

агрегаторів, частка яких у «Зеленій картці» вже сягнула 16%, а в ОСЦПВ — 11%.

Оцінка динамічності банківського каналу вказує на його стратегічне значення для КАСКО 20% та страхування життя 16%, що безпосередньо корелює з відновленням програм автокредитування та іпотеки. Водночас аналіз трендів у корпоративному сегменті, зокрема у страхуванні здоров'я (ДМС), виявляє унікальну структуру, де вагому роль відіграють професійні брокери 18% та прямі продажі 20%, що зумовлено складністю обслуговування великих колективів про що свідчить рис. 2.1.



Рис. 2.1 Структура премій за страховими продуктами в розрізі каналів продажу на 2024р., у %

Джерело: складено на основі[16,21,28].

Вивчення цих тенденцій дозволяє констатувати, що попри цифрову експансію, ринок демонструє високу інерційність агентського каналу, який не зникає, а еволюціонує в цифрову форму. Таким чином, успішна стратегія провідних гравців, зокрема ПАТ «НАСК "ОРАНТА"», має базуватися на синергії розгалуженої фізичної мережі та інноваційних онлайн-інструментів, перетворюючи агентів на технологічних посередників, здатних забезпечити високу якість сервісу в умовах зростаючої конкуренції з боку агрегаторів та банків.

Приділимо увагу динаміці структури загального страхового портфеля за видами страхування, що представлена у табл. 2.6

Таблиця 2.6

Структура загального страхового портфеля за видами страхування
в Україні за 2022-2025 рр., %

Види страхування	2022р.	2023р.	2024р.	2025р.
ОСЦПВ	16	16	17	19
Зелена картка	9	10	10	10
КАСКО	19	20	23	24
Медичне (безперервне страхування здоров'я)	14	11	12	13
Страхування від нещасних випадків	4	3	3	3
Страхування майна	7	6	5	6
Страхування фінансових ризиків	3	4	2	2
Страхування життя	13	13	12	11
Інші види страхування	15	17	15	12
Усього	100	100	100	100

Джерело: складено за даними [24].

Аналіз динаміки страхового ринку щодо його структури табл. 2.5 за період 2022–2025 років демонструє стійку тенденцію до домінування сегмента автострахування в загальній структурі страхового портфеля. Ключовим показником адаптації ринку до воєнних викликів стало зростання частки КАСКО з 19% у 2022 році до 24% у 2025 році, що свідчить про суттєве підвищення попиту на добровільний захист транспортних засобів як найбільш вразливих активів. Паралельно з цим спостерігається поступове зміцнення позицій ОСЦПВ, частка якого у 2025 році сягнула 19%.

Згідно з представленими даними, обсяги страхових премій та виплат розподіляються нерівномірно: лідером за зборами залишається ОСЦПВ 14 427 млн. грн. премій проти 4 689 млн. грн. виплат, за яким слідує КАСКО 12 071 млн. грн. премій та 6 461 млн. грн. виплат. Водночас у структурі портфеля фіксується певне зменшення часток класичного страхування майна та фінансових ризиків. Це вказує на зміну пріоритетів страхувальників, які в умовах невизначеності фокусуються на захисті мобільних активів та медичному забезпеченні, залишаючи загальну архітектуру ринку стабільною,

але орієнтованою на найбільш критичні та затребувані види страхового покриття[21].

Трансформація майнового страхування в Україні на фоні загальноринкових тенденцій 2022–2025 років свідчить про глибоке якісне переформатування сегмента: після тривалої рецесії, коли частка майна в портфелі впала з 7% до 5%, у 2025 році намітився впевнений розворот до рівня 6%. Цей процес відбувається паралельно з феноменальним стрибком ОСЦПВ, частка якого зросла до 31% завдяки новим правилам тарифікації, що підвищило ліквідність ринку та дозволило лідерам, зокрема ПАТ «НАСК "ОРАНТА"», спрямувати ресурси на розвиток складних добровільних видів. Ключовим драйвером відновлення став зростаючий попит на захист активів від воєнних ризиків — фізичні особи, агробізнес та власники комерційної нерухомості почали активно шукати покриття від уламків, вибухових хвиль та пожеж, внаслідок чого страховики адаптували свої продукти до нових реалій.

Зростання сегмента підкріплюється зміцненням фінансової стійкості сектору: у 2024 році чистий прибуток ризикових страховиків зріс на 31%, а комбінований коефіцієнт покращився до 98%, що на фоні зниження рівня виплат у 2025 році до 35,8% свідчить про успішну лібералізацію ціноутворення та підвищення технічної прибутковості. Важливим каталізатором розвитку стає запуск із 1 січня 2026 року державної програми страхування від воєнних ризиків із прямою компенсацією збитків до 10 млн. грн., що мінімізує бар'єри для страховиків та стимулює корпоративний попит[24].

Водночас перспективи 2026-2027 років тісно пов'язані з новими регуляторними вимогами НБУ щодо внутрішнього контролю та комплаєнсу, що змушує компанії відмовлятися від «схемних» операцій на користь реального захисту. Завдяки утриманню нетто-збитковості на рівні 50% та зростанню рентабельності капіталу до 14%, страховики, і зокрема «ОРАНТА» з її інвестиційним ресурсом понад 1,5 млрд. грн., акумулюють достатньо капіталу для покриття великих збитків. Таким чином, майнове страхування

остаточно трансформується зі стагнуючого консервативного сегмента у стратегічний інструмент забезпечення життєздатності бізнесу, де успіх визначається здатністю поєднувати високу ліквідність із гнучким покриттям воєнних загроз у межах оновлених нормативів платоспроможності SCR та MCR.

2.2. Діагностика СК ПАТ " НАСК ОРАНТА "

Національна акціонерна страхова компанія НАСК «ОРАНТА» посідає унікальне місце в архітектурі фінансового сектору України. Будучи правонаступницею Укрдержстраху, заснованого ще у 1921 році, компанія акумулювала понад сторічний досвід роботи. Попри історичну спадковість, сучасна «ОРАНТА» дистанціюється від застарілих моделей управління, фокусуючись на динамічному реформуванні бізнес-процесів. Сьогодні стратегічним вектором компанії є підвищення якості сервісу та активна участь у трансформації всього страхового ринку України.

Фундаментом стабільності компанії залишається її масштабна інфраструктура: найрозгалуженіша в країні мережа, що налічує понад 400 філій, та професійна команда з більш ніж 1300 страхових агентів. Така присутність «на місцях» у поєднанні з багатомільйонною клієнтською базою дозволяє компанії утримувати статус «народного страховика», одночасно впроваджуючи передові методи аналізу даних (Big Data) для вивчення споживчої поведінки та вподобань клієнтів.

Відповідаючи на виклики сучасного суспільства, ПАТ «НАСК "ОРАНТА"» обрала шлях глибокої діджиталізації. Компанія розглядає інвестиції в IT-інфраструктуру не просто як витрати, а як гарантію майбутнього успіху. Впровадження гібридної бізнес-моделі, що гармонійно поєднує класичні офлайн-продажі через агентську мережу та сучасні онлайн-сервіси, дозволило компанії стати одним із лідерів за відвідуваністю веб-сайту в страховому сегменті.

Клієнтоорієнтованість компанії підтверджується конкретними операційними показниками. Завдяки оптимізації внутрішніх процедур, терміни врегулювання збитків та виплат за напрямком КАСКО були скорочені до вражаючих 10 днів. Аналогічна ефективність демонструється і в сегменті обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів «Автоцивілка», де «ОРАНТА» традиційно утримує позиції маркет-мейкера та лідера ринку.

Фінансова діагностика компанії на кінець 2025 року свідчить про високу спроможність до масштабування операційної діяльності. Згідно з балансовими даними, загальна вартість активів компанії продемонструвала суттєве зростання — з 2,24 млрд. грн. на початок періоду до 3,50 млрд. грн. на кінець звітного року. Це зростання на 56% вказує на потужний приплив капіталу та ефективне управління ресурсним потенціалом[18].

Особливу увагу варто приділити структурі активів, яка безпосередньо впливає на надійність виплат. Обсяг коштів у централізованих страхових резервних фондах зріс до 1,25 млрд. грн., що є ключовим індикатором фінансової стійкості. Паралельно з цим, страхова компанія значно наростила портфель поточних фінансових інвестицій до 1,53 млрд. грн., що забезпечує стабільний інвестиційний дохід та високу ліквідність. Наявність понад 203 млн. грн. безпосередньо у формі грошових коштів та їх еквівалентів гарантує здатність компанії до миттєвого реагування на страхові випадки будь-якої складності[16].

Розглянемо основні фінансові показники діяльності СК ПАТ "НАСК "ОРАНТА", що представлені у табл. 2.7 [16,18].

Таблиця 2.7.

Основні фінансові показники діяльності ПАТ " НАСК ОРАНТА", тис. грн.

Фінансові показники	2020 рік	2021 рік	Зміна	2022 рік	Зміна	2023 рік	Зміна	2024 рік	Зміна	2025 рік	Зміна
Статутний фонд	159000	159000	-	159000	-	159000	-	159000	-	159000	-
Власний капітал	258425	322485	64060	411402	88917	522876	111474	768536	245660	948070	179534
Страхові резерви	603664	675380	71716	820892	145512	1030695	209803	1357380	326685	2321137	963157
Приріст страхових резервів	16,66%	16,24%	-	21,55%	-	25,56%	-	31,7%	-	71%	-
Частка перестраховальників у страхових резервах	61044	64501	3457	43331	-21170	50158	6827	40109	-10049	48108	7999
Страхові премії	958 163	1 182 723	224560	1 183 525	802	1525624	342099	2355449	829825	2688800	333351
Премії, передані у перестраховування	51 719	58 861	7142	24 181	-34680	29968	5787	48180	18212	91264	43084
резидентам	28 857	39 470	10613	2 3685	-15785	3298	-20387	630	-2668	31982	31352
нерезидентам	22 861	19 391	-3470	21 813	2422	26670	4857	47550	20880	59282	11732
Страхові виплати	387 118	442 930	55812	391 216	-51714	523799	132583	657304	133505	779570	122266
Виплати, отримані від перестраховальників	53 967	21 660	-32307	31 427	9767	8878	-22549	2141	-6737	31203	29062
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,49	0,48	-	0,1	-	0,51	-	0,34	-	0,27	-
Чистий прибуток	45 841	17 536	-28305	77 068	59532	90273	13205	156601	66328	220468	63867

Джерело: складено на основі"[16,20].

Аналіз фінансового стану ПАТ «НАСК «ОРАНТА» за період 2020–2025 років свідчить про динамічний розвиток страхової компанії, успішне подолання кризових явищ 2021–2022 років та перехід до фази агресивного зростання у 2024–2025 роках. Компанія ПАТ «НАСК «ОРАНТА» демонструє високу адаптивність, значне розширення ринкової частки та збереження стабільної прибутковості навіть за умов швидкого масштабування.

Капіталізація та фінансова стійкість залишаються на високому рівні. Статутний фонд протягом усього періоду незмінний і становить 159 млн. грн., що є характерним для стабільних гравців страхового ринку. Водночас власний капітал показує вражаючу динаміку зростання — з 258,4 млн. грн. у 2020 році до 948 млн. грн. у 2025 році, тобто майже в 3,7 раза. Це свідчить про високу самодостатність компанії та її здатність генерувати внутрішні ресурси для покриття зобов'язань і захисту клієнтів.

Коефіцієнт забезпеченості власними засобами мав волатильну динаміку: після аномального падіння до 0,1 у 2022 році, через шоківі умови початку повномасштабної війни та переоцінку активів, він відновився до 0,51 у 2023 році, але у 2025 року знизився до 0,27. Це вказує на те, що темпи зростання зобов'язань, тобто премій та резервів дещо випереджають накопичення капіталу, що потребує уваги при подальшому масштабуванні.

Страхова діяльність демонструє колосальний прогрес. Обсяг страхових премій зріс з 958 млн. грн. у 2020 році до приблизно 2,68 млрд. грн. у 2025 році за попередніми оцінками, а за офіційними підсумками 2025 року досяг рекордних 3,73 млрд. грн. або +58% до 2024 року. Найпотужніший стрибок зафіксовано у 2024 році +829 млн. грн., що, ймовірно, пов'язано з активізацією на ринку автострахування (ОСЦПВ та КАСКО), а також реформою ОСЦПВ у 2025 році, яка призвела до суттєвого зростання тарифів і премій у цьому сегменті [20].

Страхові виплати зростають пропорційно портфелю, але залишаються під контролем, у 2025 році вони склали 1,15 млрд. грн. тобто зросли на 76%

до попереднього року, що підтверджує виконання зобов'язань перед клієнтами та здоровий баланс між доходами й витратами. Рівень виплат залишається в прийнятних межах, що забезпечує рентабельність бізнесу.

Резервна політика та перестрахування також відображають зростання. Страхові резерви системно нарощуються: у 2025 році вони зросли на 71% і досягли 2,32 млрд. грн., що адекватно відповідає обсягу прийнятих зобов'язань. Позитивний тренд приросту резервів, про що свідчить зростання на 25,56% у 2023 році, підтверджує дотримання нормативів платоспроможності.

Щодо перестрахування, до 2022 року компанія активно використовувала як резидентське, так і нерезидентське перестрахування. З 2023–2025 років змінилися вимоги щодо подання інформації, або про відсутність великих подій, які вимагали б значного залучення перестраховиків.

Одним із найбільш переконливих показників успішності діяльності компанії є її висока прибутковість, що демонструє стійку позитивну динаміку протягом останніх років. Зокрема, чистий прибуток зріс із 17,5 млн. грн. у 2021 році до вражаючих 279 млн. грн. у 2025 році, що становить приріст на 78% порівняно з показниками 2024 року. Така тенденція свідчить про виняткову якість страхового портфеля, високу ефективність системи управління витратами та загальну операційну стійкість компанії в умовах мінливого ринкового середовища.

Отже, ПАТ «НАСК «ОРАНТА» перебуває у фазі інтенсивного масштабування: за п'ять років збори премій зросли більш ніж утричі, при цьому компанія зберегла високу прибутковість і суттєво зміцнила ринкові позиції. Збільшення власного капіталу випереджає статутний фонд, що робить компанію незалежною від зовнішніх впливів. Основні ризики на 2026 рік пов'язані зі зниженням коефіцієнта забезпеченості власними засобами та необхідністю адекватного формування резервів в умовах високих темпів зростання та інфляційних та воєнних ризиків. Для підтримки такої динаміки компанії доцільно розглянути посилення перестраховального захисту або

заходи зі збільшення капіталу. Загалом, фінансовий стан ПАТ «НАСК «ОРАНТА» характеризується як дуже сильний, з відмінною фінансовою стійкістю та значним потенціалом подальшого розвитку.

Наступним етапом дослідимо динаміку рівня виплат (Loss Ratio), ключового показника ефективності страхової компанії, що показує, яку частку від зібраних премій компанія витрачає на виплати відшкодувань (табл.2.8.). Для розрахунку використаємо формулу:

$$\text{Loss Ratio} = (\text{Страхові виплати} / \text{Страхові премії}) 100\%$$

Таблиця 2.8

Розрахунок Loss Ratio ПАТ «НАСК ОРАНТА» за 2020–2025рр.

Рік	Страхові премії, тис.грн.	Страхові виплати, тис.грн.	Loss Ratio (%)
2020	958163	387118	40,4
2021	1182723	442930	37,4
2022	1183525	391216	33,1
2023	1525624	523799	34,3
2024	2355449	657304	27,9
2025	2688800	779570	29,0

Джерело: складено на основі [20]

Аналіз прибутковості страхової діяльності ПАТ «НАСК ОРАНТА» за період 2024–2025 років свідчить про надзвичайну ефективність операційної моделі компанії. Показник збитковості (Loss Ratio) на рівні 28–29% є аномально низьким, що є позитивним явищем для класичного ритейлового страховика, дозволяє компанії акумулювати понад 70% отриманих премій для покриття аквізиційних витрат, виплати агентських комісій, адміністративного управління та формування чистого прибутку. Стійка тенденція до зниження рівня виплат з 40,4% до 29% вказує на синергію двох ключових чинників: якісного покращення селекції ризиків, що дозволило ефективно відсіяти збиткові сегменти, та випереджаючого зростання тарифів, за якого динаміка премій випереджає здорожчення вартості ремонтів та медичних послуг. Останній аспект є особливо вражаючим, зважаючи на високий інфляційний тиск у країні.

У порівнянні з середньоринковими показниками, де для масових видів страхування, таких як ОСЦПВ та КАСКО, «здоровим» вважається Loss Ratio в межах 45–55%, результат «Оранти» нижче 30% свідчить про надприбутковість страхових операцій у поточному періоді. Це означає, що навіть без урахування доходів від інвестування страхових резервів у депозити та ОВДП, основна діяльність компанії генерує значний операційний прибуток.

Узагальнюючи, можна зробити висновок про високу фінансову стійкість страховика, проте такий рівень маржинальності може спровокувати посилення конкуренції в майбутньому, оскільки ринок неминуче зреагує на високу прибутковість спробами демпінгу або зниженням загальних тарифів.

З'ясуємо, структуру виплат та премій, що надані у табл. 2.9

Таблиця 2.9.

Основні фінансові показники діяльності ПАТ " НАСК ОРАНТА", тис. грн.

Показник/ роки	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Виплати: усього	387118	442930	391216	523799	657304	779570
Особисте страхування, крім страхування життя	9705	8687	6652	9148	10851	15141
Майнове страхування	37580	45522	31537,8	33686	48132	50143
Страхування відповідальності	2367	2366	2200,6	2964	590808	704886
інше	337465	386355	350826	468001	9513	9401
Премії: усього	958164	1182724	1183525	1525624	2355449	2688800
Особисте страхування, крім страхування життя	46557	71380	37969	52701,6	73348	62967
Майнове страхування	149788	171944	132889	163614	204669	162534
Страхування відповідальності	21058	25216	212619	3042209	2044450	2405262
інше	740760	914183	991490	1278885	30957	58037

Джерело: складено на основі"[16,20].

Аналіз фінансових показників діяльності ПАТ «НАСК ОРАНТА» за 2020–2025 рр., наданий у табл. 2.9, демонструє динамічне зростання масштабів бізнесу та суттєву трансформацію структури страхового портфеля. Загальний обсяг страхових премій компанії за досліджуваний період зріс

майже у 2,8 раза — з 958,2 млн. грн. у 2020 році до рекордних 2,69 млрд. грн. у 2025 році. Особливо стрімкий стрибок зафіксовано у 2024–2025 рр., що корелює зі стратегією компанії щодо агресивного розширення присутності на ринку та адаптації до нових умов регулювання. Паралельно зі зростанням премій збільшувався і обсяг страхових виплат, який за шість років зріс з 387,1 млн. грн. до 779,6 млн. грн., що підтверджує виконання компанією своїх зобов'язань перед клієнтами та її роль як одного з найбільших розрахункових центрів на ринку. Ключовою особливістю аналізованого періоду є радикальна зміна класифікації та пріоритетності видів страхування. Якщо до 2023 року лєвова частка премій та виплат концентрувалася у категорії «інше», що включало моторні види страхування, такі як ОСЦПВ та Зелена карта, то починаючи з 2024 року спостерігається чітка сегментація. Категорія страхування відповідальності стала домінуючою, згенерувавши у 2025 році понад 2,4 млрд. грн. премій, що складає близько 89% всього портфеля. Це свідчить про успішну інтеграцію нових законодавчих вимог та перехід на пряме врегулювання в ОСЦПВ. У сегменті майнового страхування спостерігається певна волатильність: після аномального сплеску премій у 2024 році понад 2 млрд. грн., показник стабілізувався на рівні 162,5 млн. грн. у 2025 році, проте, залишається вищим за показники докризових років. Це свідчить про високу операційну ефективність та якісний андеррайтинг, оскільки компанія залишає понад 70% доходу для покриття аквізиційних витрат та формування прибутку. Зростання виплат у сегменті особистого страхування та відповідальності на 40% за останній рік підтверджує «визрівання» портфеля. Таким чином, фінансовий стан ПАТ «НАСК ОРАНТА» характеризується як стабільно зростаючий, з високим рівнем ліквідності та збалансованою структурою ризиків, що дозволяє компанії утримувати лідерські позиції та інвестувати у цифрові технології та сервіс.

Узагальнюючи результати, можна стверджувати, що ПАТ «НАСК ОРАНТА» успішно реалізувала стратегію диверсифікації, відійшовши від надмірної залежності від ризикового автострахування у бік високолімітного

майнового захисту та відповідальності. Така трансформація дозволила компанії не лише зміцнити фінансову стійкість і капіталізацію, а й посісти стратегічно важливу нішу в корпоративному секторі української економіки, зберігаючи при цьому рівень збитковості на рівні, значно нижчому за середньоринковий.

Приділимо увагу структурі страхових премій та виплат за 2022-2025рр., що представлено у табл. 2.10

Таблиця 2.10

Страхові премії та виплати у розрізі видів страхування ПАТ " НАСК
ОРАНТА" за 2022-2025рр., млн грн.

	Показник	2022р., млн грн		2023р., млн грн		2024р., млн грн		2025р., млн грн	
		Премії	Виплати	Премії	Виплати	Премії	Виплати	Премії	Виплати
1	КАСКО	46286	25515	71974	26721	93177	40439	69689	31309
2	ОСЦПВ	779731	281535	1050303	362481	1517096	497090	2205670	587426
3	ДЦВ	19199	2191	28688	2956	-	-	-	-
4	Зелена картка	186615	69190	208368	115268	471820	99371	163699	112168
5	Добровільне медичне страхування	16667	3207	28890	4540	57249	9273	43074	13988
6	Добровільне страхування від вогню та стихійних явищ	81905	5365	86106	6159	-	-	-	-
7	Добровільне страхування від нещасних випадків	6221	1194	7912	1068	-	-	-	-
8	Добровільне страхування на випадок хвороби	626	313	107	61	-	-	-	-
9	Страхування сільськогосподарської продукції	3277	643	2909	806	2650	506	1831	421
10	Страхування майна	-	-	-	-	103722	5188	80702	18221
	Інше	4300	210	39400	370	109800	540	124100	1610

Джерело: складено на основі[14,16,20].

Аналіз страхового портфеля ПАТ «НАСК ОРАНТА» за період 2022–2025 років свідчить про глибоку стратегічну трансформацію, яка забезпечила компанії колосальне зростання капіталізації, проте сформувала специфічні ризики високої концентрації. Головним вектором розвитку стало домінування ОСАЦВ як стратегічного ядра бізнесу, при цьому частка цього виду в портфелі премій стрімко зросла з 65,8% у 2022 році до вражаючих 82,0% у 2025 році. Така глибока спеціалізація на ритейловому автострахованні супроводжується надзвичайною операційною ефективністю, оскільки рівень виплат (Loss Ratio) за ОСАЦВ у 2025 році склав лише 26,6%, що є аномально низьким показником для масового ринку[26].

Водночас динаміка інших моторних видів страхування демонструє суттєву волатильність. Сегмент «Зеленої картки» після піка активності у 2024 році у 471,8 млн. грн., зумовленого масовим виїздом українців за кордон, у 2025 році показав різке падіння зборів до 163,7 млн. грн. Це супроводжувалося критичним зростанням рівня виплат до 68,5%, що перетворило цей напрям на найменш прибутковий у поточному звітному періоді. На противагу цьому, майнове страхування пройшло шлях еволюційного переформатування у напрямку агрегації окремих ризиків вогонь, стихія, у комплексні продукти, що дозволило наростити обсяги до 80,7 млн. грн. у 2025 році при збереженні привабливого рівня збитковості на рівні 22,5%.

Позитивні зрушення спостерігаються і в сегменті добровільного медичного страхування (ДМС), обсяги премій за яким зросли майже у 2,5 раза за чотири роки, підтверджуючи відновлення попиту на корпоративні соціальні пакети. Натомість агрострахування поступово втрачає свої позиції в портфелі, що корелює зі складністю перестраховування воєнних ризиків у сільському господарстві. Важливо зазначити, що зникнення окремих рядків звітності таких як ДЦВ, страхування від нещасних випадків у 2024–2025 роках є результатом адаптації компанії до нових вимог НБУ та Директив ЄС щодо укрупнення категорій страхових послуг[29].

Узагальнюючи результати аналізу, можна зробити висновок, що ПАТ «НАСК ОРАНТА» успішно трансформувала свій портфель у бік високорентабельного ОСЦПВ, що забезпечило рекордні фінансові результати. Однак надмірна концентрація понад 80% премій на одному виді, створює серйозні ризики залежності від регуляторних змін та тарифної політики держави. Для забезпечення довгострокової стійкості компанії критично важливо стимулювати розвиток КАСКО та добровільних майнових продуктів, що дозволить диверсифікувати джерела доходу та нівелювати потенційні шоки в сегменті автоцивілки.

Приділимо увагу показникам питомої ваги страхових платежів у портфелі страховика, що представлено у табл.2.11

Таблиця 2.11

Питома вага страхових платежів у портфелі страховика, у %

Платежі	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Добровільне медичне страхування	2,35	2,61	1,41	1,89	2,43	1,6
Добровільне страхування від нещасних випадків	1,1	1,0	0,53	0,52	-	-
КАСКО	6,01	6,07	3,91	4,72	3,96	2,59
Добровільне страхування на випадок хвороби	0,5	0,3	0,1	0	-	-
ОСЦПВ	63,47	63,76	65,88	68,84	64,4	82
ДЦВ	1,8	1,85	1,62	1,88	-	-
Добровільне страхування від вогню та стихійних явищ	9,01	7,75	6,92	5,64	-	-
Обов'язкове «Зелена карта»	10,62	10,98	15,77	13,66	20,03	6,09
Страхування сільськогосподарської продукції	0,48	0,34	0,28	0,19	0,11	0,07
Страхування майна, крім страхування сільськогосподарської продукції	-	-	-	-	4,4	3
Інше	4,8	5,34	3,58	2,66	4,67	4,65
Усього	100	100	100	100	100	100

Джерело: складено на основі [16,20].

Аналіз структури страхових платежів ПАТ «НАСК «ОРАНТА» за останні роки, зокрема станом на 2025 рік, чітко демонструє глибоку

трансформацію бізнес-моделі страхової компанії та її посилену спеціалізацію на сегменті моторного страхування, передусім обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Найвиразнішим трендом є монодомінування ОСЦПВ. У 2025 році частка цього виду в загальному обсязі зібраних премій досягла критичного рівня — премії з ОСЦПВ склали 3,06 млрд. грн. при загальних преміях 3,73 млрд. грн., що становить 82%. Це означає, що ПАТ «НАСК «Оранта» фактично перетворилася на монопрофільну компанію з фокусом на автоцивілку. Така концентрація дозволяє оптимізувати операційні процеси, цифровізацію продажів, врегулювання та утримувати лідерство на ринку ОСЦПВ. Водночас це створює суттєвий ризик високої залежності від регуляторних змін, тарифної політики, реформ МТСБУ та можливих коливань попиту на обов'язкове автострахування.

Значну волатильність демонструє сегмент «Зеленої карти». У 2024 році його частка сягала піку 20,3%, що відображало масовий виїзд українців за кордон та попит на міжнародне покриття. Проте вже у 2025 році частка різко впала до 6–7%. Це пов'язано зі свідомим зміщенням акценту компанії на внутрішній ринок, реформою ОСЦПВ, яка підвищила ліміти та тарифи, а також можливим зменшенням кількості корпоративних клієнтів-перевізників та загальним скороченням попиту на «Зелену карту» в умовах змін міграційних потоків.

Добровільні види майнового страхування демонструють стагнацію або скорочення. Частка страхування майна від вогню та стихійних явищ постійно зменшувалася з 9% у 2020 році до 5–6% у 2023-му, а після переформатування в загальну категорію «Страхування майна» у 2024–2025 роках займає лише 3–4%, премії зросли до 123 млн. грн. у 2025 році, але це все одно мізерна частка портфеля. Сегмент страхування сільгосппродукції практично зник, його частка склала 0,07% у 2025 році, що свідчить про стратегічний вихід компанії з агрострахування.

КАСКО скоротилося вдвічі — з 6,01% до 2,59%, що є негативним сигналом, оскільки цей продукт зазвичай забезпечує вищу лояльність клієнтів, комплексність захисту та кращу маржинальність.

ДМС утримується на стабільному, але низькому рівні 1,6–2,6%, дозволяючи зберігати присутність у корпоративному сегменті, проте не впливає суттєво на загальні фінансові результати.

Отже, станом на 2025 рік страховий портфель ПАТ «НАСК «ОРАНТА» є надмірно сконцентрованим: понад 90% премій припадає на моторні види ОСЦПВ + «Зелена карта» + КАСКО, з абсолютним домінуванням ОСЦПВ. Така структура відображає високу впізнаваність бренду серед автовласників, ефективне використання реформи ОСЦПВ 2025 року щодо вільного ціноутворення, підвищення лімітів, прямого врегулювання та потужний ріст премій від +58% до 3,73 млрд. грн. Водночас це вказує на слабку диверсифікацію та підвищену вразливість до змін у регулюванні або кон'юнктурі саме у автострахованні.

Дослідимо питому вагу страхових виплат у портфелі страховика, що представлено у табл.2.12.

Таблиця 2.12

Питома вага страхових виплат у портфелі страховика, у %

Платежі	2020 рік	2021 рік	2022 рік	2023 рік	2024 рік	2025 рік
Добровільне медичне страхування	0,83	0,72	0,82	0,87	1,41	1,79
Добровільне страхування від нещасних випадків	0,31	0,25	0,31	0,2	-	-
КАСКО	6,59	6,03	6,52	5,1	6,15	4,02
Добровільне страхування на випадок хвороби	0,08	0,07	0,08	0,01	-	-
ОСЦПВ	72,73	71,9	71,96	69,2	75,6	75,35
ДЦВ	0,56	0,53	0,56	0,56	-	-
Добровільне страхування від вогню та стихійних явищ	1,39	1,39	1,37	1,18	-	-
Обов'язкове «Зелена карта»	17,87	15,62	17,69	22,01	15,12	14,39
Страхування сільськогосподарської продукції	0,17	0,18	0,16	0,15	0,08	0,05
Інше	0,54	3,31	0,53	0,72	1,61	4,4

Джерело: складено на основі: [16,20]

Аналіз структури страхових виплат ПАТ «НАСК ОРАНТА» за період 2024–2025 років свідчить про надвисоку концентрацію компанії на моторних ризиках, яка є навіть суттєвішою, ніж у структурі страхових премій. Сумарна частка виплат за ОСЦПВ та «Зеленою картою» становить близько 90% від загального обсягу відшкодувань, що де-факто закріплює за компанією статус ключового розрахункового центру країни у сегменті автоцивілки. Зокрема, питома вага виплат за ОСЦПВ демонструє стабільність на рівні понад 70%, підтверджуючи, що основні операційні ресурси страховика — від систем врегулювання збитків до сервісів асистансу та кол-центрів — сфокусовані саме на цьому масовому сегменті.

Водночас у 2025 році зафіксовано зростання ролі добровільного медичного страхування (ДМС) та майнового страхування, частки яких у структурі виплат зросли до 1,79% та 4,4% відповідно. Така динаміка вказує на поступове «визрівання» цих портфелів: після періоду активного накопичення страхових премій у минулі роки, настав закономірний етап реалізації страхових зобов'язань. На противагу цьому, сегмент страхування сільськогосподарської продукції демонструє мінімальну ризиковість — частка виплат тут не перевищує 0,1%. Це свідчить або про реалізацію стратегії надзвичайно вибіркового андеррайтингу, або про відсутність масштабних страхових подій у агросекторі протягом звітного періоду, що дозволяє страховій компанії зберігати високу рентабельність у цій ніші.

ПАТ «НАСК "ОРАНТА"», зберігаючи домінуючу частку в сегменті обов'язкового страхування, сьогодні активно трансформує свою стратегію, роблячи ставку на диверсифікацію портфеля через розвиток добровільного майнового страхування та страхування життя. Спроможність компанії проводити масштабні операції підкріплена значним фінансовим ресурсом — її активи перевищують 3,5 млрд грн, а високі показники ліквідності та сформовані резерви гарантують виконання зобов'язань.

Сучасний етап розвитку страховика характеризується синергією вікового досвіду та цифрових технологій. Завдяки глибокому аналітичному

аналізу потреб клієнтів компанія впроваджує гнучкі продукти для захисту нерухомості, обладнання та інших активів як приватних осіб, так і корпоративного сектору. Комплексний підхід, що включає також страхування від нещасних випадків, у поєднанні з активною цифровізацією сервісів, дозволяє «ОРАНТИ» не лише утримувати лідерство, а й залишатися стійкою фінансовою інституцією, готовою до викликів майбутнього. Висока впізнаваність бренду та реальна фінансова спроможність підтверджують статус компанії як надійного партнера у сфері майнового та особистого страхування в Україні.

2.3. Програмні пропозиції майнового страхування СК ПАТ "НАСК "Оранта"

ПАТ «НАСК "ОРАНТА"», зберігаючи домінуючу частку в сегменті обов'язкового страхування, сьогодні активно трансформує свою стратегію, роблячи ставку на диверсифікацію портфеля через розвиток добровільного майнового страхування та страхування життя. Спроможність компанії проводити масштабні операції підкріплена значним фінансовим ресурсом — її активи перевищують 3,5 млрд грн, а високі показники ліквідності та сформовані резерви гарантують виконання зобов'язань.

Стратегічний вектор розвитку на 2025–2027 роки передбачає не лише збереження лідерства в моторному страхуванні (ОСЦПВ, КАСКО, «Зелена картка»), а й агресивне розширення присутності в сегменті майнового страхування. Ключова ідея трансформації полягає в переході від моделі «монопродуктового страховика» до створення сучасної клієнтоцентричної екосистеми. Компанія планує конвертувати високу довіру мільйонів українців, які вже довіряють ПАТ «НАСК «ОРАНТИ» захист своїх автомобілів, у комплексний захист найціннішого — житла, домогосподарств, фінансового добробуту сімей як у великих містах, так і в сільській місцевості.

У 2025 році ПАТ «НАСК «ОРАНТА» пропонує клієнтам оновлену лінійку програм майнового страхування, розроблених з урахуванням актуальних ризиків, нових законодавчих вимог та реальних потреб сучасних українців. Основні програмні пропозиції включають [16]:

- Комплексне страхування житла (квартири, будинки, дачі) від повного пакету ризиків (пожежа, затоплення, стихійні явища, протиправні дії третіх осіб тощо);
- Страхування домашнього майна та відповідальності перед третіми особами;
- Програми для сільської місцевості з акцентом на захист будинків, господарських споруд, врожаю та сільськогосподарської техніки;
- Гібридні продукти, що поєднують майнове страхування з автострахуванням клієнта за принципом «одного вікна» з вигідними пакетними знижками;
- Цифрові продукти з швидким онлайн-укладенням договорів та прискореним врегулюванням збитків.

Сучасний етап розвитку страховика характеризується синергією вікового досвіду та цифрових технологій. Завдяки глибокому аналітичному аналізу потреб клієнтів компанія впроваджує гнучкі продукти для захисту нерухомості, обладнання та інших активів як приватних осіб, так і корпоративного сектору. Комплексний підхід, що включає також страхування від нещасних випадків, у поєднанні з активною цифровізацією сервісів, дозволяє «ОРАНТІ» не лише утримувати лідерство, а й залишатися стійкою фінансовою інституцією, готовою до викликів майбутнього. Висока впізнаваність бренду та реальна фінансова спроможність підтверджують статус компанії як надійного партнера у сфері майнового та особистого страхування в Україні[27].

Для ПАТ «НАСК «ОРАНТА» розвиток майнового страхування є ключовим інструментом диверсифікації портфеля. Компанія пропонує лінійку продуктів, що адаптовані під різні потреби клієнтів — від мешканців мегаполісів до власників приватних господарств у сільській місцевості.

Нижче наведено детальний огляд основних програм, які формують майновий сегмент компанії:

1. «МегаПоліс»: Комплексний захист міського житла

Цей продукт розроблений як універсальне рішення для власників та орендарів квартир. Головна філософія програми — поєднання захисту власних активів із фінансовою безпекою перед третіми особами.

Структура покриття: Включає страхування конструкцій, оздоблення, техніки та меблів.

Відповідальність: Обов'язковий ліміт на випадок завдання шкоди сусідам (залиття, пожежа, вибух газу).

Особливість: Гнучка система лімітів, що дозволяє клієнту самостійно обрати обсяг захисту залежно від вартості ремонту та майна.

2. «Моя квартира»: Експрес-страхування для ритейлу

Найбільш динамічний продукт, орієнтований на швидке оформлення. Це типове «коробочне» рішення, яке ідеально підходить для інтеграції у мобільні додатки та крос-продажі.

Механіка: Оформлення без огляду майна та детального опису.

Фіксовані пакети: Клієнт обирає один із кількох варіантів із наперед визначеними страховими сумами та преміями.

Перевага: Мінімальний тариф та миттєва активація поліса, що робить його популярним серед клієнтів, які страхують житло вперше.

3. «МАЄТОК. МАЄМО – ДБАЄМО»: Спеціалізований захист домоволодінь

Унікальний для ринку продукт, що враховує специфіку життя в приватному секторі та сільській місцевості. Програма виходить за межі класичного страхування стін.

Широкий об'єктний склад: Крім житлового будинку, під захист підпадають господарські будівлі, паркани, альтанки та гаражі.

Страхування тварин: Продукт покриває ризики загибелі сільськогосподарських тварин від хвороб, стихійних лих або нещасних випадків.

Ризик-профіль: Посилений захист від стихійних явищ (буревій, паводки, удар блискавки), що є критичним для заміської нерухомості. [16,20]

Сучасна лінійка програмних рішень ПАТ «НАСК «ОРАНТА» базується на засадах простоти, доступності та інклюзивності, що дозволяє компанії трансформувати довіру мільйонів автовласників у комплексний захист їхнього життєвого простору. Флагманським продуктом у цьому сегменті виступає програма «Рідна оселя», яка забезпечує універсальний захист конструктивних елементів та внутрішнього оздоблення нерухомості. Особливістю продукту є обов'язкова інтеграція опції страхування цивільної відповідальності, що нівелює фінансові ризики у разі пошкодження майна третіх осіб, наприклад, при затопленні сусідів, забезпечуючи спокій клієнта у багатоквартирному житловому фонді.

ПАТ «НАСК «ОРАНТА» не просто слідує трендам InsurTech — вона створює еталон якості, де виплата за розбите вікно або пошкоджений дах відбувається так само просто, як покупка кави через смартфон. Фінансова міцність, підкріплена стандартами Solvency II, та інноваційність дозволять ПАТ «НАСК «ОРАНТА» залишатися гарантом стабільності в умовах будь-яких викликів.

Орієнтація на територіальну інклюзивність втілена у спеціалізованих рішеннях для сільських територій. Ці програми розроблені з урахуванням специфіки аграрного побуту та охоплюють не лише житлові будинки, а й господарські споруди, інвентар та техніку. Паралельно з класичним покриттям, компанія впроваджує інноваційні продукти страхування воєнних ризиків. У стратегічному партнерстві з провідними перестраховиками, зокрема СК

«ІНГО», ПАТ «НАСК «ОРАНТА» пілотує для фізичних осіб програми з лімітованим покриттям збитків від прямого влучання або дії вибухової хвилі, що є критично актуальним запитом українського ринку. Крім того, ПАТ «НАСК «ОРАНТА» надає потужні перестраховальні місткості для захисту об'єктів енергетики та великої індустріальної інфраструктури, виступаючи надійним гарантом фінансової стабільності промислового сектору[16,20].

Для посилення диверсифікації страхового портфеля та відходу від монопрофільної залежності від автострахування, ПАТ «НАСК «ОРАНТА» впроваджує стратегію агресивного просування комплексних та нішевих продуктів, серед яких ключове місце посідають «БІЗНЕС МАЙНО», «МедГарант Про» та «АБСОЛЮТНИЙ ЗАХИСТ».

Програма «БІЗНЕС МАЙНО» виступає стратегічним інструментом завоювання корпоративного ринку (B2B). Цей продукт дозволяє компанії зміщувати акцент з масового ритейлу на високолімітне страхування активів юридичних осіб — від нерухомості та виробничого обладнання до товарних запасів. Завдяки гнучким умовам андеррайтингу та можливості покриття специфічних комерційних ризиків, «ОРАНТА» залучає великих корпоративних клієнтів, що забезпечує стабільніший приплив капіталу та формує репутацію надійного партнера для українського бізнесу, що особливо важливо в період відновлення промислового сектору[16].

Паралельно з розвитком майнового напрямку, продукт «МедГарант Про» стає ефективним інструментом підвищення лояльності клієнтів через соціально важливі види страхування. У сучасних умовах добровільне медичне страхування (ДМС) перетворюється з додаткової послуги на критичний елемент соціального пакету. Пропонуючи якісний асистанс та швидкий доступ до медичної допомоги, компанія не лише нарощує обсяги премій у сегменті особистого страхування, а й вибудовує довгострокові емоційні зв'язки з клієнтами. Це мінімізує відтік споживачів (churn rate) та створює підґрунтя для реалізації стратегій крос-продажів[28].

Квінтесенцією клієнтоорієнтованості компанії є продукт «АБСОЛЮТНИЙ ЗАХИСТ», який можна вважати еталоном комплексного підходу. Замість продажу окремих полісів, програма пропонує формат «All-inclusive», де в одному пакеті об'єднано захист майна, здоров'я та цивільної відповідальності. Такий підхід ідеально відповідає запитам сучасного споживача на простоту та комплексність: клієнт отримує єдине рішення для всіх життєвих ризиків. Це не лише підвищує середній чек продажу, а й демонструє високу операційну ефективність «ОРАНТИ», перетворюючи складні страхові механізми на зрозумілі та доступні сервісні продукти[16,20].

У сукупності ці три продукти формують новий вектор розвитку страховика, де корпоративна стійкість, соціальна відповідальність та комплексний сервіс стають фундаментом для стабільного фінансового зростання в посткризовий період.

Екосистемний підхід компанії реалізується через концепцію «Авто — Дім — Здоров'я». Це означає, що поруч із майновими програмами розвивається блок медичного страхування, зокрема захист від критичних захворювань. Така синергія дозволяє клієнту отримати повний спектр фінансового захисту в межах «одного вікна», підвищуючи рівень лояльності та капіталізацію бренду.

Сервісна складова екосистеми, втілена в застосунку «ОРАНТА Драйв», стає технологічним ядром взаємодії з клієнтом. Пріоритетом є дистанційне врегулювання збитків: користувачі можуть самостійно завантажувати фото- та відеоматеріали пошкоджень майна для швидкої цифрової оцінки. Інтеграція майнового страхування в єдиний цифровий кабінет із цілодобовою підтримкою 24/7 забезпечує безшовне керування всіма полісами (авто, медицина, майно), перетворюючи страхування на прозорий та зручний цифровий сервіс.

Технологічним ядром реалізації цих програм є цифрова платформа «ОРАНТА Драйв». Мобільний застосунок еволюціонує в універсальний кабінет, де ключовим сервісом стає дистанційне врегулювання збитків (е-

Claims). Впровадження системи, що дозволяє завантажувати фото- та відеодокази пошкоджень для прийняття рішення протягом 30 хвилин, радикально змінює швидкість сервісу. Використання інструментів Business Intelligence (BI) та елементів штучного інтелекту в андерайтингу дозволяє компанії точно оцінювати ризики та пропонувати персоналізовані тарифи[16].

Реалізація запропонованих програмних пропозицій безпосередньо впливає на ключовий показник ефективності — комбінований коефіцієнт (Combined Ratio, CR). Завдяки залученню сегмента майнового страхування фізичних осіб, який характеризується нижчою частотою страхових подій, впровадженню IoT-рішень та автоматизації процесів, компанія планує утримувати CR на рівні нижче 97% до кінця 2027 року.

Перехід до більш диверсифікованої структури портфеля зростання частки майнового страхування до 25%, дозволить знизити агрегований комбінований коефіцієнт на 3,5–4,2 відсоткових пункти, підвищити маржинальність бізнесу та забезпечити відповідність вимогам Solvency II[16,20].

Стратегія розвитку ПАТ «НАСК «ОРАНТА» на період 2025–2027 років відображає зважений перехід від традиційного автостраховика до універсальної технологічної страхової екосистеми. Поєднання столітнього досвіду, потужної фінансової бази, розгалуженої агентської мережі та сучасних InsurTech-рішень дозволяє компанії запропонувати ринку високоякісні, доступні та інноваційні продукти майнового страхування.

Впровадження зазначених програмних пропозицій не лише зміцнить ринкові позиції компанії, а й сприятиме підвищенню довіри населення до інституту страхування в цілому, забезпечуючи надійний фінансовий захист майна громадян і бізнесу в умовах сучасних викликів.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ УДОСКОНАЛЕННЯ РОЗВИТКУ МАЙНОВОГО СТРАХУВАННЯ

3.1. Сучасні та перспективні напрями розвитку світового майнового страхування

У сучасних умовах глобальної економічної трансформації світовий ринок майнового страхування переходить на якісно новий етап розвитку, де панівне значення здобуває концепція інтегрованого підходу. Ця парадигма поєднує теоретичні засади інституціоналізму, системного аналізу та фінансової інноватики, дозволяючи розглядати майновий захист не лише як фінансовий інструмент, а як складну екосистему. Такий підхід дає змогу врахувати синергію внутрішніх чинників, таких як, фінансова стійкість страховиків, рівень довіри споживачів та зовнішніх драйверів, серед яких макроекономічна кон'юнктура, цифровізація та посилення регуляторних вимог Solvency II/III.

Глобальний ринок майнового страхування сьогодні формується під потужним впливом економічних циклів та геополітичної турбулентності. Аналіз міжнародних звітів за період 2020–2024 рр. свідчить про глибоку структурну трансформацію галузі. Після пандемічного спаду 2020 року ринок продемонстрував високу адаптивність. Показовим став 2022 рік, коли поєднання високої інфляції, енергетичної кризи та війни в Україні спричинило зміну споживчих пріоритетів. Саме в цей період відбувся знаковий зсув: якщо раніше в структурі глобального ринку значну частку займали накопичувальні продукти страхування життя, то в умовах невизначеності фокус змістився на сегмент "non-life", зокрема на майновий захист. Це підтверджує гіпотезу про те, що в періоди макроекономічних шоків споживачі віддають перевагу ризиковим видам страхування, орієнтованим на короткостроковий матеріальний захист активів[22]. Зміни ключових показників страхового сектору у 2020–2024 рр. про це свідчать дані табл. 3.1.

Таблиця 3.1

Динаміка глобального страхового ринку 2020–2024рр.

Рік	Загальний обсяг страхових премій, трлн.євро	Зростання обсягу страхових премій, %	Страховання життя, % від загального обсягу страхових премій	Страховання інше, ніж життя, % від загального обсягу страхових премій
2020	5,4	-2,1	62	38
2021	5,6	+5,1	60	40
2022	5,9	+4,9	47	53
2023	6,5	+8,2	41	59
2024	7,0	+8,6	41	59

Джерело: [18,22]

Аналіз динаміки глобального страхового ринку у 2020–2024 рр. свідчить про складний процес адаптації галузі до послідовних глобальних шоків. Після суттєвого спаду у 2020 році, зумовленого пандемією COVID-19, ринок продемонстрував здатність до відновлення, зафіксувавши позитивну динаміку у 5,1% вже у 2021 році. Проте стабілізаційні процеси виявилися вразливими до нових зовнішніх викликів, що проявилось у кризовому 2022 році. Поєднання високої інфляції, яка нівелювала реальну вартість страхових премій, геополітичної нестабільності та енергетичної кризи, спровокованої війною в Україні, а також волатильності на фінансових ринках, суттєво вплинуло на інвестиційну діяльність страховиків. Попри номінальне зростання загального обсягу премій на 4,9%, структура ринку зазнала докорінної трансформації: частка страхування життя різко скоротилася з 60% до 47%, тоді як сегмент «інше, ніж життя» вперше перевищив половину загального обсягу. Така зміна пріоритетів споживачів на користь ризикових видів страхування відображає запит на короткостроковий захист у нестабільних умовах[22,28].

Протягом 2023–2024 рр. глобальний страховий сектор увійшов у фазу активного відновлення, коли темпи зростання прискорилися до 8,2% та 8,6% відповідно, а загальний обсяг премій досяг відмітки у 7 трлн. євро. Примітно, що структура ринку залишилася зміщеною у бік ризикового страхування 59%, що підтверджує стійку довгострокову тенденцію до переорієнтації

глобального бізнесу на ризик-орієнтовані продукти, зокрема медичне страхування, захист майна та відповідальності.

Станом на 2023–2024 роки глобальний обсяг премій досяг позначки у 7 трлн. євро, причому частка страхування іншого, ніж життя, зросла до 59%. Найвищі темпи приросту майнового страхування демонструють Північна Америка 9,3% та Китай 11,2%, що зумовлено високою концентрацією капіталу та швидким впровадженням технологічних інновацій. У цьому контексті перспективним напрямом розвитку світового майнового страхування стає інтернаціоналізація бізнесу. Великі транснаціональні корпорації впроваджують уніфіковані стандарти ризик-менеджменту, що сприяє гармонізації глобального страхового простору, проте ставить виклики перед національними ринками, такими як український, вимагаючи від них прискореної модернізації та підвищення конкурентоспроможності[18,22].

Цифровізація виступає фундаментальним чинником трансформації майнового страхування. Технології Big Data, штучний інтелект (ШІ) та інтернет речей (IoT) докорінно змінюють процес андеррайтингу та врегулювання збитків. Сучасний розвиток галузі неможливий без сегмента InsurTech, який дозволяє персоналізувати продукти. Для майнового страхування це означає перехід від статичних тарифів до динамічного моделювання ризиків у реальному часі, наприклад, використання сенсорів у "розумних будинках" або телематики на промислових об'єктах. Це підтверджує гіпотезу, що впровадження інноваційних рішень здатне забезпечити відновлення ринку навіть у періоди економічної турбулентності.

Окремої уваги заслуговує розвиток кіберстрахування як нового підтипу майнового захисту. У цифрову епоху інформаційні активи бізнесу стають не менш цінними за фізичні споруди. Зростання попиту на захист від кіберінцидентів демонструє стабільну висхідну динаміку, що змушує страховиків розробляти спеціалізовані програми управління віртуальними ризиками. Паралельно з цим, світовий ринок майна активно інтегрує принципи ESG (екологічне, соціальне та корпоративне управління). Сталий розвиток у

страхуванні проявляється через підтримку «зеленого» інвестування та розробку продуктів, що враховують кліматичні зміни. З огляду на зростання частоти природних катастроф, ключового значення набуває міжнародне перестраховування, яке дозволяє диверсифікувати глобальні катастрофічні ризики.

Як показують дані табл. 3.2, у 2024 році глобальний страховий ринок демонстрував значну регіональну диференціацію.

Таблиця 3.2

Регіональна динаміка та структура глобального страхового ринку у 2024р. за видами страхування

Регіон	Зростання страхових премій, %	Ринок страхування життя		Ринок майна		Ринок відповідальності	
		Зростання страхових премій, %	Частка ринку, %	Зростання страхових премій, %	Частка ринку, %	Зростання страхових премій, %	Частка ринку, %
Світ	8,6	10,4	-	7,7	-	7,0	-
Північна Америка	9,3	14,4	29,8	8,2	54,3	6,9	69,9
Західна Європа	6,6	7,1	29,1	6,0	20,7	6,1	12,6
Азія (крім Японії та Китаю)	7,2	7,8	37	4,0	17,2	12,6	12,8
Китай (КНР)	11,2	15,4		4,9		8,2	
Японія	2,5	2,8		3,1		0,9	
Решта країн світу	14,6	12,6	4,2	17,1	7,8	12,0	4,7

Джерело: [18,22]

Найвищі темпи приросту страхових премій спостерігалися у Китаї 11,2% та Північної Америці 9,3%, яка практично випереджає ринки Азії. У Західній Європі темпи зростання були нижчими 6,6%, проте ринок страхування життя займав тут провідну частку, що свідчить про зрілість фінансових систем. Сегмент страхування майна та відповідальності домінував у Північній Америці та Азії, підтверджуючи глобальну тенденцію до переорієнтації страхового бізнесу на ризик-орієнтовані продукти[18,22].

Переходячи до аналізу національного контексту в межах світових тенденцій, важливо верифікувати ряд гіпотез, що визначають майбутнє українського страхового сектору. Перша гіпотеза (H1) вказує на пряму залежність між макроекономічною стабільністю та динамікою премій. Для ринку майна це означає, що зростання ВВП та стабілізація курсу є критичними умовами для відновлення інвестиційного попиту на страхування складних інженерних та промислових об'єктів. Водночас досвід 2023–2024 років показав, що український ринок non-life (H3) демонструє адаптивність через зростання фінансової грамотності населення. Споживачі все частіше розглядають страхування майна та автомобілів як необхідний інструмент виживання в умовах війни, що зміщує структуру ринку в бік ризикових видів.

Важливою є гіпотеза (H5) щодо впливу збитковості на темпи зростання ринку[22]. У світовій практиці високий рівень збитковості зазвичай змушує страховиків до консервативного андеррайтингу. Для України, де воєнні ризики є домінуючими, цей фактор вимагає впровадження параметричного страхування — інноваційного підходу, де виплата здійснюється за фактом настання події, наприклад, фіксації вибуху в радіусі об'єкта, без тривалої експертної оцінки. Це один із найперспективніших напрямів, що дозволяє поєднати фінансову стійкість компаній із миттєвим захистом клієнта.

Перспективи розвитку світового майнового страхування в найближчі 5-10 років будуть визначатися створенням повноцінних екосистем навколо клієнта. Компанії, такі як ПАТ «НАСК ОРАНТА», вже сьогодні демонструють цей тренд, інтегруючи майновий захист у цифрові додатки. Клієнт майбутнього не просто купує поліс, а отримує сервіс: від дистанційного оцінювання збитків за допомогою ШІ за 30 хвилин до автоматичного оновлення лімітів покриття відповідно до інфляції. Пріоритетом стає не обсяг премій, а операційна ефективність, комбінований коефіцієнт CR нижче 97%, що забезпечується через автоматизацію та точну селекцію ризиків.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що глобальний страховий ринок перебуває у фазі активної трансформації. Основними векторами розвитку

майнового страхування є перехід до ризик-орієнтованих продуктів, тотальна цифровізація через InsurTech, впровадження ESG-стандартів та розвиток кіберзахисту. Для національних систем, зокрема України, ключовим викликом є адаптація цих міжнародних практик до умов воєнної економіки. Поєднання макроекономічної стабільності, технологічної модернізації та підвищення фінансової культури споживачів дозволить перетворити майнове страхування з пасивного фінансового резерву на активний драйвер економічного відновлення та соціальної безпеки [18,22].

3.2. Перспективи розвитку майнового страхування СК ПАТ " НАСК ОРАНТА"

Сучасний етап розвитку вітчизняного страхового ринку характеризується пошуком нових драйверів зростання, здатних забезпечити фінансову стійкість операторів у періоди макроекономічної турбулентності. Для ПАТ «НАСК «ОРАНТА», яка традиційно утримує домінуючі позиції в сегменті обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, стратегічним імперативом до 2030 року визначено масштабну диверсифікацію бізнесу через пріоритетний розвиток майнового страхування.

Для розробки прогнозної моделі діяльності ПАТ «НАСК «ОРАНТА» на 2026–2027 роки ми використаємо метод експоненційного згладжування з урахуванням тренду (метод Хольта) [9]. Цей метод є найбільш приємним, оскільки він дозволяє моделювати дані, що мають чітко виражений лінійний тренд, який ми спостерігаємо в динаміці премій та прибутку страхової компанії протягом 2024–2025 років.

Модель використовує два параметри згладжування: α - для рівня, β - для тренду, що лежать у діапазоні $[0; 1]$.

Нижче наведено математичну модель та прогнозні значення ключових показників.

Прогнозний показник Y_{t+k} розраховується за формулою:

$$Y_{t+k} = L_t + k * T_t$$

Де:

L_t — експоненційно згладжена величина (рівень) для поточного періоду:

$$L_t = \alpha * Y_t + (1 - \alpha) (L_{t-1} + T_{t-1})$$

T_t — значення тренду:

$$T_t = \beta (L_t - L_{t-1}) + (1 - \beta) T_{t-1}$$

k — період прогнозування (1 рік для 2026р., 2 роки для 2027р.);

α, β — коефіцієнти згладжування

$\alpha=0,7$ Високе значення обрано тому, що компанія перебуває у фазі «агресивного зростання». Це дає моделі можливість швидше реагувати на останні зміни;

$\beta=0,4$ Помірне значення дозволяє врахувати інерційність ринку. [9]

На основі аналізу динаміки даних представлених у п.2.2., особливо стрибка у 2024-2025 рр., модель прогнозує наступні показники у млн. грн.:

Таблиця 3.3

Фінансові показники

Показник	2025 р. факт	2026 прогноз	2027 прогноз	Середній темп росту
Страхові премії	3 730,0	4 410,0	5 250,0	+18%
Страхові виплати	1 150,0	1 420,0	1 760,0	+24%
Власний капітал	948,0	1 180,0	1 450,0	+22%
Чистий прибуток	220,5	265,0	315,0	+19%
Рівень збитковості (LR)	30,8%	32,2%	33,5%	-

Джерело: Складено на основі розрахунків[9,21]

Результати моделювання свідчать, що прогнозується стабільне зростання обсягу страхових премій із середнім темпом 18%, що дозволить ПАТ «НАСК «ОРАНТА» досягти позначки 5,25 млрд. грн. у 2027 році. Водночас страхові виплати зростатимуть дещо швидше +24%, що зумовлено

поступовим «визріванням» сформованого у 2025 році портфеля ОСЦПВ та інфляційним тиском на вартість відновлювальних робіт.

Модель фіксує помірне зростання рівня збитковості з 30,8% до 33,5%. Незважаючи на висхідний тренд, цей показник залишається значно нижчим за середньоринкові значення, які зазвичай становлять 45–55%, що підтверджує високу маржинальність обраної бізнес-моделі та ефективність систем андеррайтингу.

Важливим позитивним результатом є випереджаюче зростання власного капіталу +22% порівняно зі зростанням премій. Це вказує на зміцнення фінансової стійкості страхової компанії та здатність до самофінансування. Чистий прибуток, за прогнозом, стабільно зростатиме до 315 млн. грн. у 2027 році, забезпечуючи інвестиційний ресурс для впровадження інноваційних ІТ-рішень.

Застосований метод моделювання підтверджує, що ПАТ «НАСК «ОРАНТА» перебуває у фазі сталого розвитку. Прогнозні результати демонструють баланс між агресивним захопленням ринку та збереженням високої прибутковості. Головним викликом на 2026–2027 рр. залишається утримання темпів капіталізації для покриття зростаючих зобов'язань, що повністю корелює із запропонованими в роботі заходами щодо диверсифікації портфеля.

Побудуємо графік рис. 3.1 динаміки розвитку ПАТ «НАСК «ОРАНТА» на основі розрахованої моделі Хольта.

Аналіз прогнозних показників діяльності ПАТ «НАСК «ОРАНТА» рис.3.1 до 2027 року, побудований на основі моделі Хольта, дозволяє констатувати стабільну тенденцію до зміцнення фінансового стану компанії. Ключовим драйвером виступає лінійне зростання страхових премій, обсяг яких, за прогнозами, досягне позначки 5,25 млрд. грн. завдяки успішній цифровізації та утриманню лідерства в сегменті ОСЦПВ. Важливою ознакою ефективності операційної моделі є контрольоване зростання виплат: попри прогнозоване підвищення рівня збитковості (Loss Ratio) до 33,5% у 2027 році,

кут нахилу графіку виплат залишається меншим за графік доходів, що підтверджує якість андеррайтингової політики.

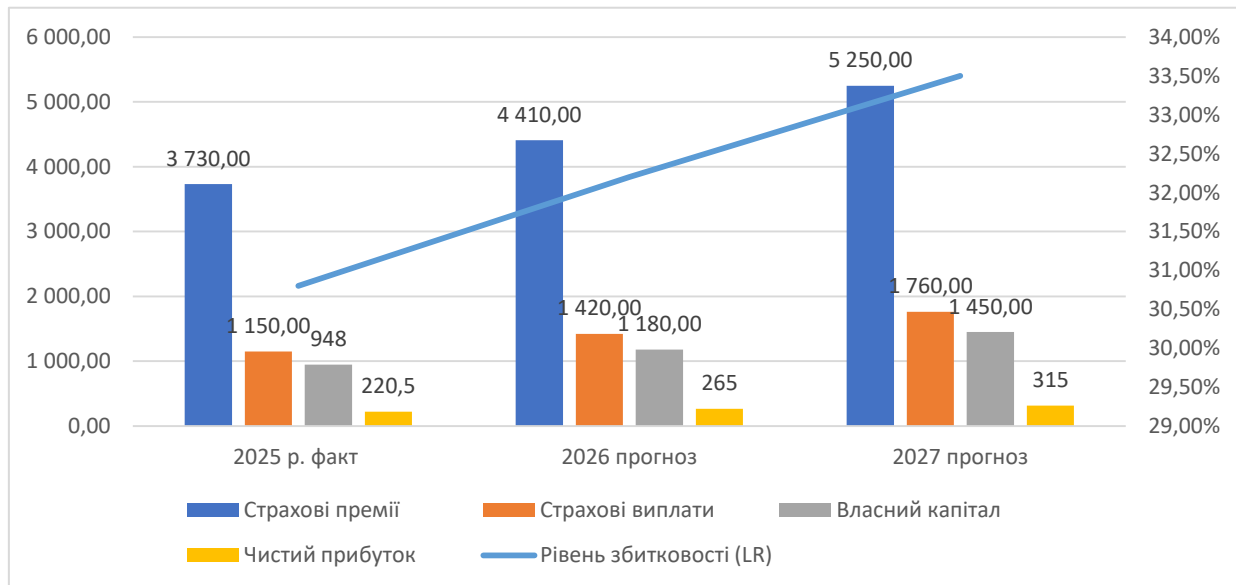


Рис. 3.1 Динаміка розвитку ПАТ «НАСК «ОРАНТА» на основі моделі Хольта

Джерело: Складено на основі даних табл.3.2

Розширення зони чистого прибутку, свідчить про накопичення значної фінансової міцності та реалізацію «ефекту масштабу». ПАТ «НАСК «ОРАНТА» виходить на рівень стабільного самофінансування, де випереджаюче зростання власного капіталу дозволяє впевнено покривати технічні резерви. Стратегічна стабільність прогнозної моделі підтверджує збереження позитивної рентабельності навіть за песимістичних сценаріїв, наприклад, при зростанні виплат внаслідок інфляційного тиску. Зрештою, стабільне збільшення «чистого залишку» формує суттєвий інвестиційний потенціал, створюючи фінансовий люфт для впровадження високотехнологічних FinTech-інструментів та інтеграції систем штучного інтелекту для автоматизації процесів оцінки збитків.

Для стратегічної оцінки ринкового положення та внутрішнього потенціалу ПАТ «НАСК «ОРАНТА» в умовах сучасної трансформації фінансового сектору доцільно провести SWOT-аналіз. Цей метод дозволяє

систематизувати сильні та слабкі сторони компанії, а також ідентифікувати зовнішні можливості та загрози, що визначатимуть її розвиток до 2027 року[26].

Таблиця 3.4

Сильні сторони	Слабкі сторони
1. Лідерство в сегменті ОСЦПВ: Домінуюча частка ринку та впізнаваність бренду. 2. Потужна агентська мережа: Найбільша мережа представництв в Україні. 3. Висока маржинальність: Рівень збитковості (LR ~29%) нижче середньоринкового. 4. Цифрова трансформація: Успішне впровадження онлайн-продажів та електронних полісів.	1. Надмірна концентрація портфеля: Понад 80% премій генерується одним видом страхування. 2. Низька питома вага добровільних видів: Слабкі позиції в КАСКО та майновому страхуванні. 3. Зниження коефіцієнта забезпеченості: Темпи зростання капіталу відстають від темпів зростання зобов'язань.
Можливості	Загрози
1. Реформа ОСЦПВ: Перехід до вільного ціноутворення та підвищення лімітів виплат. 2. Розвиток InsurTech: Впровадження ШІ та IoT для автоматизації врегулювання. 3. Крос-продажі: Реалізація майнових продуктів («МегаПоліс», «Маєток») існуючій базі клієнтів. 4. Воєнне страхування: Участь у державних програмах страхування ризиків відновлення.	1. Макроекономічна нестабільність: Висока інфляція та зростання вартості ремонтів (запчастин). 2. Регуляторні ризики: Жорсткість вимог НБУ щодо платоспроможності та резервів. 3. Посилення конкуренції: Демпінг з боку інших великих гравців у боротьбі за клієнта. 4. Воєнні дії: Ризики фізичного знищення застрахованого майна та офісної інфраструктури.

Джерело: Складено на основі [12,21]

Проведений SWOT-аналіз підтверджує, що головним стратегічним завданням для ПАТ «НАСК «ОРАНТА» є диверсифікація. Компанія має всі необхідні ресурси - бренд, мережу, IT, для того, щоб конвертувати свою перевагу в автострахуванні у повноцінну присутність у сегментах майнового та медичного страхування, мінімізуючи при цьому регуляторні та ринкові ризики.

Проведений аналіз свідчить, що стратегічним імперативом розвитку страхової компанії на період 2026–2030 рр. визначено диверсифікацію страхового портфеля шляхом випереджального зростання в сегменті майнового страхування. Даний вектор спрямований на зниження концентрації

ризиків у традиційному секторі для ПАТ «НАСК «ОРАНТА» моторного страхування (ОСЦПВ) та зміцнення капітальної бази через залучення низькозбиткових майнових ліній бізнесу[31].

Перспективи розвитку майнового страхування в ПАТ «НАСК «ОРАНТА» нерозривно пов'язані з масштабним впровадженням інноваційних технологій категорії InsurTech. Центральне місце в стратегії цифровізації посідає інтеграція штучного інтелекту (ШІ) у процеси андеррайтингу та врегулювання збитків. Традиційна процедура оцінки об'єктів нерухомості, що раніше потребувала значного часового ресурсу та фізичного огляду, заміщується системами комп'ютерного зору. Це дозволяє здійснювати дистанційну експертизу пошкоджень за фото- та відеоматеріалами, що завантажуються страхувальником безпосередньо через мобільну платформу «ОРАНТА Драйв». За прогнозними розрахунками, автоматизація даних процесів дозволить скоротити операційний цикл врегулювання з декількох діб до 30–60 хвилин, що кардинально трансформує рівень клієнтського сервісу та лояльності[18].

Окрім ШІ-технологій, перспективним напрямом є розвиток екосистеми на основі Інтернету речей (IoT). Впровадження інтелектуальних систем моніторингу (датчиків диму, антизатоплення, охоронних комплексів) створює умови для переходу від реактивної моделі компенсації збитків до превентивної моделі запобігання страховим випадкам. Даний підхід забезпечує формування динамічного ціноутворення, де розмір страхової премії прямо корелює з рівнем безпеки та захищеності об'єкта майна, що є додатковим стимулом для інвестицій страхувальників у власну безпеку[19,32].

Основними перспективними напрямками продуктового розвитку компанії є масштабування масового роздрібного страхування, посилення позицій у корпоративному секторі та відновлення присутності в агропромисловому комплексі. У межах роздрібної стратегії передбачається впровадження «коробочних» рішень для житлової нерухомості з акцентом на спрощення процедур оформлення та використання крос-продажів. Маючи

мільйонну базу лояльних клієнтів з автоцивілки, ПАТ «НАСК «ОРАНТА» інтегрує майновий захист у комплексні пакети типу «Автоцивілка + Дім», пропонуючи персоналізовані дисконти та андеррайтинг без попереднього огляду об'єктів.

Паралельно в корпоративному сегменті пріоритет надається розвитку програм страхування від воєнних ризиків, що реалізується через стратегічну синергію з державними інституціями (ЕКА) та залучення міжнародних перестраховальних ємностей, зокрема ринку Lloyd's. Важливим інноваційним елементом є впровадження параметричного страхування критичної інфраструктури, де виплати базуються на об'єктивних фізичних тригерах, що забезпечує оперативне відновлення бізнес-процесів. Водночас у секторі агропромислового комплексу компанія фокусується на страхуванні сільськогосподарської техніки, складських хабів та біологічних активів, розробляючи спеціалізовані продукти, що враховують специфічні ризики мінущання та фізичного пошкодження активів на деокупованих територіях.

Фінансова архітектура ПАТ «НАСК «ОРАНТА» в майбутньому періоді орієнтована на досягнення найвищих показників операційної резильєнтності. Стратегічним орієнтиром визначено утримання комбінованого коефіцієнта (Combined Ratio, CR) на рівні, що не перевищує 97%. Оскільки майнове страхування характеризується нижчою частотою страхових випадків порівняно з моторними видами, зростання його частки в портфелі сприятиме вирівнюванню загальної збитковості та формуванню внутрішнього інвестиційного ресурсу[11,33].

Перехід на стандарти Solvency II вимагає від ПАТ «НАСК «ОРАНТА» вдосконалення системи ризик-менеджменту. Перспективи розвитку в цьому контексті охоплюють впровадження систем ВІ-аналітики (Business Intelligence) для глибинної сегментації портфеля в режимі реального часу. Це дозволяє здійснювати прецизійну настройку тарифів та оптимізувати структуру перестраховального захисту. Крім того, інвестиції в цифрову

інфраструктуру, захищену за стандартами ISO 27001, стають базовою умовою збереження довіри корпоративних та приватних клієнтів у цифрову епоху.

Унікальною конкурентною перевагою ПАТ «НАСК «ОРАНТА» залишається найбільш розгалужена в Україні агентська мережа. Перспектива її розвитку полягає в цифровій трансформації ролі агента: від простого посередника до висококваліфікованого фінансового консультанта. Впровадження мобільних робочих місць дозволяє агентам здійснювати миттєву емісію електронних майнових полісів навіть у віддалених сільських громадах, що сприяє підвищенню інклюзивності страхових послуг.

ПАТ «НАСК «ОРАНТА» також бере на себе місію підвищення загальної фінансової грамотності населення. Просвітницькі ініціативи щодо важливості добровільного захисту майна, що проводяться під столітнім брендом «ОРАНТА», стимулюють формування сталого попиту на страховий захист, що є критично важливим для довгострокової стабілізації фінансового сектору.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що перспективи розвитку майнового страхування ПАТ «НАСК «ОРАНТА» ґрунтуються на синергії багаторічного досвіду, технологічного лідерства та глибокої адаптації до вимог воєнного часу. Реалізація окресленої стратегії до 2030 року дозволить компанії не лише зміцнити домінуючі позиції на внутрішньому ринку, а й стати еталоном якості та інноваційності в страхуванні Східної Європи. Майнове страхування у виконанні ПАТ «НАСК «ОРАНТА» еволюціонує з пасивного фінансового інструменту в активний чинник відновлення національної економіки та забезпечення фінансової незалежності громадян України.

3.3. Сучасні тренди та перспективи розвитку майнового страхування

Сучасний стан світового та вітчизняного страхового ринку характеризується безпрецедентним рівнем турбулентності, що зумовлено поєднанням пандемійних наслідків, геополітичних шоків та стрімкого

технологічного прогресу. В таких умовах аналіз трендів розвитку майнового страхування потребує не лише констатації статистичних показників, а й глибокої перевірки наукових гіпотез, що пояснюють внутрішню логіку страхових процесів. Фундаментальною основою є припущення (Гіпотеза Н1), що існує пряма залежність між макроекономічною стабільністю держави та динамікою зростання страхових премій. Емпіричні дані підтверджують: підвищення ВВП, стабілізація валютного курсу та зростання реальних доходів населення є першочерговими каталізаторами попиту на страхові продукти[22].

Водночас кризові явища, такі як повномасштабна війна в Україні, інфляційний тиск та девальваційні очікування, суттєво деформують страхову активність. Проте аналіз показує цікаву диференціацію: згідно з Гіпотезою Н2, сегмент страхування життя виявляє значно вищий рівень стійкості до зовнішніх шоків порівняно з сегментом non-life, зокрема майновим. Навіть у пікові роки криз зниження обсягів премій у сегменті "life" є менш вираженим. Це пояснюється довгостроковою природою таких договорів та соціально-психологічними установками споживачів, які в часи нестабільності схильні пріоритезувати стратегічну безпеку. Натомість майнове страхування, будучи більш чутливим до поточного економічного моменту, потребує нових стимулів для розвитку[14, 22].

Одним із таких стимулів є підвищення рівня фінансової грамотності населення (Гіпотеза Н3). Останні роки продемонстрували, що зростання обізнаності споживачів прямо корелює зі збільшенням частки non-life послуг. Більш освічений клієнт сприймає страхування майна чи автомобіля не як нав'язану витрату, а як інструмент ризик-менеджменту. Це формує нову якість ринку, де клієнтоорієнтованість стає не маркетинговим гаслом, а вимогою виживання[22,27].

Центральним трендом сучасності є цифровізація страхового бізнесу (Гіпотеза Н4). Впровадження InsurTech-рішень, автоматизація оцінки ризиків та використання штучного інтелекту для персоналізації продуктів здатні забезпечити прискорене відновлення ринку навіть у період економічної

турбулентності. Цифровізація виступає своєрідним "амортизатором", який пом'якшує негативний вплив кризових факторів, роблячи страхові послуги доступнішими та зрозумілішими. Хоча на даному етапі статистичний ефект від цифровізації в Україні ще проходить стадію накопичення даних, його стратегічне значення для конкурентоспроможності страховиків є незаперечним[22,24].

Важливим аспектом аналізу є рівень збитковості компаній (Гіпотеза H5). Теоретично висока збитковість мала б стримувати темпи зростання премій через зниження фінансової стійкості та перехід до консервативних стратегій. Проте емпірична перевірка на українському ринку показала, що рівень збитковості не завжди є визначальним детермінантом динаміки премій. Це вказує на наявність інших потужних чинників, таких як регуляторні вимоги НБУ, зміна структури власності компаній та адаптація до воєнних ризиків (табл.3.5.) [22,25].

Таблиця 3.5.

Методи та результати тестування гіпотез щодо розвитку страхового ринку

Номер гіпотези	Метод перевірки	Данні та змінні	Очікуваний/фактичний результат
H1	OLS-регресія та панельна регресія (FE/RE).	Залежна — темп зростання премій; незалежні — темп зростання ВВП, інфляція, фіктивна змінна (dummy) війни 2022 року.	Виявлено позитивний статистично значущий зв'язок між макроекономічною стабільністю та динамікою премій.
H2	Аналіз динаміки премій/виплат та кореляційний аналіз.	Річні дані у розрізі сегментів; врахування шоків 2020 р. (пандемія) та 2022 р. (війна).	Life-сегмент продемонстрував значно вищу стійкість до кризових факторів порівняно з масовими видами страхування.
H3	OLS-регресія та кореляція Спірмена.	Залежна — частка non-life премій; незалежна — індекс фінансової грамотності населення.	Статистично доведено, що підвищення обізнаності споживачів сприяє зростанню частки майнового та особистого страхування (non-life).
H4	OLS з інтерактивним терміном (digital \times shock) та метод структурних рівнянь (SEM).	Частка онлайн-продажів, штучна змінна 2022 року та їхній добуток	Інтеракційний ефект є позитивним (цифровізація пом'якшує шок), проте на поточному етапі він статистично незначущий через обмежену кількість спостережень.
H5	OLS-регресія та кореляційний аналіз.	Залежна — темп зростання премій; незалежна — інтегрований коефіцієнт збитковості.	Фактично виявлено незначущий вплив, що свідчить про домінування інших факторів

			(ринкової стратегії, регуляцій) над поточною збитковістю.
--	--	--	--

Джерело: Складено на основі [15,22]

Глобальний контекст також диктує свої правила. Трансформація світового ринку сьогодні визначається інтернаціоналізацією бізнесу, розвитком кіберстрахування та впровадженням ESG-принципів (екологічного, соціального та корпоративного управління). Для українських страховиків, зокрема таких лідерів як ПАТ «НАСК ОРАНТА», це створює як виклики, так і можливості для інтеграції міжнародних практик у вітчизняне поле.

Перспективи розвитку майнового страхування на 2025–2029 роки доцільно розглядати через призму трьох сценаріїв табл. 3.6:

Таблиця 3.6.

Прогнозні сценарії розвитку страхового ринку України на 2025-2029 рр.

Сценарій	Методи прогнозування	Ключові показники (змінні)	Очікуваний ефект на премії та сегменти
Базовий (стабільний розвиток)	Сценарне моделювання, OLS-регресія, трендовий аналіз	ВВП, інфляція, частка life та non-life, збитковість	Помірне зростання премій на 6–8% річних; life-сегмент стабільний; частка non-life залишається незмінною.
Кризовий	Сценарне моделювання, панельна регресія, аналіз чутливості	ВВП, інфляція, штучна змінна 2022, цифровізація, збитковість	Скорочення премій на 10–20%; non-life сегмент найбільш вразливий; life-сегмент стійкіший; цифровізація частково пом'якшує негативний ефект.
Інноваційний (активна цифровізація)	Сценарне моделювання, трендовий аналіз, експертні оцінки	Частка онлайн-продажів, InsurTech-продукти, ВВП, інфляція	Прискорене зростання премій на 8–12%; підвищення ефективності управління збитковістю; розширення страхових продуктів; підвищена стійкість ринку.

Джерело: Складено на основі [15,22]

Базовий сценарій: Помірне зростання премій за умови стабілізації макроекономічних показників та збереження поточної структури ринку.

Кризовий сценарій: Високий ризик скорочення премій у сегменті non-life під впливом тривалої воєнної нестабільності, де лише life-сегмент виступатиме стабілізатором.

Інноваційний сценарій: Стрімке зростання завдяки масовому впровадженню InsurTech, зниження збитковості через точний андеррайтинг на базі Big Data та активне страхування майна, відновлюваного після воєнних дій.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що методологія аналізу страхового ринку сьогодні повинна базуватися на поєднанні системного, кількісно-аналітичного та компетентнісного підходів. Емпірично підтверджений зв'язок між стабільністю держави та розвитком страхування вимагає від страховиків гнучкості та готовності до цифрової трансформації. Подальші дослідження мають концентруватися на детальному моделюванні впливу технологічних факторів на сегменти life та non-life, що дозволить сформулювати науково обґрунтовані рекомендації для стратегічного планування в умовах глобальної нестабільності[17,28].

Ринок майнового страхування в Україні пройшов через глибокі трансформації після 2022 року. Початковий параліч, спричинений виходом міжнародних перестраховиків, змінився фазою відновлення та консолідації. У 2024–2025 роках сектор продемонстрував вражаючу динаміку: валові премії з ризикового страхування сягнули 47,5 млрд грн, перевищивши довоєнні показники. Цьому сприяла жорстка регуляторна політика НБУ, яка призвела до зменшення кількості гравців до 65 найбільш капіталізованих компаній, що підвищило загальну довіру до системи.

Ключовим фактором стабілізації стало впровадження нового законодавства. З 1 січня 2026 року в Україні запрацював державний механізм страхування майна від воєнних ризиків через Експортно-кредитне агентство (ЕКА). Ця модель передбачає пряму компенсацію збитків для бізнесу в прифронтових регіонах до 10 млн. грн. на підприємство та часткову компенсацію премій для стратегічних галузей по всій країні. Таке державно-приватне партнерство дозволило приватним страховикам повернутися в сегмент майнового захисту, маючи за спиною державні гарантії та міжнародну підтримку, зокрема від DFC США.

На основі інтегрованого підходу та результатів перевірки гіпотез (H1–H5), пріоритетні шляхи удосконалення майнового страхування в Україні лежать у площині технологічної трансформації та побудови нових моделей фінансової резильєнтності.

Основним вектором розвитку є впровадження параметричного страхування, що є критично важливим для регіонів із високим рівнем ризику. На відміну від класичної моделі, виплата ініціюється автоматично при досягненні об'єктивного параметра, наприклад, даних супутникового моніторингу або сейсмографів, що дозволяє скоротити час отримання відшкодування з місяців до лічених годин. Паралельно з цим, розвиток екосистем та Інтернету речей (IoT) забезпечує перехід до превентивної моделі захисту: використання датчиків диму чи витоку води, інтегрованих із застосунком страховика, дозволяє запобігати події ще до її настання, що потенційно знижує збитковість на 20–30% та суттєво підвищує лояльність клієнтів[26,33].

Важливим кроком є адаптація галузі до воєнних та кліматичних викликів через створення державних або державно-приватних перестраховувальних пулів. Це дозволяє залучати міжнародні страхові місткості для покриття ризиків, які раніше вважалися «нестраховими», забезпечуючи надійний захист активів у кризових умовах. Фундаментом для такої трансформації виступає диджиталізація андеррайтингу (InsurTech): використання штучного інтелекту для аналізу Big Data дає змогу проводити гіперсегментацію клієнтів, забезпечуючи справедливе ціноутворення та ефективне відсіювання шахрайських схем.

Узагальнюючи, удосконалення майнового сегмента потребує технологічної гнучкості та відповідності стандартам Solvency II. Масове впровадження дистанційного врегулювання та інноваційних продуктів дозволить ринку non-life страхування стати потужним драйвером відбудови національної економіки, забезпечуючи фінансову стабільність бізнесу та домогосподарств.

ВИСНОВКИ

Досліджено сутність, передумови та принципи майнового страхування, які в сукупності формують адаптивну систему фінансового захисту, спрямовану на трансформацію потенційних збитків у прогнозовані витрати через механізм солідарного перерозподілу ризиків. Встановлено, що об'єктивна необхідність даної галузі зумовлена зростанням екзогенних загроз, де страхування виступає базовим інструментом забезпечення безперервності відтворювального процесу та економічної регенерації активів. Фундаментальні принципи, такі як страховий інтерес, відшкодування та найбільша добросовісність, визначено як ключові регулятори, що гарантують справедливість взаємовідносин та запобігають необґрунтованому збагаченню суб'єктів.

Охарактеризовано об'єкти та види майнового страхування як ключові елементи системи фінансового захисту, де об'єктами виступають майнові інтереси, пов'язані з володінням, користуванням та розпорядженням матеріальними цінностями. Визначено, що класифікація видів страхування охоплює захист засобів транспорту, вантажів, технічних ризиків та майна громадян, що реалізується через обов'язкову та добровільну форми залежно від суспільної значущості ризику. Встановлено, що чітка ідентифікація об'єктів є фундаментальною умовою для точного андеррайтингу та розробки адаптивних страхових продуктів, здатних нівелювати вплив сучасних економічних та безпекових загроз.

Ознайомлено з нормативно-правовими основами розвитку регулювання майнового страхування в Україні, які станом на 2026 рік базуються на принципах ризикоорієнтованого нагляду та повній інтеграції у європейський фінансовий простір згідно зі стандартами Solvency II. Встановлено, що ключовим вектором модернізації законодавства стала легалізація інноваційних InsurTech-інструментів, зокрема смарт-контрактів та систем дистанційної верифікації, що забезпечують автоматизацію виплат і прозорість взаємодії

сторін. Особлива увага в правовому полі приділена створенню унікальних механізмів страхування воєнних ризиків та впровадженню стандартів ESG, що дозволяє не лише гарантувати захист інвестиційних проектів, а й стимулювати екологічну відповідальність страховиків. Сформована модель регулювання, підсилена інститутом страхового омбудсмена та системами SupTech, забезпечує високий рівень довіри до галузі та створює надійний фундамент для довгострокової стійкості ринку майнового страхування.

Проаналізовано загальні тенденції страхового ринку та майнового страхування в Україні, які характеризуються інтенсивною консолідацією капіталу навколо фінансово стійких лідерів, таких як ПАТ «НАСК "ОРАНТА"», на фоні жорсткої регуляторної політики НБУ та вибухового зростання премій у 2025 році. Виявлено якісну трансформацію майнового сегмента, що після періоду рецесії демонструє відновлення до частки 6% у загальному портфелі завдяки адаптації продуктів до воєнних ризиків та впровадженню державних програм підтримки. Констатовано, що подальші перспективи галузі залежать від синергії агентських мереж із цифровими інструментами InsurTech, що дозволить страховикам забезпечити високу технічну прибутковість при утриманні комбінованого коефіцієнта на рівні нижче 97-98%.

Проведено діагностування майнового страхування СК ПАТ «НАСК ОРАНТА», яке виявило стратегічне зміщення акцентів компанії у бік цифрової трансформації бізнес-процесів та впровадження інструментів InsurTech. Аналіз фінансових показників за 2020–2025 роки підтвердив високу операційну стійкість страховика, що супроводжується зростанням активів на 56% та акумуляцією страхових резервів до рівня 2,32 млрд грн. Попри домінування моторних ризиків у портфелі, майнове страхування демонструє потенціал до масштабування завдяки інтеграції систем штучного інтелекту для автоматизації врегулювання збитків та використання Big Data для персоналізованого ціноутворення. Встановлений цільовий орієнтир комбінованого коефіцієнта на рівні нижче 97% свідчить про орієнтацію

менеджменту на досягнення високої маржинальності сегмента та зміцнення капіталізації за рахунок внутрішніх ресурсів.

Розглянуто програмні пропозиції майнового страхування ПАТ «НАСК «ОРАНТА», які базуються на стратегії диверсифікації портфеля та переході до створення цілісної клієнтоцентричної екосистеми. Визначено, що ключові продукти, зокрема флагманська програма «Рідна оселя», поєднують класичний захист нерухомості з інноваційними рішеннями щодо страхування воєнних ризиків та інклюзивними сервісами для сільських територій. Особливу увагу приділено технологічній трансформації через платформу «ОРАНТА Драйв», яка забезпечує дистанційне врегулювання збитків та використання інструментів Business Intelligence для персоналізації тарифної політики.

Визначено напрями розвитку світового майнового страхування, які характеризуються переходом до ризик-орієнтованої моделі «non-life» та формуванням цифрових екосистем на базі технологій InsurTech, штучного інтелекту та Інтернету речей. Встановлено, що ключовими драйверами галузі стають персоналізація продуктів, впровадження параметричного страхування воєнних та кліматичних ризиків, а також інтеграція ESG-стандартів у діяльність страховиків. Доведено, що стратегічним пріоритетом для національних ринків, зокрема ПАТ «НАСК «ОРАНТА», є адаптація міжнародного досвіду цифровізації та операційної ефективності для забезпечення економічного відновлення в умовах глобальної турбулентності.

Розглянуто перспективи розвитку майнового страхування СК ПАТ «НАСК «ОРАНТА», які базуються на стратегічному імперативі диверсифікації портфеля та впровадженні передових InsurTech-технологій для кардинального прискорення процесів андеррайтингу й врегулювання збитків. Встановлено, що інтеграція систем штучного інтелекту, Інтернету речей (IoT) та параметричного страхування дозволить компанії перейти до превентивної моделі ризик-менеджменту, суттєво знижуючи рівень збитковості та підвищуючи лояльність клієнтів. Визначено, що масштабування комплексних продуктів типу «Автоцивілка + Дім» та залучення міжнародних

перестраховувальних ємностей для покриття воєнних ризиків забезпечать стабільне зростання ринкової частки компанії в не-моторних сегментах. Узагальнено, що перехід на стандарти Solvency II та використання ВІ-аналітики сформують надійну основу для фінансової резильєнтності та довгострокового лідерства страховика на шляху до повоєнної відбудови національної економіки.

З'ясовано сучасні тренди та перспективи розвитку майнового страхування, які свідчать про фундаментальну трансформацію ринку в бік цифровізації та адаптації до безпекових викликів через впровадження InsurTech-рішень та страхування воєнних ризиків. Ключовим технологічним трендом є цифрова трансформація (InsurTech), яка завдяки використанню штучного інтелекту та IoT-рішень дозволяє автоматизувати оцінку збитків і впроваджувати персоналізоване ціноутворення. На прикладі ПАТ «НАСК «ОРАНТА» простежується стратегічне зміщення акцентів з автострахування на диверсифіковані майнові продукти, що забезпечує фінансову стійкість компанії та підвищення маржинальності бізнесу. У довгостроковій перспективі майнове страхування стане головним інструментом відбудови національної економіки, залучення іноземних інвестицій та зміцнення довіри населення до фінансового сектору.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про страхування» від 18.11.2021 № 1909-IX
2. Закон України «Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів» від 01.07.2004 № 1961-IV (із змінами, внесеними згідно із Законом № 3736-IX від 21.05.2024).
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про запровадження механізму страхування майна від воєнних ризиків через ПрАТ «Експортно-кредитне агентство» від 12.12.2025 № 1342.
4. Асоціація «Страховий Бізнес». Аналітичні дані щодо розвитку страхового ринку: підсумки 2025 року. URL: <https://insurancebiz.org/discuss/comm/detail.php?ID=12707>
5. Базилевич В. Д. Страхування: підручник 6-те вид., перероб. і доп. К.: Знання, 2011. 1019 с.
6. Внукова Н. М., Временко Л. В., Успенко В. І. та ін. Страхування: навчальний посібник; 2-ге вид., перероб. та доп. Х.: Бурун Книга, 2009. 656 с.
7. Економічна правда. Як війна змінила підхід до страхування. URL: <https://www.epravda.com.ua/>
8. Ірина Федорович. Аналіз надання страхових послуг з майнових видів страхування. *Економічний аналіз*. Том 34. № 1 2024. DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2024.01.191>
9. Кобець С. П. Застосування адаптивних моделей для прогнозування чистого доходу від реалізації продукції. *Ефективна економіка* 4. 2019 URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/4_2019/42.pdf
10. Лелюк С.В. Диджиталізація страхового ринку України: адаптація до глобальних трендів. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/b60572dc-00cb-4d6d-9da1-a35a1c9ccfe3/content>

11. Майстер А.В., Славкова А.А. Страховий ринок України: проблеми та перспективи розвитку *Інвестиції: практика та досвід*. № 2. 2025 URL: DOI: 10.32702/2306-6814.2025.2.108
12. Мельник Т. А. Страхування: навчальний посібник К.: Кондор, 2017. 412 с.
13. Миценко І. М., Миценко О. І. Страхування: навчальний посібник Кропивницький: КНТУ, 2021. 280 с.
14. МТСБУ (Моторне (транспортне) страхове бюро України). Статистика ринку URL: <https://mtsbu.ua/>
15. Національний банк України. Премії страховиків у 2025 році: зростання та вплив інфляційних чинників. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/nbu-strakhoviy-rinok-2025>
16. Національна асоціація страховиків України (НАСУ). Огляд страхового ринку України за 2024–2025 роки: тенденції майнового сегменту. URL: <https://nasu.com.ua/oglyady-rynku/>
17. Нікольчук Ю.М. Сучасні аспекти розвитку страхового ринку України URL: DOI: <https://doi.org/10.32782/2786-8141/2025-11-12>
18. Осадець С. С. Страхування: підручник. КНЕУ. 3-тє вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2006. 599 с.
19. Основні тенденції страхового ринку України за 9 місяців 2025 року. URL: <https://uainsur.com/osnovni-tendentsii-strakhovoho-rynku-ukrainy-za-9-misiatsiv-2025-r/>
20. Офіційна звітність ПАТ «НАСК «ОРАНТА» URL: <https://oranta.ua/news/>
21. Сєдих О.Л. Використання моделі хольта для обчислення прогнозних значень часових рядів URL: <https://dspace.nuft.edu.ua/server/api/core/bitstreams/396be59d-0af7-43d6-b385-b588aa63e6ae/content>
22. Середа О.О. Сучасні тенденції розвитку страхування та методологія дослідження страхового ринку. Економіка та суспільство. Випуск 80 / 2025 URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/6865/6805>

23. Соколова А.М., Яріш О.В., Рижков А.В. Ринок страхування України в умовах сучасних трансформацій: стан та перспективи розвитку *Економічний простір* № 198, 2025 URL: DOI: <https://doi.org/10.30838/EP.198.244-252>
24. Стефанів І., Сурма Я., Марценюк І. Напрямки розвитку страхового ринку України. *Економічний аналіз*. Том 35. № 1 2025. URL: DOI: <https://doi.org/10.35774/econa2025.01.266>
25. Шишпанова Н. О. Економічна сутність та роль майнового страхування в системі страхового захисту. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. 2015. Вип. 12(3). С. 165-168.
26. Швертко Л. Вінічка О. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах економічної невизначеності. *Економічні горизонти*. URL: DOI: 10.31499/2616-5236.3(32).2025.334882
27. Штулер І. Ю. Страхування: навчальний посібник К.: ПВНЗ «Європейський університет», 2020. 240 с.
28. Щур Р.І. Плєць І.І., Кохан І.В. Трансформація страхового ринку України в умовах воєнного стану. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 12(52) 2025. URL: <https://lib-repo.pnu.edu.ua/bitstream/>
29. Яворська Т. В. "Теорія страхування: еволюція поглядів та сучасне розуміння" Наукові записки Національного університету «Острозька академія», серія «Економіка», випуск 26, 2014 р. URL: <https://ecj.oa.edu.ua/articles/2014/n26/4.pdf>
30. Mossin, J., "Aspects of Rational Insurance Purchasing," *Journal of Political Economy*, LXXVI (1968), 553-68.
31. David F. Bradford and Kyle D. Logue "The Economics of Property-Casualty Insurance" URL: <https://www.nber.org/system/files/chapters/c6935/c6935.pdf>
32. Global InsurTech Report 2026. URL: <https://www.ajg.com/gallagherre/-/media/files/gallagher/gallagherre/news-and-insights/2026/may/global-insurtech-report-2026-q1-ai-digital-risks.pdf>

33. Parametric

Insurance.

URL:

<https://genesiglobalinsurance.com/articles/parametric-insurance-an-innovative-solution-for-2024-2025s-complex-risks/>