

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<i>інститут економіки та бізнес-освіти</i>
Кафедра	<i>фінансів і бухгалтерського обліку</i>
Спеціальність	<i>072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»</i>
Форма навчання	<i>заочна</i>

КВАЛІФІКАЦІЙНА БАКАЛАВРСЬКА РОБОТА

Бабенко Ксенії Романівни
(прізвище, ім'я, по батькові здобувача)

на тему **«Аналіз формування фінансових результатів
страхових компаній та шляхи їх підвищення»**
(повна назва теми)

за матеріалами **страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА»**
(повна назва бази дослідження)

науковий керівник к. е. н. _____ Супрун Н. В.
(наук. ступінь, вчене звання) *(підпис)* *(прізвище, ініціали)*

Робота допущена до захисту в ЕК
Протокол засідання кафедри
від 18 червня 2026 р. № 13
Завідувач кафедри _____

(підпис)

к. е. н., доцент О.В. Неізнана
Наук. ступень, вчене звання *Ініціали, прізвище*

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І ТЕХНОЛОГІЙ

ННІ/факультет	<i>інститут економіки та бізнес-освіти</i>
Кафедра	<i>фінансів і бухгалтерського обліку</i>
Спеціальність	<i>072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок»</i>
Форма навчання	<i>заочна</i>

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри _____	Неізнестна О.В. _____
(підпис)	(Прізвище, ініціали)
«06» квітня	2026 року

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ БАКАЛАВРСЬКУ РОБОТУ

1. Тема роботи: **«Аналіз формування фінансових результатів страхових компаній та шляхи їх підвищення»**

Керівник роботи: к.е.н., доцент кафедри фінансів і бухгалтерського обліку Супрун Наталія Вікторівна.

затверджені наказом закладу вищої освіти від **«06» квітня 2025 р. № 224-ст**

2. Строк подання здобувачем роботи до **«05» червня 2026 р.**

3. Зміст кваліфікаційної роботи, об'єкт, предмет та мета дослідження:

Розділ 1. Теоретично-методичні засади формування фінансових результатів страхових компаній: економічна сутність та складові фінансових результатів в діяльності страхової компанії; методика аналізу формування фінансових результатів страхових компаній.

Розділ 2. Оцінка фінансових результатів страхової компанії: характеристика страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА» та тенденцій її розвитку; аналіз фінансових результатів та ефективності діяльності ПрАТ СК «УНІКА».

Розділ 3. Пропозиції та напрями забезпечення зростання фінансових результатів страховиків в Україні: стратегічні напрями щодо покращення фінансових результатів страхових компаній України в середньостроковій перспективі; рекомендації щодо покращення фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА».

Об'єкт дослідження: процес формування, аналізу та оптимізації фінансових результатів діяльності страхових компаній на ринку України.

Предмет дослідження: сукупність теоретичних положень, методичних підходів та практичних інструментів аналізу фінансових результатів та обґрунтування шляхів їх підвищення в ПрАТ СК «УНІКА».

Мета кваліфікаційної роботи: узагальнення теоретичних засад та оцінка практичних аспектів формування фінансових результатів страхових компаній, а також розробка комплексних рекомендацій і сценарних прогнозів щодо підвищення прибутковості та операційної ефективності страховика.

5. Дата видачі завдання « 06 » квітня 2026 р.

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів КБР	Строк виконання етапів роботи	Відмітка керівника про виконання етапів (дата, підпис)
1	Затвердження керівників КБР	до 11.03.2026	виконано
2	Обговорення з керівником та затвердження теми КБР	до 18.03.2026	виконано
3.	Затвердження плану КБР	до 25.03.2026	виконано
4	Підготовка розділу 1	до 15.04.2026	виконано
5	Підготовка розділу 2	до 06.05.2026	виконано
6	Підготовка розділу 3	до 27.05.2026	виконано
7	Написання вступу та висновків до КБР, оформлення супровідних документів	до 01.05.2026	виконано
8	Подання електронного варіанту КБР керівнику для перевірки дотримання академічної доброчесності	до 05.06.2026	виконано
9	Перевірка тексту КБР на дотримання академічної доброчесності	08.06-16.06.2026	виконано
10	Отримання відгуку від наукового керівника	до 10.06.2026	виконано
11	Отримання рецензії	до 12.06.2026	виконано
12	Подання кваліфікаційної роботи на перегляд завідувачу кафедри	до 15.06.2026	виконано
13	Реєстрація завершеної кваліфікаційної роботи	до 17.06.2026	Реєстраційний №__ «17» червня 2026 р.
14	Попередній захист кваліфікаційної роботи на кафедрі	до 18.06.2026	виконано
15	Підготовка до захисту в ЕК	до 19.06.2026	виконано

Завдання підготував науковий керівник

(підпис)

Супрун Н.В.

(прізвище та ініціали)

Завдання одержав

(підпис)

Бабенко К.Р.

(прізвище та ініціали)

Декларація
про дотримання академічної доброчесності під час написання
кваліфікаційної бакалаврської роботи
здобувачем вищої освіти
Державного університету економіки і технологій

Я, Бабенко Ксенія Романівна, студентка 3 курсу, групи ЗФБС-23ск Державного університету економіки і технологій розумію і підтримую політику закладу із академічної доброчесності. Я не надавала і не одержувала заборонену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

(підпис)

Ксенія БАБЕНКО
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

03.06.2026 р.
(дата)

ЗГОДА
на використання кваліфікаційної бакалаврської роботи

Я, Бабенко Ксенія Романівна, даю згоду на використання наданих матеріалів, а саме: внесення кваліфікаційної бакалаврської роботи у базу даних репозитарію Державного університету економіки і технологій; відтворення роботи чи її частини в електронній формі, не змінюючи її змісту; виготовлення електронних копій для постійного архівного зберігання; надання електронних копій роботи для відкритого доступу в мережі Internet.

Підтверджую, що розміщуючи роботу в репозитарії ДУЕТ, я не порушую прав третіх осіб.

(підпис)

03.06.2026

(дата)

Ксенія БАБЕНКО
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

АНОТАЦІЯ

Бабенко К. Р. Аналіз формування фінансових результатів страхових компаній та шляхи їх підвищення (за матеріалами ПрАТ СК «УНІКА»). – Рукопис.

Кваліфікаційна робота бакалавра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок». Державний університет економіки і технологій. Кривий Ріг. 2026.

Кваліфікаційна робота бакалавра присвячена теоретичним та практичним аспектам формування фінансових результатів страхових компаній та напрямкам їх збільшення

Здійснено комплексну організаційно-економічну оцінку та аналіз тенденцій формування фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА». Головними деструктивними чинниками визначено випереджальне зростання витрат на страхові послуги, суттєве зниження обсягів відшкодувань від іноземних перестраховиків та збільшення інших операційних видатків компанії. Доведено, що загальний річний прибуток установи утримувався переважно завдяки високій результативності інвестиційного блоку та розміщенню активів у державні цінні папери.

Розроблено та обґрунтовано синергетичний комплекс практичних пропозицій, спрямованих на покращення фінансових результатів страховика. Запропонована модель розвитку передбачає модернізацію андеррайтингової політики, оптимізацію перестраховального захисту, жорстке лімітування адміністративних видатків, а також впровадження діджитал-інновацій. Проведене багатофакторне сценарне прогнозування підтвердило високу ефективність рекомендованих заходів.

Ключеві слова: страхова компанія, фінансові результати, чистий прибуток, рентабельність, андеррайтингова політика, перестраховування, операційні витрати, сценарне прогнозування, діджиталізація врегулювання.

ЗМІСТ

	стор.
ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1 Теоретично-методичні засади формування фінансових результатів страхових компаній	7
1.1 Економічна сутність та складові фінансових результатів в діяльності страхової компанії	7
1.2 Методика аналізу формування фінансових результатів страхових компаній	17
Висновки до розділу 1	27
РОЗДІЛ 2 Оцінка фінансових результатів страхової компанії	29
2.1 Характеристика страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА» та тенденцій її розвитку	29
2.2 Аналіз фінансових результатів та ефективності діяльності ПрАТ СК «УНІКА»	36
Висновки до розділу 2	52
РОЗДІЛ 3 Пропозиції та напрями забезпечення зростання фінансових результатів страховиків в Україні	55
3.1 Стратегічні напрями щодо покращення фінансових результатів страхових компаній України в середньостроковій перспективі	55
3.2 Рекомендації щодо покращення фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА»	70
Висновки до розділу 3	80
ВИСНОВКИ	84
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	92
ДОДАТКИ	98

ВСТУП

На сучасному етапі розвитку економіки України страховий ринок проходить через стадію глибокої трансформації та консолідації капіталу. В умовах триваючих воєнних загроз, інфляційних процесів та суттєвого посилення пруденційного нагляду з боку Національного банку України, ключовим гарантом виживання та довгострокового розвитку страховиків стає їхня фінансова стійкість. Оскільки базова маржинальність операційної діяльності non-life страховиків зазнає деструктивного тиску через випереджальне зростання страхових збитків та скорочення міжнародної перестраховальної підтримки, проблема дослідження механізмів формування, розподілу та підвищення фінансових результатів набуває особливої гостроти. Необхідність пошуку внутрішніх резервів оптимізації прибутку через діджиталізацію, реформу андеррайтингу та управління інвестиціями зумовлює актуальність теми кваліфікаційної роботи.

Теоретико-методологічні та практичні аспекти оцінки фінансових результатів, управління капіталом та формування прибутку страхових компаній досліджували у своїх працях відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: В. Д. Базилевич, Н. М. Внукова, О. М. Залєтов, Ю. М. Коваленко, В. В. Тринчук, Л. В. Шірінян, а також Л. М. Богріновцева, І. А. Дмитричук, О. В. Квасниця та інші. Проте, попри значний науковий доробок, потребують додаткового вивчення питання адаптації вітчизняних страховиків до нових вимог МСФЗ 17 та Solvency II, а також моделювання сценарних прогнозів прибутку в умовах воєнного стану.

Об'єкт дослідження – процес формування, аналізу та оптимізації фінансових результатів діяльності страхових компаній на ринку України.

Предмет дослідження – сукупність теоретичних положень, методичних підходів та практичних інструментів аналізу фінансових результатів та обґрунтування шляхів їх підвищення в ПрАТ СК «УНІКА».

Мета дослідження – узагальнення теоретичних засад та оцінка практичних аспектів формування фінансових результатів страхових компаній, а також розробка комплексних рекомендацій і сценарних прогнозів щодо підвищення прибутковості та операційної ефективності страховика.

Для досягнення поставленої мети визначено та вирішено такі завдання:

- розкрити економічну сутність та виділити ключові складові фінансових результатів в діяльності страхової компанії;
- дослідити та узагальнити методику аналізу формування фінансових результатів страхових компаній;
- надати загальну характеристику страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА» та визначити ключові тенденції її розвитку;
- провести поглиблений аналіз фінансових результатів та оцінити ефективність діяльності ПрАТ СК «УНІКА» за 2023–2025 роки;
- обґрунтувати стратегічні напрями щодо покращення фінансових результатів страхових компаній України в середньостроковій перспективі;
- розробити конкретні рекомендації та виконати сценарний прогноз економічного ефекту від їх впровадження для ПрАТ СК «УНІКА».

У роботі використано комплекс загальнонаукових та спеціальних методів дослідження: метод теоретичного узагальнення, порівняння та наукової абстракції, горизонтальний та вертикальний фінансовий аналіз, метод коефіцієнтного аналізу, табличний та графічний методи, а також метод сценарного прогнозування та математично-економічного моделювання.

Інформаційною та ресурсною основою роботи виступають: Закони України та нормативно-правові акти Кабінету Міністрів України і НБУ, Міжнародні стандарти фінансової звітності, офіційні аналітичні та статистичні огляди регулятора, публікації профільного порталу Forinsurer та журналу Insurance TOP, офіційна фінансова звітність ПрАТ СК «УНІКА» за 2023–2025 роки, а також монографії, підручники та наукові статті зі страхової справи вітчизняних і зарубіжних авторів.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

1.1 Економічна сутність та складові фінансових результатів в діяльності страхової компанії

Страхова діяльність є складовою фінансового сектору та належить до сфери надання фінансових послуг. Її специфіка полягає в тому, що страховик спочатку акумулює кошти у вигляді страхових премій, формуючи страхові резерви, а вже потім здійснює виплати у разі настання страхових випадків. На відміну від виробничих підприємств, де витрати передують отриманню доходів, у страхуванні кошти надходять авансом. Це створює можливість для концентрації значних фінансових ресурсів та їх подальшого інвестування з метою отримання додаткового доходу.

Особливістю функціонування страхової компанії є поєднання двох основних напрямів діяльності — страхової та інвестиційної. Така подвійна природа визначає специфічний порядок формування доходів, витрат і кінцевого фінансового результату. У загальному вигляді фінансовий результат страховика являє собою різницю між сукупними доходами та загальними витратами за певний звітний період.

Доходи страхової компанії доцільно поділяти на три основні групи. Першу становлять надходження від основної діяльності, тобто страхування та перестрахування. Другу групу формують доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, які виникають у результаті розміщення власних коштів і страхових резервів. До третьої групи належать інші доходи, що виникають у процесі звичайної господарської діяльності.

Витрати страховика також мають специфічну структуру. Основну їх частину становлять витрати, пов'язані зі здійсненням страхових операцій, які

формують собівартість страхових послуг. До них належать страхові виплати, витрати на організацію та супровід страхування і перестрахування, а також адміністративні витрати на утримання компанії. Найбільш вагомою статтею витрат є виплати страхових сум і страхових відшкодувань, на які припадає переважна частка загальних витрат страховика.

Відповідно до вимог бухгалтерського обліку фінансові результати поділяються за видами діяльності на операційні, інвестиційні та фінансові. Для страхової компанії особливого значення набувають результати від страхової діяльності та від інвестування активів, оскільки саме ці напрями формують основну частину прибутку та визначають загальну ефективність функціонування страховика. Таким чином, фінансовий результат страхової компанії є комплексним показником, який відображає ефективність страхових операцій, результативність інвестиційної діяльності та якість управління фінансовими ресурсами.

$$\text{ФР}_{\text{ск}} = (\text{ДСД} + \text{ДІД} + \text{Дід}) - (\text{ВС} + \text{ВІД} + \text{Від}), \quad (1.1)$$

де ДСД – доходи від страхової діяльності;

ДІД – доходи від інвестиційної діяльності;

Дід – доходи від іншої діяльності;

ВС – витрати, пов'язані зі страховою діяльністю;

ВІД – витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю;

Від – витрати, пов'язані з іншою діяльністю.

Відповідно до першого підходу фінансовий результат страхової компанії визначається як різниця між сукупними доходами та витратами за всіма напрямками діяльності.

За другим підходом кінцевий фінансовий результат формується шляхом окремого визначення результатів від страхової, інвестиційної та іншої діяльності з подальшим їх узагальненням. Такий підхід дозволяє більш

детально оцінити внесок кожного виду діяльності у формування загального прибутку або збитку страхової компанії.

$$\Phi P_{\text{ск}} = \Phi P_{\text{род}} + \Phi P_{\text{рід}} + \Phi P_{\text{рфд}}, \quad (1.2)$$

де $\Phi P_{\text{род}}$ – фінансовий результат від операційної діяльності;
 $\Phi P_{\text{рід}}$ – фінансовий результат від інвестиційної діяльності;
 $\Phi P_{\text{рфд}}$ – фінансовий результат від фінансової діяльності.

Для цілей даного дослідження доцільно застосовувати перший підхід до визначення фінансового результату, оскільки він найбільш повно враховує специфіку діяльності страхової компанії та дозволяє комплексно оцінити результати за всіма напрямками її функціонування.

Основним джерелом доходів страховика є надходження від страхової діяльності. Саме за рахунок цих коштів компанія забезпечує виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками та формує фінансову основу для подальшого розвитку. Базовим видом такого доходу виступає страхова премія — плата за наданий страховий захист, яку страхувальник сплачує відповідно до умов договору страхування. З моменту внесення страхової премії або її першої частини договір, як правило, набирає чинності, якщо інше не передбачено його умовами. Таким чином, надходження премій є передумовою запуску механізму страхового захисту.

У практиці українських страховиків розмір страхової премії зазвичай визначається у вигляді процентної ставки від страхової суми. У міжнародній практиці також поширеним є встановлення премії у фіксованому грошовому вираженні.

За обов'язковими видами страхування тарифи або їх граничні значення встановлюються законодавством. Для добровільних видів страхування страхові тарифи розробляються страховими компаніями самостійно з урахуванням актуарних розрахунків, рівня ризику, очікуваних виплат, адміністративних витрат та необхідного рівня прибутковості.

Оскільки більшість договорів страхування укладається строком на один рік, тарифні ставки формуються з урахуванням саме цього періоду. Якщо договір укладається на коротший строк, тариф, як правило, зменшується, але не пропорційно, а за регресивною шкалою, що стимулює страхувальників укладати довгострокові договори.

Страховий тариф розраховується таким чином, щоб сума отриманих страхових премій була достатньою для виконання зобов'язань перед клієнтами, покриття витрат на ведення справи та формування прибутку. Повний тариф, або брутто-тариф, складається з двох частин: нетто-тарифу та навантаження. Нетто-тариф призначений для формування страхових резервів і забезпечення майбутніх страхових виплат, тоді як навантаження покриває адміністративні витрати та забезпечує отримання прибутку. Точність розрахунку нетто-тарифу має ключове значення, оскільки його зниження може призвести до дефіциту коштів для виконання зобов'язань страховика.



Рис. 1.1. Структура страхового тарифу

Джерело: [8, с. 154]

Після розрахунку нетто-тарифу визначається навантаження, яке включається до складу страхового тарифу для покриття витрат на ведення справи та забезпечення прибутковості страхової компанії. До таких витрат належать адміністративні витрати, оплата праці персоналу, комісійна винагорода страховим посередникам, маркетингові витрати та інші поточні витрати, пов'язані з функціонуванням страховика. Саме навантаження

забезпечує фінансове покриття цих потреб і створює умови для отримання прибутку.

Співвідношення між нетто-тарифом і навантаженням відрізняється залежно від виду страхування. Для окремих страхових продуктів витрати на укладання та супровід договорів є значними, тому частка навантаження в структурі тарифу зростає. Особливо це характерно для страхування фізичних осіб, де витрати на продаж і обслуговування договорів, як правило, вищі, ніж при роботі з корпоративними клієнтами. Це впливає на тарифну політику страховиків та визначення пріоритетних сегментів ринку.

Нетто-тариф розраховується на основі актуарних методів із використанням математичної статистики та теорії ймовірностей. Натомість навантаження визначається переважно на основі аналізу фактичних витрат за попередні періоди. Витрати на ведення справи мають відносно стабільний характер і можуть розглядатися як умовно-постійні. Їх величина використовується при плануванні необхідного обсягу страхових премій, достатнього для покриття поточних витрат та формування запланованого прибутку. Розмір прибуткової складової тарифу встановлюється з урахуванням рівня ринкових тарифів, величини нетто-тарифу та обсягу витрат на ведення справи.

Під час планування фінансових результатів страхова компанія орієнтується насамперед на отримання позитивного результату діяльності, тобто прибутку. Саме прибуток є головною метою функціонування більшості суб'єктів господарювання та основним джерелом фінансового розвитку.

У економічній теорії прибуток розглядається як одна з ключових категорій, що відображає кінцевий результат господарської діяльності підприємства. Він характеризує ту частину створеної вартості, яка залишається у розпорядженні підприємства після покриття всіх витрат, пов'язаних із виробництвом і реалізацією продукції або наданням послуг [19, с. 64].

З економічної точки зору, прибуток визначається як різниця між доходами та сукупними витратами підприємства. Іншими словами, це перевищення отриманої виручки над витратами, необхідними для здійснення діяльності [14, с. 149]. Таким чином, прибуток виступає формою чистого доходу підприємства та узагальнюючим показником ефективності його функціонування.

У науковій літературі традиційно виділяють дві ключові цілі діяльності підприємства: отримання прибутку та зростання добробуту його власників. Саме прибуток забезпечує фінансову основу для розвитку компанії, виплати дивідендів і підвищення ринкової вартості бізнесу.

С. В. Мочерний трактує прибуток як частину виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат, пов'язаних із виробничою та комерційною діяльністю підприємства. Частина отриманого прибутку спрямовується на сплату податків, відсотків за кредитами та виплату дивідендів [19, с. 152].

Г. О. Ковальчук розглядає прибуток як підсумковий показник фінансово-господарської діяльності, який відображає кінцеві результати роботи підприємства та залежить від впливу численних внутрішніх і зовнішніх чинників [17, с. 65].

А. М. Поддєрьогін визначає прибуток як частину новоствореної вартості, що після реалізації продукції набуває грошової форми та стає готовою до розподілу [27, с. 302].

О. М. Бандурка характеризує прибуток як перевищення доходів над витратами, підкреслюючи, що він є основним джерелом власних накопичень підприємства [3, с. 187].

Отже, прибуток є узагальнюючим фінансовим показником, який відображає позитивний результат діяльності підприємства, виступає джерелом самофінансування та забезпечує реалізацію інтересів власників і подальший розвиток компанії.

Формування прибутку має галузеві особливості, які визначаються характером діяльності підприємства, структурою доходів і витрат, а також

специфікою ринкового середовища. Це особливо характерно для фінансових установ, зокрема страхових компаній, у яких прибуток залежить не лише від результатів основної діяльності, а й від ефективності управління страховими резервами та інвестиційними ресурсами.

С. С. Осадець визначає прибуток страхової компанії як фінансовий результат її діяльності за певний звітний період, що розраховується як різниця між доходами та витратами. У більшості випадків цей результат має позитивне значення, хоча за несприятливих умов можливе виникнення збитків [39, с. 406].

О. Д. Заруба розглядає прибуток страховика як різницю між доходами від страхової діяльності та собівартістю страхових послуг. Після сплати податків чистий прибуток залишається у розпорядженні компанії та використовується відповідно до її фінансової політики [12, с. 214].

В. Д. Базилевич наголошує, що прибуток від страхових операцій формується як різниця між вартістю страхових послуг та витратами на їх надання. Основним джерелом такого прибутку є прибуткова складова, закладена до структури страхового тарифу як елемент навантаження [38, с. 152].

Прибуток, включений до тарифу, виконує важливу регулюючу функцію, оскільки впливає на ціну страхового продукту та конкурентоспроможність страховика. Фактичний фінансовий результат може формуватися під впливом усіх складових тарифу, включаючи як навантаження, так і нетто-ставку.

Отже, прибуток страхової компанії є узагальнюючим показником ефективності її страхової, інвестиційної та управлінської діяльності. Його величина залежить від обсягу страхових премій, рівня страхових виплат, структури витрат, результатів інвестування та якості управління ресурсами. У практичній діяльності прибуток від страхової діяльності визначається відповідно до вимог чинного законодавства та стандартів бухгалтерського обліку.

$$\text{ПСД} = (\text{ЗП} + \text{КП} + \text{ВП} + \text{ПЦР} + \text{ПТР}) - (\text{ВС} + \text{ВЦР} + \text{ВТР} + \text{ВВС}), \quad (1.3)$$

де ЗП - зароблені страхові премії за договорами страхування і перестрахування;

КП - комісійні винагороди за перестрахування;

ВП - частки страхових виплат, сплачені перестраховиками;

ПЦР - повернені суми із централізованих страхових резервних фондів;

ПТР - повернені суми з технічних резервів, інших, ніж резерв незароблених премій;

ВС - виплати страхових сум та страхових відшкодувань;

ВЦР - відрахування в централізовані страхові резервні фонди;

ВТР - відрахування в технічні резерви, інші, ніж резерв незароблених премій;

ВВС - витрати на ведення справи (адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати).

$$\text{ЗП} = \text{РНП}_{\text{поч.}} + \text{СП} - \text{ПП} - \text{РНП}_{\text{кін.}}, \quad (1.4)$$

де ЗП - зароблена страхова премія на звітну дату;

$\text{РНП}_{\text{поч.}}$ - резерв незароблених премій на початок звітного періоду;

СП - страхові премії, що надійшли у звітному періоді;

ПП - страхові премії, передані перестраховикам;

$\text{РНП}_{\text{кін.}}$ - резерв незаробленої премії на кінець звітного періоду.

Слід зазначити, що достовірність визначення фінансового результату страхової компанії значною мірою залежить від правильності розмежування страхових премій на зароблені та незароблені. Особливе значення має точність розрахунку резерву незароблених премій і частки перестраховиків у

цьому резерві. Від коректності цих розрахунків безпосередньо залежить об'єктивність оцінки прибутку або збитку від страхової діяльності.

Точність визначення резервів залежить від застосованої методики. У міжнародній практиці страхові компанії використовують різні актуарні методи, які враховують специфіку окремих видів страхування, строки дії договорів та структуру страхового портфеля. Це дає змогу отримати більш достовірну оцінку фінансового результату. Водночас спрощені підходи можуть не враховувати окремі особливості страхових операцій, що знижує точність розрахунків і ускладнює об'єктивну оцінку результатів діяльності страховика [31, с. 113].

Проведений теоретичний аналіз свідчить, що формування доходів страхової компанії має ознаки касового методу. Відповідно до законодавства договір страхування набирає чинності після сплати страхового платежу або його першої частини. Отже, страховик фактично не надає послуги в кредит, оскільки це суперечить принципам формування страхового фонду та може негативно впливати на фінансову стійкість компанії. Такий підхід забезпечує своєчасне надходження коштів і створює належну ресурсну базу для виконання страхових зобов'язань.

Прибуток від страхової діяльності не завжди є основним джерелом загального фінансового результату страховика. У практиці страхових компаній трапляються ситуації, коли страхові операції є збитковими, а позитивний підсумковий результат формується за рахунок доходів від інвестиційної, фінансової та іншої діяльності. Таким чином, загальний прибуток страховика визначається як сума результатів за всіма напрямками його функціонування [23, с. 386].

Розподіл прибутку страхової компанії здійснюється відповідно до загальних принципів корпоративного управління та залежить від її організаційно-правової форми. Порядок використання прибутку регламентується чинним законодавством і внутрішніми установчими документами страховика. Частина прибутку може бути спрямована на

виплату дивідендів, формування резервного капіталу, фінансування розвитку та інші цілі.

Специфічною особливістю страхових компаній є можливість формування вільних резервів за рахунок нерозподіленого прибутку. Такі резерви створюються з метою зміцнення платоспроможності, підвищення фінансової стійкості та забезпечення додаткового захисту інтересів страхувальників. Отже, прибуток страховика виконує не лише функцію джерела доходу власників, а й важливу роль у забезпеченні надійності та стабільності страхової компанії.

Особливе значення у страхуванні має резерв незароблених премій, оскільки саме він визначає величину зароблених страхових премій, що є основою для розрахунку прибутку від страхової діяльності. Коректність його формування безпосередньо впливає на достовірність фінансових результатів страховика.

Відповідно до законодавства України, резерв незароблених премій розраховується на кожну звітну дату на основі надходжень страхових премій за попередні дев'ять місяців. При цьому премії за перші три місяці розрахункового періоду враховуються з коефіцієнтом $1/4$, за наступні три місяці — з коефіцієнтом $1/2$, а за останні три місяці — з коефіцієнтом $3/4$. Сума отриманих значень формує величину резерву.

Зароблені страхові премії визначаються шляхом коригування суми надходжень за звітний період на залишки резерву незароблених премій на початок і кінець періоду. Із розрахунку виключаються страхові премії, передані перестраховикам, а також враховуються їх частки у відповідних резервах. Такий порядок забезпечує більш точне визначення доходів, фактично зароблених страховою компанією.

Прибуток від страхової діяльності формується на основі зароблених страхових премій, комісійних винагород за перестраховання, часток виплат, компенсованих перестраховиками, повернених коштів із технічних резервів та інших надходжень. Із цієї суми віднімаються страхові виплати,

відрахування до резервів, внески до централізованих фондів та витрати на ведення справи.

Отже, достовірність фінансового результату страховика значною мірою залежить від точності розмежування страхових премій на зароблені та незароблені, а також від правильності визначення часток перестраховиків у технічних резервах. Саме це забезпечує об'єктивне відображення прибутку або збитку від страхової діяльності.

При дослідженні нормативно-правового забезпечення формування прибутку страхових компаній важливе значення має аналіз вимог щодо забезпечення їх платоспроможності. Відповідно до законодавства України страховики зобов'язані підтримувати достатній рівень власного капіталу, формувати гарантійний фонд та створювати страхові резерви, необхідні для своєчасного виконання зобов'язань перед страхувальниками.

До складу гарантійного фонду входять додатковий і резервний капітал, а також нерозподілений прибуток. За рахунок нерозподіленого прибутку страховики можуть формувати вільні резерви, які є частиною власних коштів і використовуються для зміцнення фінансової стійкості та підтримання необхідного рівня платоспроможності. Таким чином, прибуток виконує не лише функцію джерела доходу, а й є важливим інструментом забезпечення фінансової надійності страхової компанії.

1.2 Методика аналізу формування фінансових результатів страхових компаній

Ефективне управління фінансовими результатами страхових компаній потребує застосування обґрунтованої методики аналізу. Основними завданнями такого аналізу є оцінка рівня прибутковості страхової діяльності та визначення результативності інвестиційного розміщення коштів. Отже,

дослідження формування фінансових результатів повинно охоплювати як страхову, так і інвестиційну складові діяльності страховика.

Першим етапом аналізу є оцінка фінансового стану страхової компанії. Особливу увагу доцільно приділяти показникам платоспроможності, достатності капіталу, ліквідності та фінансової стійкості. Дослідження запасу платоспроможності дозволяє визначити рівень фінансової безпеки страховика та оцінити ризик невиконання зобов'язань перед страхувальниками.

Аналіз фінансового стану доцільно здійснювати за такими напрямками:

- дослідження динаміки активів упродовж аналізованого періоду;
- оцінка структури активів і співвідношення між оборотними та необоротними активами;
- визначення рівня ліквідності за обсягом грошових коштів та їх еквівалентів;
- аналіз частки прав вимоги до перестраховиків у загальному обсязі активів;
- вивчення змін у власному капіталі;
- оцінка питомої ваги власного капіталу у фінансуванні діяльності;
- визначення ролі нерозподіленого прибутку та інших компонентів власного капіталу;
- аналіз динаміки страхових резервів і їх значення у структурі джерел фінансування;
- дослідження співвідношення між резервом незароблених премій та резервом збитків;
- оцінка поточних зобов'язань та їх частки у пасивах страховика.

Наступним етапом є аналіз доходів, витрат і формування фінансового результату на основі показників звіту про фінансові результати. У межах цього етапу доцільно дослідити:

- зміну обсягів валових страхових премій;
- динаміку чистих страхових премій;

- обсяги премій, переданих у перестраховання;
- рівень перестраховання, оптимальне значення якого зазвичай перебуває в межах 5–50 %;
- тенденції зміни страхових виплат;
- коефіцієнт виплат, що визначається як відношення страхових виплат до страхових премій;
- вплив політики формування технічних резервів на операційний фінансовий результат;
- динаміку інших доходів і витрат;
- зміну оподатковуваного прибутку, сум податку на прибуток і фактичного податкового навантаження.

Комплексне застосування зазначених напрямів аналізу дає змогу всебічно оцінити процес формування фінансових результатів страхової компанії, визначити ключові чинники їх зміни та виявити резерви підвищення прибутковості й фінансової стійкості.

Важливим елементом аналізу є визначення показників рентабельності, які характеризують ефективність діяльності страхової компанії. Рентабельність розраховується як відсоткове співвідношення суми прибутку до обраної бази порівняння, зокрема доходу від реалізації, вартості активів, власного капіталу або суми зобов'язань.

У ринкових умовах господарювання та за наявності різних форм власності особливої актуальності набуває оцінка рентабельності капіталу.

Рентабельність активів:

$$R_{roa} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Усього джерел коштів}) * 100\%, \quad (1.5)$$

Цей показник відображає, яку суму прибутку в копійках отримано з кожної гривні, інвестованої в активи страхової компанії.

Рентабельність власного капіталу:

$$R_{roe} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Власний капітал}) * 100\%, \quad (1.6)$$

Показник відображає, яку кількість копійок прибутку отримано з кожної гривні, інвестованої у власний капітал страхової компанії.

Рентабельність продажу:

$$R_{gpm} = (\text{Прибуток від страхової діяльності} / \text{Чисті страхові премії}) * 100\%, \quad (1.7)$$

Валова рентабельність відображає, яку суму прибутку в копійках забезпечує кожна гривня отриманого доходу від реалізації.

Операційна рентабельність:

$$R_{oim} = (\text{Операційний прибуток} / \text{Чисті страхові премії}) * 100\%, \quad (1.8)$$

Цей показник характеризує, яку кількість копійок прибутку від операційної діяльності отримує страховик з кожної гривні страхових премій, що надійшли.

Чиста рентабельність продажу:

$$R_{npt} = (\text{Чистий прибуток} / \text{Чисті страхові премії}) * 100\%, \quad (1.9)$$

Чиста рентабельність продажу відображає, яку суму чистого прибутку в копійках забезпечує кожна гривня отриманого доходу.

Рентабельність страхової діяльності:

$$R_{sd} = (\text{Прибуток від стр. діяльн.} / (\text{Собіварт.} + \text{Страхові виплати})) * 100\%, \quad (1.10)$$

Застосування системи показників рентабельності дає змогу встановити, за рахунок яких ресурсів і джерел фінансування відбулося зростання або зниження прибутковості страхової компанії.

Прибуток страховика як узагальнюючий результат його діяльності визначається співвідношенням між обсягом отриманих страхових премій та сумою здійснених страхових виплат.

Важливим елементом аналізу є розрахунок зароблених страхових премій, оскільки саме вони безпосередньо впливають на формування прибутку від страхової діяльності.

Зароблені страхові премії визначаються шляхом збільшення суми страхових премій, отриманих протягом звітного періоду, на величину незароблених премій на початок періоду та зменшення отриманого результату на суму незароблених премій на кінець звітного періоду.

Оцінка достатності страхових резервів, насамперед резерву незароблених премій, ґрунтується на припущенні, що їх обсяг є достатнім для майбутніх виплат за умови формування відповідно до вимог чинного законодавства, зокрема Закону України «Про страхування» та нормативних актів щодо порядку створення, розміщення й обліку страхових резервів за видами страхування, іншими ніж страхування життя [8, с. 157].

Таким чином, методика управління прибутком страхової компанії передбачає розрахунок показників платоспроможності та рентабельності, а також визначення зароблених і незароблених страхових премій відповідно до вимог законодавства України.

Наведена методика формування прибутку страхової компанії є виваженою та всеохоплюючою, що дає можливість як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам не тільки отримувати адекватну та необхідну інформацію, але і приймати на основі її правильні та зважені рішення.

Наведена методика формування прибутку страхової компанії є достатньо комплексною та обґрунтованою, що дає змогу як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам отримувати необхідну інформацію для прийняття виважених управлінських рішень.

Якщо страховик прагне забезпечити надмірно високий прибуток за окремими видами страхування, він змушений встановлювати тарифи вище середньоринкового рівня. У такій ситуації компанія ризикує втратити клієнтів, оскільки страхувальники віддаватимуть перевагу дешевшим пропозиціям конкурентів. У результаті страховик не лише недоотримає

страхові премії, а й втратить можливість використовувати залучені кошти для отримання інвестиційного доходу. Отже, рівень страхових тарифів, як і ціни на інші товари та послуги, визначається співвідношенням попиту та пропозиції.

Для українського страхового ринку характерною є тенденція до завищення тарифів, насамперед за рахунок значної частки витрат на ведення справи та прибуткової складової. У деяких випадках ці елементи можуть становити 40–50 % брутто-тарифу, що свідчить про надмірне навантаження на страхувальника та порушення принципу еквівалентності страхових відносин.

У країнах із розвиненим страховим ринком спостерігається протилежна тенденція — зниження тарифних ставок під впливом конкуренції. Окремі страховики встановлюють премії на рівні нетто-ставки або навіть нижче, використовуючи це як інструмент залучення клієнтів. Проте така практика пов'язана з підвищеним ризиком недостатності страхових резервів і погіршення фінансового стану компанії. Саме тому органи страхового нагляду в багатьох країнах контролюють рівень тарифів з метою запобігання використанню демпінгових ставок [40, С. 38].

Зауважимо, проте, що в ряді випадків установлення ставок премій, нижчих за рівень нетто-премії, є цілком прийнятним. Тут ідеться про своєрідну «винагороду» страховикові, який проводить активну інвестиційну політику, має стабільні та значні інвестиційні доходи при збалансованому страховому портфелі і відносно низьких витратах на ведення справи. У цьому разі існує певна можливість знижувати ставку премії до рівня нетто-премії і нижче з урахуванням гарантії покриття дефіциту страхового фонду за рахунок вільних резервів і фінансових надходжень з інших джерел.

Окрім страхових премій, які є основним первинним джерелом доходів страховика, компанія може отримувати й інші надходження, що відповідно до чинного законодавства належать до доходів від страхової діяльності та обліковуються як інші операційні доходи.

Якщо страхова компанія укладає договори перестрахування та виступає у ролі цедента, вона має право отримувати від перестраховиків комісійну винагороду за передачу частини ризиків у перестрахування. Економічна сутність такого доходу полягає в тому, що саме прямий страховик здійснює роботу зі страхувальником: укладає договір, обслуговує клієнта та несе повну відповідальність за виконання страхових зобов'язань.

Передаючи частину страхових ризиків перестраховику та сплачуючи йому частину страхової премії, страховик фактично виконує посередницьку функцію, забезпечуючи перестраховику доступ до відповідної частки доходу. За це перестраховик виплачує цедентові комісійну винагороду, розмір якої, як правило, встановлюється у відсотках від переданої страхової премії та визначається умовами договору перестрахування.

У разі настання страхового випадку прямий страховик здійснює виплату страхового відшкодування страхувальнику у повному обсязі, після чого перестраховик компенсує йому частину понесених витрат відповідно до своєї частки відповідальності. Такі суми, отримані від перестраховиків, також належать до доходів від страхової діяльності.

У процесі здійснення окремих видів страхування може виникати потреба у формуванні централізованих страхових резервних фондів. Прикладом є обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів. Координацію цього виду страхування здійснює Моторне (транспортне) страхове бюро України (МТСБУ), яке формує за рахунок внесків своїх членів спеціалізовані фонди для забезпечення страхових виплат як в Україні, так і за її межами.

Страхові компанії — члени МТСБУ здійснюють регулярні внески до відповідних централізованих фондів згідно з установленими нормативами. За результатами взаєморозрахунків частина цих коштів може бути повернута окремим страховикам. Такі повернення визнаються доходом від страхової діяльності.

До складу доходів від страхової діяльності також включаються повернені суми з технічних резервів, крім резерву незароблених премій. Найбільш поширеним прикладом є зменшення резерву збитків. Це відбувається у випадку, коли попередньо зарезервована сума для майбутньої виплати перевищує фактичний розмір страхового відшкодування.

Різниця між раніше сформованим резервом і реально виплаченою сумою підлягає поверненню та визнається додатковим доходом страхової компанії від страхової діяльності. Таким чином, повернення коштів із централізованих фондів і технічних резервів є важливими складовими формування фінансового результату страховика.

Усі надходження, які страхова компанія отримує в процесі здійснення страхових операцій, зокрема страхові премії за договорами страхування і перестрахування, комісійні винагороди за передачу ризиків у перестрахування, компенсації від перестраховиків, повернення коштів із централізованих страхових резервних фондів та повернені суми з технічних резервів (крім резерву незароблених премій), належать до доходів від основної діяльності страховика [4, с. 64].

Окрім цих надходжень, страхові компанії отримують доходи від інвестиційної та фінансової діяльності, що формуються внаслідок розміщення тимчасово вільних власних коштів і страхових резервів. Такі доходи є похідними від основних страхових надходжень, оскільки саме акумулювання страхових премій створює ресурсну базу для інвестування.

На розвинених страхових ринках страховики виступають важливими інституційними інвесторами, які акумулюють значні фінансові ресурси та спрямовують їх у різні сектори економіки. У деяких випадках прибутки від інвестиційної діяльності не лише доповнюють результати страхової діяльності, а й компенсують збитки, отримані від проведення страхових операцій.

Можливості страховика щодо інвестування залежать від джерел формування коштів. У його розпорядженні перебувають дві основні групи

ресурсів. До першої належать власні кошти, зокрема статутний капітал, резервний та додатковий капітал, вільні резерви і нерозподілений прибуток. Другу групу становлять залучені кошти у вигляді страхових резервів, які також можуть використовуватися для інвестування в межах, визначених законодавством.

Розміщення коштів, що належать до власного капіталу страховика, загалом не підлягає жорсткому законодавчому регулюванню та здійснюється на розсуд компанії. Водночас окремі обмеження встановлено щодо статутного капіталу. Відповідно до Закону України «Про страхування», формування або збільшення статутного капіталу страховика здійснюється переважно за рахунок грошових внесків. Виняток становлять державні цінні папери, частка яких може становити до 25 % загального розміру статутного капіталу. Це фактично стимулює страховиків частково інвестувати кошти у державні фінансові інструменти. Крім того, законодавство обмежує участь страховика в капіталі інших страхових компаній: сукупний обсяг таких вкладень не може перевищувати 30 % власного статутного капіталу, а внесок до однієї компанії — 10 %. Також не допускається формування статутного капіталу за рахунок нематеріальних активів.

Інвестування страхових резервів регламентується значно суворіше. Це пояснюється тим, що зазначені кошти призначені для виконання зобов'язань перед страхувальниками і фактично відповідають обсягу прийнятих страховиком ризиків. Тому резерви повинні розміщуватися в надійні, ліквідні, диверсифіковані та прибуткові активи, що забезпечують можливість своєчасного здійснення страхових виплат.

Чинне законодавство дозволяє використовувати кошти страхових резервів для здійснення як капітальних, так і фінансових інвестицій. При цьому серед капітальних вкладень допускається переважно придбання об'єктів нерухомості. Значно ширшими є можливості у сфері фінансових інвестицій, однак вони мають здійснюватися у формі портфельного інвестування. Це означає, що страховик не може безпосередньо вкладати

кошти резервів до статутних капіталів інших юридичних осіб в обмін на корпоративні права. Натомість дозволяється придбання цінних паперів та інших фінансових інструментів, передбачених законодавством [42, с. 156].

Оскільки законодавчі обмеження щодо розміщення тимчасово вільних коштів стосуються переважно страхових резервів, страхова компанія може отримувати широкий спектр інвестиційних доходів. До них належать проценти, нараховані банками на залишки коштів на поточних рахунках, доходи від депозитів, купонні виплати за облігаціями, дивіденди за акціями, частка прибутку перестраховиків, доходи від участі в капіталі інших юридичних осіб, а також проценти за довгостроковими інвестиційними кредитами. У сфері страхування життя законодавство додатково дозволяє використовувати резерви для довгострокового кредитування, зокрема у житловому будівництві.

Подальший розвиток фондового ринку України сприятиме розширенню інвестиційних можливостей страховиків та підвищенню ефективності управління їхніми фінансовими ресурсами.

Окрему групу становлять інші доходи від звичайної діяльності та надзвичайних подій, які не мають специфічного страхового характеру. До них можуть належати надходження від оренди майна, позитивні курсові різниці, безповоротна фінансова допомога, реалізація основних засобів і нематеріальних активів, погашення безнадійної заборгованості, суми, отримані в порядку регресних вимог, доходи від консультаційних послуг, а також штрафи й пеня [41, с. 199].

Хоча такі надходження зазвичай поступаються за обсягом доходам від страхової та інвестиційної діяльності, окремі їх види можуть бути суттєвими. Зокрема, значний фінансовий ефект можуть забезпечувати регресні стягнення з осіб, відповідальних за заподіяні збитки, а також доходи від оренди активів, якщо страхова компанія володіє майном, здатним генерувати стабільні грошові потоки.

Висновки до розділу 1

Страхові компанії, відповідно до національного та міжнародного законодавства, поєднують дві функції: надання страхового захисту та виконання ролі фінансових посередників, які акумулюють і розміщують кошти страхових фондів. Така подвійна природа їх діяльності визначає специфіку формування фінансових результатів.

По-перше, страхові премії надходять до страховика авансом, що зумовлює формування результату від страхової діяльності переважно на основі фактичного руху грошових коштів. По-друге, часовий розрив між отриманням премій і здійсненням страхових виплат створює можливість для активного інвестування тимчасово вільних ресурсів. По-третє, процес формування фінансового результату страховиків перебуває під державним регулюванням.

Для компаній, які здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, основна частина прибутку, як правило, формується за рахунок страхової діяльності, тоді як інвестиційні доходи мають допоміжний, але водночас суттєвий вплив на кінцевий фінансовий результат.

На величину операційного фінансового результату страховика впливають такі основні чинники:

- рівень страхових тарифів. Підвищення тарифів сприяє збільшенню страхових премій, однак їх розмір має відповідати ринковим умовам і не перевищувати суттєво цінові пропозиції конкурентів;
- частка перестраховування. Передача ризиків у перестраховування зменшує прибуток від страхової діяльності, але водночас підвищує фінансову стійкість і надійність компанії;
- динаміка та рівень страхових виплат. Оптимальним вважається рівень виплат, близький або дещо вищий за середньоринковий показник;
- співвідношення між іншими операційними доходами та витратами.

Позитивне сальдо між ними сприяє зростанню фінансового результату;

- зміна витрат на збут. Їх збільшення є економічно виправданим лише за умови розширення обсягів страхових премій;

- динаміка інвестиційних доходів. Їх зростання можливе внаслідок підвищення прибутковості фінансових інструментів або збільшення обсягу активів, що інвестуються;

- податкове навантаження. Бажано, щоб фактична ставка податку на прибуток не перевищувала базового рівня 18%.

Отже, фінансовий результат страхової компанії формується під впливом як страхових, так і інвестиційних операцій, а його величина залежить від тарифної політики, ефективності перестрахування, рівня страхових виплат, структури витрат, результативності інвестування та податкового навантаження.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

2.1 Характеристика страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА» та тенденцій її розвитку

Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «УНІКА» (ПрАТ СК «УНІКА») займає одне з ключових місць у структурі сучасного фінансового сектору України. Свою діяльність на вітчизняному ринку non-life (ризикового) страхування компанія розпочала задовго до глобальних реформ регуляторного середовища. Проте її сучасний вектор розвитку сформувався після входження до складу потужної австрійської фінансової групи UNIQA Insurance Group (Відень). На сьогодні австрійські інвестори володіють мажоритарним пакетом акцій (понад 90% статутного капіталу), що безпосередньо впливає на стандартизацію бізнес-процесів, фінансову дисципліну та операційну модель українського підрозділу [25].

Корпоративне управління в ПрАТ СК «УНІКА» побудоване на чіткому розподілі функцій і повноважень, що повністю відповідає європейським директивам та новим вимогам Закону України «Про страхування». Дворівнева система управління включає Наглядову раду, яка складається переважно з представників материнської компанії та незалежних директорів, і здійснює стратегічний контроль, а також виконавчий орган — Правління компанії, відповідальне за реалізацію щоденної комерційної та операційної стратегії. Завдяки такій структурі у компанії повністю мінімізовано ризики, пов'язані з непрозорістю структури власності або заплутаними бенефіціарними зв'язками, що є однією з головних вимог мегарегулятора — Національного банку України. Організаційну структуру ПрАТ СК «УНІКА» представлено у додатку А.

Організаційна структура компанії є дивізіонально-функціональною. Вона поєднує централізоване управління ризиками, андеррайтингом та методологією в Головному офісі (м. Київ) із розгалуженою мережею регіональних дирекцій, філій та точок продажу. Усі підрозділи підпорядковані єдиній системі внутрішнього контролю та аудиту. Особливе місце в структурі займає власна спеціалізована асистуюча компанія — «УНІКА Асистанс». Це унікальний для українського ринку інструмент, оскільки компанія не користується послугами сторонніх посередників (ТРА-провайдерів), а самостійно здійснює повний цикл медичного та автомобільного супроводження клієнтів у режимі 24/7. Такий підхід дозволяє жорстко контролювати якість сервісу та оптимізувати витрати на врегулювання страхових випадків.

Важливою характеристикою правового та фінансового статусу СК «УНІКА» є її інтеграція в міжнародні системи перестрахування. Завдяки материнській групі, компанія має ексклюзивний доступ до містких облігаторних програм перестрахування з провідними світовими перестраховальними товариствами (як-от Munich Re, Swiss Re, Hannover Re), що володіють найвищими інвестиційними рейтингами («А-», «А+» за шкалою Standard & Poor's або AM Best). Це дає змогу українському страховику безпечно приймати на страхування великі майнові комплекси, індустріальні об'єкти та складні інфраструктурні ризики національного бізнесу. При цьому компанія залишає на власному утриманні лише безпечну частку ризику, що гарантує фінансову стабільність установи навіть у разі настання кумулятивних чи катастрофічних збитків.

Протягом 2025 року ПрАТ СК «УНІКА» демонструвала високу адаптивність бізнес-моделі до складних макроекономічних умов та воєнних ризиків, які продовжували чинити тиск на вітчизняну економіку. На тлі пруденційного очищення ринку Національним банком України, коли кількість нелайфових страховиків суттєво скоротилася, СК «УНІКА» не

лише зберегла свої позиції, а й наростила обсяги бізнесу, зміцнивши свій статус у ТОП-3 лідерів ринку за всіма ключовими показниками.

Економічна стійкість компанії базується на високій диверсифікації її страхового портфеля. На відміну від багатьох конкурентів, які мають перекид у бік одного виду страхування, портфель СК «УНІКА» є збалансованим. Домінуючим сегментом традиційно залишається добровільне медичне страхування (ДМС), частка якого становить близько 38%. Компанія є визнаним лідером у сфері корпоративного медичного страхування, обслуговуючи найбільші українські та міжнародні компанії. Висока соціальна значущість та затребуваність ДМС у 2025 році підтримувалися за рахунок постійної медичної інфляції та прагнення роботодавців забезпечити додатковий захист для свого персоналу.

Другим за значущістю драйвером портфеля є добровільне автострахування (КАСКО), яке займає близько 32%. Зростання цього сегмента у 2025 році було зумовлене відновленням продажів у автосалонах, розвитком програм автокредитування та активним оновленням корпоративних автопарків. Обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів (ОСЦПВ) становить 15% портфеля. Тут компанія зробила ставку на цифрові канали продажу та підвищення середньої вартості поліса після впровадження норм нового профільного закону про автоцивілку. Страхування майна та вогневих ризиків займає 10%, а інші види (страхування вантажів, загальної відповідальності, екологічних ризиків) – 5% [25].

Фінансова звітність (Баланси і Звіти про фінансові результати) ПрАТ СК «УНІКА» наведена у дод. Б-Е. Основні фінансові показники страхової компанії представлені у табл. 2.1.

Аналіз фінансових показників свідчить, що чистий прибуток компанії у 2025 році зріс майже вдвічі і досяг рекордних 385,6 млн грн. Такий фінансовий результат став можливим завдяки дії двох основних факторів:

Таблиця 2.1

Консолідовані операційні та фінансові результати діяльності**ПрАТ СК «УНІКА» за період 2024–2025 рр.**

Найменування показника	2024 рік, (млн. грн.)	2025 рік, (млн. грн.)	Динаміка змін, (%)	Економічний аналіз та інтерпретація тенденції
Валові страхові премії (збори)	4 120,5	5 215,8	+26,58%	Відображає масштабування бізнесу, розширення клієнтської бази та інфляційне коригування тарифів.
Чисті страхові премії	3 750,2	4 720,4	+25,87%	Підтверджує високу частку утримання ризиків всередині компанії та ефективне відсікання спекулятивного перестраховування.
Загальний обсяг страхових виплат	1 920,4	2 450,2	+27,59%	Свідчить про сумлінне виконання зобов'язань перед клієнтами; темп росту виплат відповідає темпу росту премій.
Чистий прибуток фінансової установи	210,4	385,6	+83,27%	Досягнення історичного максимуму завдяки жорсткому контролю за збитковістю та високому інвестиційному доходу.
Обсяг технічних резервів	2 850,0	3 610,5	+26,68%	Гарантує повну фінансову забезпеченість майбутніх виплат; розраховано за європейськими актуарними методиками.
Власний (регулятивний) капітал	1 120,0	1 480,0	+32,14%	Показник платоспроможності; фактичний капітал суттєво перевищує нормативні пруденційні ліміти НБУ.
Рівень страхових виплат, (%)	46,61%	46,98%	+0,37%	Демонструє стабільність портфеля та відсутність аномальних коливань чи великих незабезпечених збитків.

Примітка. Складено автором за фінансовою звітністю ПрАТ СК «УНІКА» за 2024-2025 рр.

1. Контроль збитковості: нетто-комбінований коефіцієнт компанії у 2025 році стабільно утримувався в межах 92–95%. Це означає, що операційна діяльність сама по собі є прибутковою. Цьому сприяла зважена селекція ризиків, відмова від хронічно збиткових сегментів та широке впровадження франшиз.

2. Інвестиційний дохід: вільні ліквідні кошти та кошти страхових резервів компанія розміщувала у високоліквідні та надійні фінансові інструменти. Основним джерелом доходу стали державні облігації (ОВДП) та строкові депозити в державних і системних банках із високими відсотковими ставками.

В умовах жорсткої конкуренції серед лідерів ринку ключовою перевагою ПрАТ СК «УНІКА» є якість та швидкість клієнтського сервісу. За даними моніторингу Національної асоціації страховиків України, бренд стабільно утримує лідируючі позиції за швидкістю виплат. Середній термін врегулювання стандартних збитків за договорами автострахування (КАСКО та ОСЦПВ) у 2025 році становив 6–8 календарних днів від моменту надання повного пакета документів, що є суттєво швидшим за середньоринковий показник (близько 15–20 днів). Понад 38% усіх автомобільних справ закривалися за спрощеною процедурою протягом перших 10 днів.

Така оперативність стала можливою завдяки масштабній діджиталізації процесів врегулювання. У 2025 році компанія активно масштабувала проект UNIQA Smart Claims, який використовує елементи штучного інтелекту для первинної оцінки пошкоджень майна та автомобілів. Клієнту достатньо зробити фотофіксацію пошкоджень через мобільний додаток, після чого система автоматично розраховує орієнтовну вартість ремонту та погоджує її з партнерською мережею СТО. Автоматичне погодження без виїзду аварійного комісара досягло 25% від усіх дрібних кейсів.

Важливим критерієм оцінки сервісу є рівень задоволеності клієнтів. За результатами внутрішніх опитувань та незалежних сервісних аудитів, інтегральний індекс задоволеності клієнтів процесом врегулювання збитків у СК «УНІКА» наприкінці 2025 року склав 4,58 бали з 5 можливих. При цьому найвищу оцінку отримав сервіс медичного асистансу (4,68 бали) за швидкість організації медичної допомоги, координацію доставки медикаментів та широку мережу приватних клінік-партнерів.

Комплексне дослідження діяльності ПрАТ СК «УНІКА» дозволяє виділити кілька стійких тенденцій її довгострокового розвитку, які відображають як внутрішню еволюцію компанії, так і її реакцію на глобальні зміни фінансового ринку України:

Тенденція 1. Перехід до стандартів Solvency II та інтеграція в європейське правове поле. Як частина європейської групи, СК «УНІКА» виступає флагманом впровадження ризик-орієнтованого підходу до оцінки капіталу. Протягом 2025 року компанія повністю привела свою ІТ-інфраструктуру та математичні актуарні моделі у відповідність до європейської Директиви Solvency II. Перехід на стандарти фінансової звітності МСФЗ 17 та МСФЗ 9 дозволив забезпечити абсолютну прозорість капіталу, що робить компанію повністю зрозумілою для міжнародних аудиторів, рейтингових агентств та потенційних інвесторів.

Тенденція 2. Продуктова трансформація та впровадження програм воєнного покриття. Реагуючи на гострий запит національної економіки та запуск нових урядових програм фінансової підтримки бізнесу (зокрема, через Експортно-кредитне агентство відповідно до постанови КМУ №1541), СК «УНІКА» суттєво модернізувала лінійку майнових продуктів. У другій половині 2025 року компанія почала пропонувати комбіновані поліси страхування комерційної нерухомості та обладнання для сегмента малого та середнього бізнесу (SME) із лімітованим покриттям пасивних воєнних ризиків (уламки ракет, падіння БПЛА). Такі продукти пропонуються для підприємств, розташованих поза межами 50-кілометрової прифронтової зони, що дозволяє бізнесу отримувати реальний інструмент захисту інвестицій.

Тенденція 3. Екосистемний підхід та омніканальність клієнтського досвіду. Стратегічна концепція розвитку компанії передбачає поступову трансформацію з класичного продавця полісів у комплексну сервісну екосистему безпеки та здоров'я. Ключовим інструментом цієї трансформації став оновлений мобільний додаток myUNIQA. Через нього клієнт отримує доступ не лише до цифрового договору, а й до широкого спектра суміжних

послуг: безкоштовної телемедицини, онлайн-замовлення та доставки ліків зі знижками, автоматичного запису на СТО, а також швидкої інтеграції з державним застосунком «Дія» для шерингу документів. Це дозволило компанії утримувати показник пролонгації договорів (Retention Rate) на рівні понад 78%.

Тенденція 4. ESG-стратегія, соціальна відповідальність та розвиток людського капіталу. Керуючись глобальними принципами сталого розвитку своєї материнської групи, СК «УНІКА» активно інтегрує принципи ESG (Environmental, Social, and Governance) у повсякденну практику. У соціальній сфері це проявилось в реалізації концепції безбар'єрності — адаптації цифрових інтерфейсів для людей із порушеннями зору, фізичному переобладнанні офісів для маломобільних груп населення, а також фінансуванні програм психологічної та фізичної реабілітації для ветеранів. В умовах загального дефіциту кваліфікованих кадрів на фінансовому ринку (актуаріїв, ризик-менеджерів, досвідчених андеррайтерів), компанія робить ставку на внутрішні інвестиції, розвиваючи власний проект «Корпоративний університет UNIQA» для підвищення кваліфікації та утримання талановитих працівників.

Таким чином, Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «УНІКА» станом на кінець 2025 року є зразком високоефективної, фінансово стабільної та прозорої фінансової установи європейського типу. Незважаючи на безпрецедентні воєнні, демографічні та макроекономічні виклики, компанія демонструє стійку тенденцію до зростання валових зборів та чистого прибутку, випереджаючи середньоринкові темпи розвитку. Поєднання потужного капіталу, всебічної підтримки європейської материнської групи, глибокої цифровізації процесів врегулювання збитків та збалансованого страхового портфеля дозволяє компанії утримувати лідерські позиції та виступати надійним гарантом фінансової безпеки для мільйонів громадян та тисяч підприємств України.

2.2 Аналіз фінансових результатів та ефективності діяльності ПрАТ СК «УНІКА»

З позицій управління фінансовими результатами поведінку менеджменту більшості провідних страхових компаній України можна розділити на два етапи. Перший етап, упродовж якого формування фінансового результату не було пріоритетним завданням менеджменту страховиків, тривав від початку 2000 і до закінчення 2008 року (початку глобальної фінансової кризи в Україні). На цьому етапі більшість вітчизняних і іноземних інвесторів оцінювали український страховий ринок як дуже перспективний. Головною задачею було охоплення більшої частини ринку шляхом швидкого екстенсивного розвитку. У ті часи не було більшості сучасних цифрових інструментів. Компанії змагалися у кількості відкритих філій і представництв в регіонах України, працюючих страхових посередників, кількості укладених договорів з фізичними і юридичними особами. Мав місце і ціновий демпінг. Звичайним явищем була фіксація річних збитків за досягнення ключових показників зі збільшення присутності на страховому ринку. Часто інвестори переплачували за контроль над ключовими страховими активами (найбільш знаковою історією було придбання контролю за НАСК «Оранта» казахським банком «Туран Алем» за 250 млн. доларів США, сумою, що на сьогодні вважається недосягнутою для будь-якої української страхової компанії). Показовим є приклад швидкого зростання ПрАТ СК «ПЗУ Україна», зокрема перехід компанії з регіональних до національних за 5 років з фіксацією збитків, що на порядок перевищували початковий інвестований капітал.

Усе змінилося після початку фінансової кризи 2008 року. Усі страхові активи виявилися переоціненими. Більшість компаній фіксували збитки від невдалої інвестиційної діяльності. Деякі збанкрутіли, а потік зовнішнього капіталу припинився зовсім. У цьому періоді, після нього і до сьогодні, головним завданням страхового менеджменту стало отримання прибутку. Усі

без винятку компанії з 2008 року і до зараз працюють у режимі самофінансування. Під час війни не варто очікувати, що ситуація зміниться. Прибуток залишатиметься основним або єдиним джерелом фінансування та розвитку.

Проведемо детальну оцінку формування загального фінансового результату страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА» у періоді дослідження (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Формування фінансового результату ПрАТ СК «УНІКА»
в 2023-2025 рр.**

Показники	2 023р.	2024р.	2025р.	Відхилення, тис. грн.		Темп росту, %	
				2024-2023	2025-2024	2024/2023	2025/2024
1	2	3	4	5	6	7	8
Дохід від страхування	2919461	3854487	4277068	935026	422581	132,0	111,0
Витрати на страхові послуги	2325072	3055180	3760483	730108	705303	131,4	123,1
Вартість перестрахування	180701	235337	298123	54636	62786	130,2	126,7
Відшкодування витрат на страхові послуги перестраховиками	82995	28475	15128	-54520	-13347	34,3	53,1
Результат страхових послуг	330693	265495	203334	-65198	-62161	80,3	76,6
Фінансові витрати від випущених страхових контрактів	129564	96120	163231	-33444	67111	74,2	169,8
Фінансові доходи від утримуваних контрактів перестрахування	100693	63381	134750	-37312	71369	62,9	212,6
Чистий результат страхової діяльності	301822	232756	174853	-69066	-57903	77,1	75,1
Чистий результат інвестиційної діяльності	307685	405386	393485	97701	-11901	131,8	97,1
Фінансові витрати	2513	2530	1878	17	-652	100,7	74,2
Інші доходи	19090	15297	29481	-3793	14184	80,1	192,7
Інші операційні витрати	119954	114059	199394	-5895	85335	95,1	174,8

Продовження табл. 2.2

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток до оподаткування	506130	536850	396547	30720	-140303	106,1	73,9
Витрати з податку на прибуток	93381	103236	74696	9855	-28540	110,6	72,4
Прибуток за рік	412749	433614	321851	20865	-111763	105,1	74,2
Інший сукупний дохід за рік	41868	31834	19147	-10034	-12687	76,0	60,1
ВСЬОГО сукупного доходу за рік	454617	465448	340998	10831	-124450	102,4	73,3

Примітка. Розраховано автором за Звітами про прибуток або збиток ПрАТ СК «УНІКА» за 2023-2025 рр.

У 2023–2025 рр. фінансові результати ПрАТ СК «УНІКА» характеризуються зростанням обсягів діяльності при одночасному зниженні прибутковості.

Насамперед спостерігається стійке зростання доходів від страхування. На початок періоду дослідження сума доходу від страхової діяльності (страхових премій) дорівнювала 2919461 тис. грн. У 2024 році вони збільшилися на 935026 тис. грн (на 32%), а у 2025 році — ще на 422581 тис. грн (на 11%). Це пояснюється як розширенням клієнтської бази та обсягів страхових операцій, так і достатньо великим рівнем інфляції у періоді дослідження. Рівень перестраховування був незначним і суттєво не впливав на прибуток від страхової діяльності.

Водночас витрати на страхові послуги зростали швидшими темпами, У 2023 році сума витрат на страхування, включаючи виплати страхових премій дорівнювала 2325072 тис. грн. У 2024 році сума витрат на страхування збільшилася на 730108 тис. грн., або на 31,4%. У 2025 році витрати збільшилися на 705303 тис. грн. (на 23,1%), що негативно вплинуло на ефективність діяльності, оскільки темп росту витрат став перевищувати у цьому році темп росту доходів. Аналогічна тенденція спостерігається і щодо вартості перестраховування, яка зросла на 30,2% у 2024 р. та на 26,7% у 2025 р.

У періоді дослідження відбулося суттєве скорочення відшкодувань від перестраховиків: у 2024 році вони зменшилися на 65,7%, а у 2025 році ще на 46,9%. Це означає зростання власного фінансового навантаження компанії, хоча зважаючи на невисокий рівень перестраховування суттєвого впливу на формування фінансових результатів це не мало.

У результаті прибуток від страхування має тенденцію до зниження. У 2023 році його сума дорівнювала 330693 тис. грн. у 2024 р. – зменшення на 54520 тис. грн., або на 19,7%). В останньому році дослідження зменшення склало 13347 тис. грн. (на 23,4%).

Фінансові витрати і доходи від утримання страхових контрактів суттєвого впливу на формуванні фінансового результату не мали.

Чистий результат від страхової діяльності у 2023 році дорівнював 301822 тис. грн. У 2024 році відбулося зменшення на 69066 тис. грн., або на 23%. У 2025 році зменшення склало 57903 тис. грн., або 25%. Отже, прослідковуємо вже тривалу негативну тенденцію. Тут слід зазначити, що компанія не скористалася нагодою, що була пов'язана з вільним ціноутворенням на страхування цивільної відповідальності водіїв. На наш погляд, було обрано неправильну цінову політику. Зокрема, у м. Кривий Ріг вартість полісу страхування цивільної відповідальності водіїв була найвищою серед інших страховиків, що суттєво зменшило загальну конкурентну позицію компанії.

Щодо фінансової діяльності, спостерігаються коливання:

- фінансові витрати від страхових контрактів зменшились у 2024 р., але різко зросли у 2025 р. (на 69,8%),
- фінансові доходи від перестраховування після зниження у 2024 р. значно зросли у 2025 р. (більш ніж у 2 рази).

Позитивним фактором є зростання результату інвестиційної діяльності у 2024 р. (на 31,8%), однак у 2025 р. він дещо знизився (на 2,9%). Результат від інвестиційної діяльності потребує більш глибокого аналізу.

Інші операційні витрати були достатньо високими і майже не відрізнялися у 2023 та 2024 роках за своїм абсолютним значенням. Суттєвий негативний вплив ці витрати мали у 2025 році, коли зросли на 74,8%, що значно погіршило фінансовий результат.

Прибуток до оподаткування у 2023 році дорівнював 506130 тис. грн. У 2024 р. він збільшився на 6,1%, але у 2025 р. зменшився на 26,1%.

Чистий прибуток у 2023 році дорівнював 412749 тис. грн. У 2024 році він збільшився на 20865 тис. грн., або на 5,1%,. У 2025 р. чистий прибуток скоротився на 111763 тис. грн., або на 25,8%. Сукупний дохід у 2025 році також знизився у 2025 р. на 26,7%.

Проведений аналіз дозволяє сформулювати висновок – діяльність ПрАТ СК «УНІКА» у 2023–2025 рр. характеризується екстенсивним розвитком (зростання доходів), але водночас зниженням ефективності та прибутковості через швидке зростання витрат, скорочення відшкодувань від перестраховиків та збільшення операційних витрат. І на доходи, і на витрати страховика, безумовно, впливала інфляція, яка у цьому періоді була високою. При цьому у 2025 році менеджмент компанії не зміг це використати для збільшення прибутку – витрати зростали швидше за доходи.

Погіршення фінансових результатів у 2025 році потребує оптимізації витрат та підвищення ефективності страхової діяльності.

Наочно зменшення розриву між доходами і витратами у 2025 році представлене на рисунку (рис. 2.1).

Ще треба зазначити, що надходження страхових премій у 2025 році несуттєво (в районі трьох процентних пунктів) перевищує річну інфляцію, у той час як страхові виплати зростали набагато швидшими за рівень інфляції темпами. Отже, є враження того що компанія практично зупинилася у збільшенні реальних доходів за інерційного зростання витрат і це дійсно небезпечна ситуація.

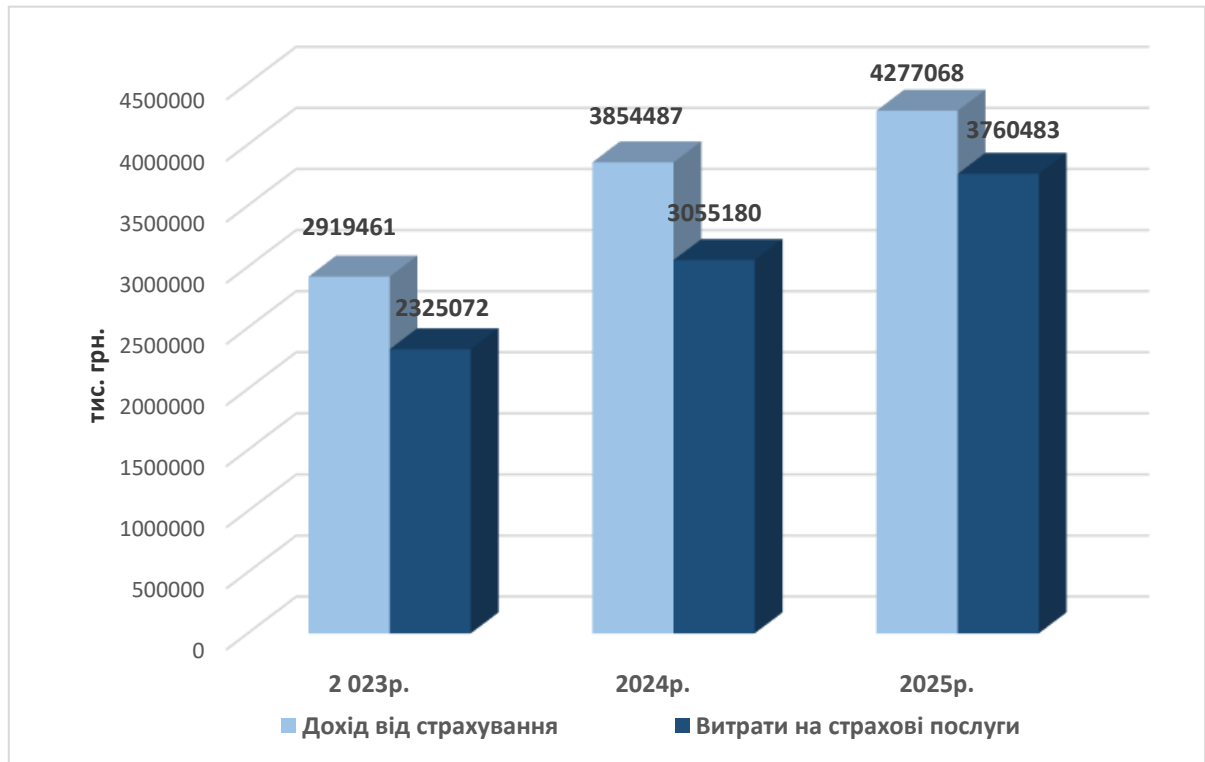


Рис. 2.1. Динаміка надходження страхових премій та страхових відшкодувань ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 рр.

Примітка. Побудовано автором

Багато страхових компаній (лідером цього явища була страхова компанія ПрАТ СГ «ТАС») скористалися можливістю наданою регулятором щодо вільного ціноутворення у сегменті страхування цивільної відповідальності водіїв. Так, ПрАТ СГ «ТАС» провівши правильну маркетингову і цінову політику, зберегла свої лідерські позиції у цьому соціально важливому виді страхування і наростила свій загальний дохід на 40% з інерційним відставанням зростання витрат. Базова компанія мала дорожчу вартість полісу за аналогічний поліс ПрАТ СГ «ТАС» на 25%, а компанії ПрАТ СК «УСГ» практично на 30%. Отже, через високу вартість страхування цивільної відповідальності водіїв компанія ПрАТ СК «УНІКА» практично втратила свої лідерські позиції у сегменті.

У таблиці (табл. 2.3) представлені останні результати рейтингу страховиків у сегменті страхування цивільної відповідальності водіїв.

Таблиця 2.3

**Рейтинг TOP 10 страховиків України у сегменті страхування
цивільної відповідальності водіїв у 2025 році**

Компанія	Страхові премії, тис. грн.	Страхові виплати, тис. грн.	Рівень виплат, %
СГ ТАС	4 174 458	1 145 347	27,4
ОРАНТА	3 063 775	858 173	28,0
Арсенал Страхування	1 257 213	298 047	23,8
ІНГО	1 238 703	379 268	30,6
ЄВРОІНС Україна	1 158 987	334 989	28,9
VUSO	1 145 678	319 399	27,9
ARX	913 552	228 809	25,1
УНІКА	906 948	207 598	22,9
ПЕРША	517 087	180 985	35,0
ЕКСПРЕС СТРАХУВАННЯ	424 309	110 23	25,9

Джерело: побудовано і розраховано автором за [35]

Порівняно з 2024 та іншими роками, ситуація у сегменті змінилася докорінно. Абсолютним лідером стала страхова компанія ПрАТ СГ «ТАС», а на друге місце достатньо несподівано піднялася ПрАТ СК «ОРАНТА». Базова компанія, яка раніше перебувала стабільно на третьому місці, опустилася на восьме. І саме це, на наш погляд, є основною причиною невдачі у формуванні фінансового результату від страхової діяльності у 2025 році. Фактично компанія в умовах вільного ціноутворення не встановила привабливу для клієнтів ціну. Цікавим є те, що рівень страхових виплат не сильно відрізняється від компанії до компанії і є таким, що дозволяє формувати прибуток від страхової діяльності. На зараз він є практично удвічі меншим, ніж рівень страхових виплат у медичному страхуванні.

З 2022 року ПрАТ СК «УНІКА», як і усі інші українські страхові компанії, різко зменшила суми страхових премій, що віддавалися до перестрахування. Це був антикризовий захід, що дозволяв робити страховий портфель який мала компанія, у якому було порівняно небагато великих і катастрофічних страхових ризиків. Але від тих пір ми спостерігаємо суттєве

зростання передачі премій до перестраховування і збільшення фінансового розриву між пересланими преміями і отриманими від страховиків компенсаціями (рис. 2.2).

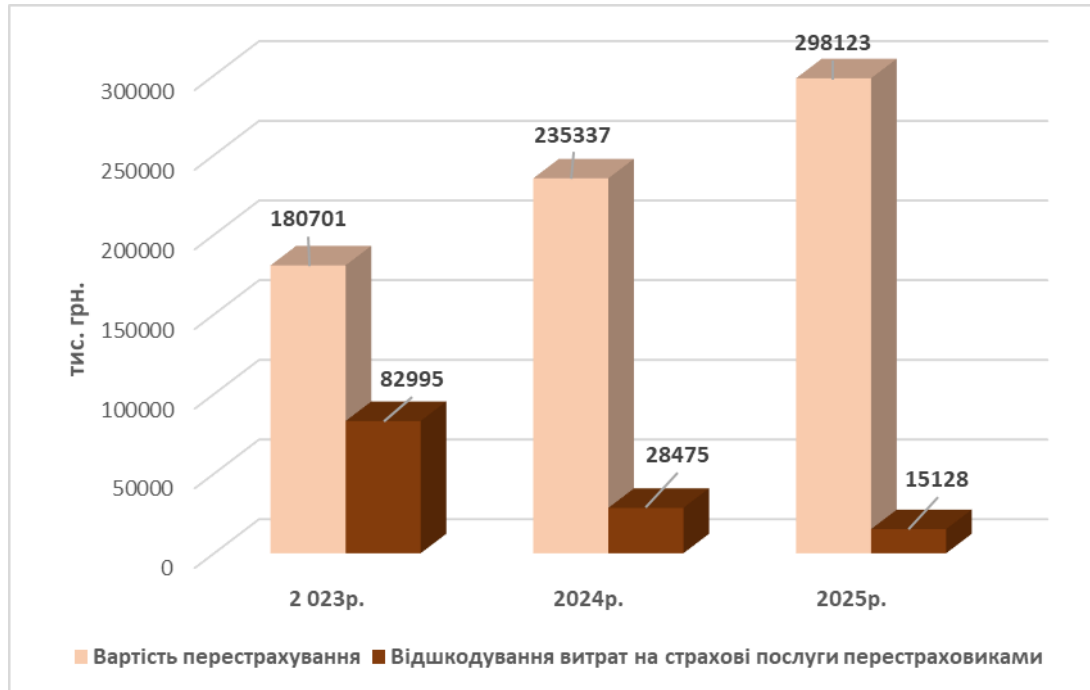


Рис. 2.2. Динаміка вартості та відшкодування витрат з перестраховування ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 рр.

Примітка. Побудовано автором

Можна констатувати погіршення управління доходами і витратами в цілому, оскільки спостерігаємо і зменшення сукупного доходу, і зменшення сукупного прибутку у 2025 році (рис. 2.3). Відповідно компанія втратила позиції і у рейтингу страховиків за 2025 рік, суттєво поступившись у рівні отриманого прибутку компаніям ПрАТ СГ «ТАС» (український капітал) і ПрАТ СГ «АРКС» (канадський капітал). Напевне найбільшою управлінською помилкою 2025 року була помилка в ціноутворенні на базовий ринковий продукт – страхування цивільної відповідальності власників наземних транспортних засобів. Поставивши суттєво вищу ціну за своїх головних конкурентів компанія отримала великий відтік клієнтів і певну втрату репутації принаймні на середньостроковий термін.

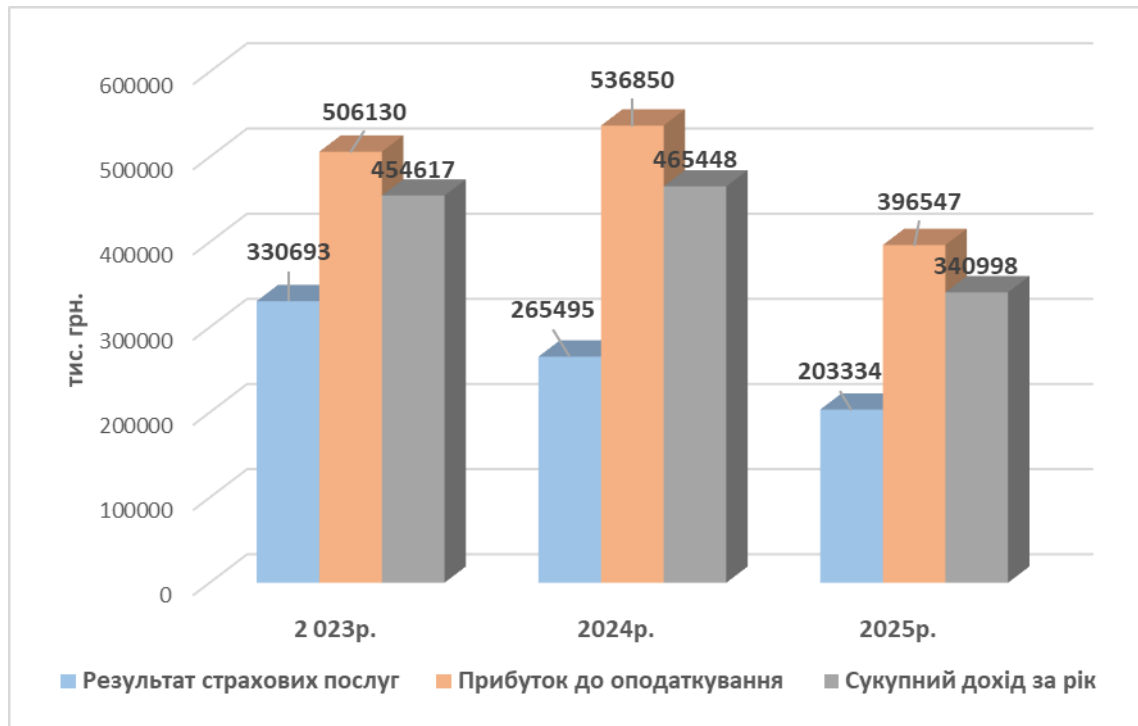


Рис. 2.3. Динаміка доходу від страхової діяльності та отриманого прибутку ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 рр.

Примітка. Побудовано автором

З базового аналізу формування фінансового результату видно, що значну роль у формуванні чистого фінансового результату мав інвестиційний дохід. Отже, варто дослідити це питання більш детально (табл. 2.4).

Інвестиційна діяльність страховика є серйозним джерелом формування чистого фінансового результату. Компанія має можливість формувати інвестиційні потоки використовуючи страхові резерви як фінансову базу. В умовах війни можливості інвестування коштів є достатньо обмеженими. Страхові компанії у значній мірі розподіляють інвестиційні активи між банківськими депозитами і військовими облігаціями. Обидва напрямки залежать від рівня відсоткової ставки. З 2022 року спостерігалось зростання середнього рівня відсоткових ставок. Цьому сприяла політика центрального банку, який підтримує високий рівень облікової ставки (на момент написання роботи – 15% річних). Відповідно високий рівень ставок спостерігається і за банківськими депозитами.

Таблиця 2.4

Формування чистого результату від інвестиційної діяльності**ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 рр.**

Показники	2 023р.	2024р.	2025р.	Відхилення, тис. грн.		Темп росту, %	
				2024- 2023	2025- 2024	2024/ 2023	2025/ 2024
Процентні доходи від інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	189659	259805	270160	70146	10355	137,0	104,0
Прибуток за вирахуванням збитку від курсових різниць, що виникає на інвестиціях, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	34917	69895	34676	34978	-35219	200,2	49,6
Витрати від вибуття інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	477	-23790	-377	-24267	23413	x	x
Процентні доходи від інвестицій за справедливою вартістю через прибуток або збиток	12328	13857	30486	1529	16629	112,4	220,0
Чисті доходи від інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток	0	26579	9388	26579	-17191	x	35,3
Процентні доходи від інших інвестицій	95367	88342	91597	-7025	3255	92,6	103,7
Прибуток за вирахуванням збитку від курсових різниць, що виникає на інших інвестиціях	5033	2147	819	-2886	-1328	42,7	38,1
Збитки від знецінення фінансових активів	15405	13727	17357	-1678	3630	89,1	126,4
Витрати на управління активами	14691	17722	25907	3031	8185	120,6	146,2
Чистий результат інвестиційної діяльності	307685	405386	393485	97701	-11901	131,8	97,1

Примітка. Розраховано автором за Звітами про прибуток або збиток ПрАТ СК «УНІКА» за 2023-2025 рр.

На початок періоду дослідження сума коштів отриманих як відсотки за банківськими депозитами дорівнювала 198659 тис. грн. У 2024 році

відбулося суттєве збільшення процентних доходів – на 70146 тис. грн., або на 37%. В 2025 році рівень відсоткових ставок дещо знизився і зростання процентних доходів уповільнилося (збільшення на 10355 тис. грн., або на 4%).

Наочно роль процентних доходів на формування фінансового результату від інвестиційної діяльності можна представити так (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Структура доходів від інвестиційної діяльності

ПрАТ СК «УНІКА» в 2025 р.

Примітка. Побудовано автором

Компанія тримала певні суми у валюті і здійснювала обмінні операції, що в принципі йшло на користь. Прибуток від таких операцій у 2023 році дорівнював 34917 тис. грн. У 2024 році відбулося збільшення статті прибутку на 34978 тис. грн., або на 100,2%. У 2025 році таких операцій проводилося порівняно небагато і відбулося зменшення цієї статті прибутку на 35219 тис. грн., або на 50,4%.

Основним джерелом доходів є процентні доходи від інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід. У

2024 році вони зросли на 37% (на 70146 тис. грн), а у 2025 році – ще на 4%. Це свідчить про ефективне управління інвестиційним портфелем.

Водночас результат від курсових різниць за цими інвестиціями у 2024 році значно зріс (у 2 рази), але у 2025 році різко зменшився на 50,4%, що негативно вплинуло на загальний фінансовий результат.

Негативним фактом стало зростання збитків від знецінення фінансових активів у 2025 році на 26,4%. Постійне збільшення витрат на управління активами (на 20,6% у 2024 р. та на 46,2% у 2025 р.), що знижує ефективність інвестиційної діяльності, але в абсолютному вимірі ці витрати були несуттєвими.

Після банківських депозитів найбільші вкладення компанія здійснювала у військові облігації. Ці фінансові інструменти привабливі як достатньо великою відсотковою ставкою, так і звільненням від оподаткування. Сума інвестицій до військових облігацій України у 2022 році дорівнювала 95367 тис. грн. У 2023 році відбулося зменшення вкладень за статтею на 17191 тис. грн., або на 7,4%. У 2025 році інвестиції у напрямок збільшилися на 3255 тис. грн., або на 3,7%. В цілому можна констатувати стабільність ряду.

У підсумку чистий результат інвестиційної діяльності у 2023 році дорівнював 307685 тис. грн. У 2024 році зріс на 31,8% (+97701 тис. грн), у 2025 році дещо зменшився на 2,9% (–11901 тис. грн), але залишився на високому рівні. Зменшення пояснюється певним зменшенням відсоткових ставок як за депозитами, так і за військовими облігаціями.

Окрім того у 2025 році спостерігається зниження ефективності інвестицій через скорочення доходів від курсових різниць, зростання витрат на управління активами та збитків від знецінення. Це свідчить про необхідність оптимізації структури інвестиційного портфеля та зниження витрат, а також більш ефективного управління валютними ризиками.

Переважає більшість західних страхових компаній отримує більшу частку доходу і відповідно прибутку не від страхової, а саме від

інвестиційної діяльності. Так, відомий інвестор Уоррен Баффет у своїх Листах до акціонерів [1] детально описав фінансову модель своєї корпорації Berkshire Hathaway, в основі якої лежить страховий бізнес. Основу капіталу (фінансування), який часто є безкоштовним формують страхові і перестрахові компанії, які «отримують премії зараз, а виплати роблять пізніше, і тому цей «тимчасово вільний» капітал можна інвестувати. До складу інвестиційної імперії Баффета входять три потужні компанії страхового бізнесу: GEICO (спеціалізується на автострахуванні; General Re – перестраховування ризиків у глобальному просторі; Berkshire Hathaway Reinsurance Group – страхування і перестраховування великих, складних і катастрофічних ризиків. Одне відоме виказування Баффета - «Страхування — це бізнес, який дає нам гроші до того, як ми їх заробили». Гроші отримані як float (страхові резерви) від страхування інвестуються у корпорації здебільшого у акції відомих компаній (Apple, Coca-Cola, Gilet) з високим і стабільним потенціалом зростання і це генерує постійний притік капіталу.

Ще один достатньо цікавий момент у контексті вищезгаданого і нашого дослідження – у більшості випадків описана модель до Баффета вважалася справедливою лише для компаній довгострокового накопичувального страхування життя. Баффет вперше реалізував її через ризикові і перестрахові компанії. Після нього ця модель використовувалася і іншими ризиковими компаніями. В Україні донедавна такого явища не спостерігалось. Як правило дохід і прибуток від страхової діяльності суттєво перевищував інвестиційний дохід ризикових компаній. Останній виступав у якості додаткового.

ПрАТ СК «УНІКА» є винятком з даного правила (рис. 2.5). Упродовж усього періоду дослідження прибуток від інвестиційної діяльності компанії перевищував прибуток від її страхової діяльності. Компанія має модель формування чистого фінансового результату притаманну західним компаніям.

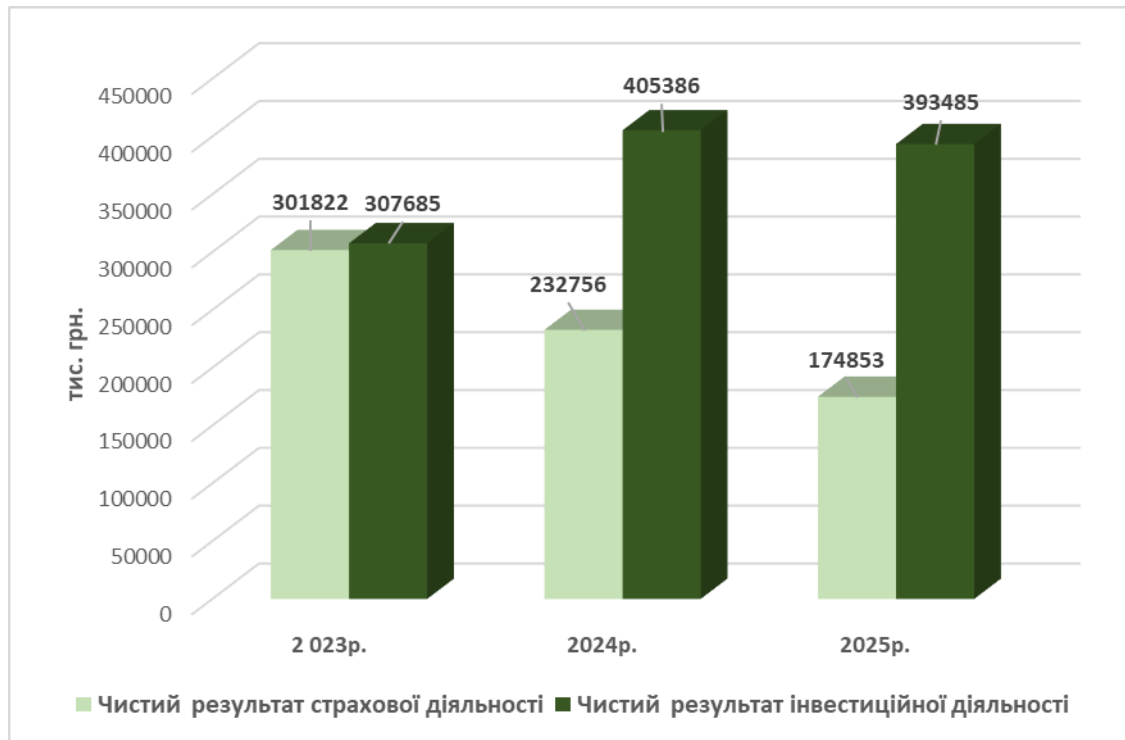


Рис. 2.5. Динаміка чистого результату від страхової та інвестиційної діяльності ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 рр.

Примітка. Побудовано автором

Таким чином, інвестиційна діяльність ПрАТ СК «УНІКА» є важливим джерелом формування прибутку та частково компенсує зниження результатів страхової діяльності.

При цьому ситуація не є однозначною. Не можна розглядати перевищення інвестиційного прибутку над страховим як успіх менеджменту компанії, оскільки у динаміці ми спостерігаємо зменшення прибутку від страхової діяльності, навіть у часи дуже високого рівня інфляції (рис. 2.6). Отже, перевищення інвестиційного прибутку над страховим викликано стабільним зменшенням останнього, що є ознакою кризи страхової діяльності компанії.

Високий рівень прибутку від інвестиційної діяльності багато в чому пов'язаний з високими ставками за банківськими депозитами і військовими облігаціями. Отже, фінансовий результат страхової компанії залежить від зміни відсоткової ставки (зовнішній фактор).

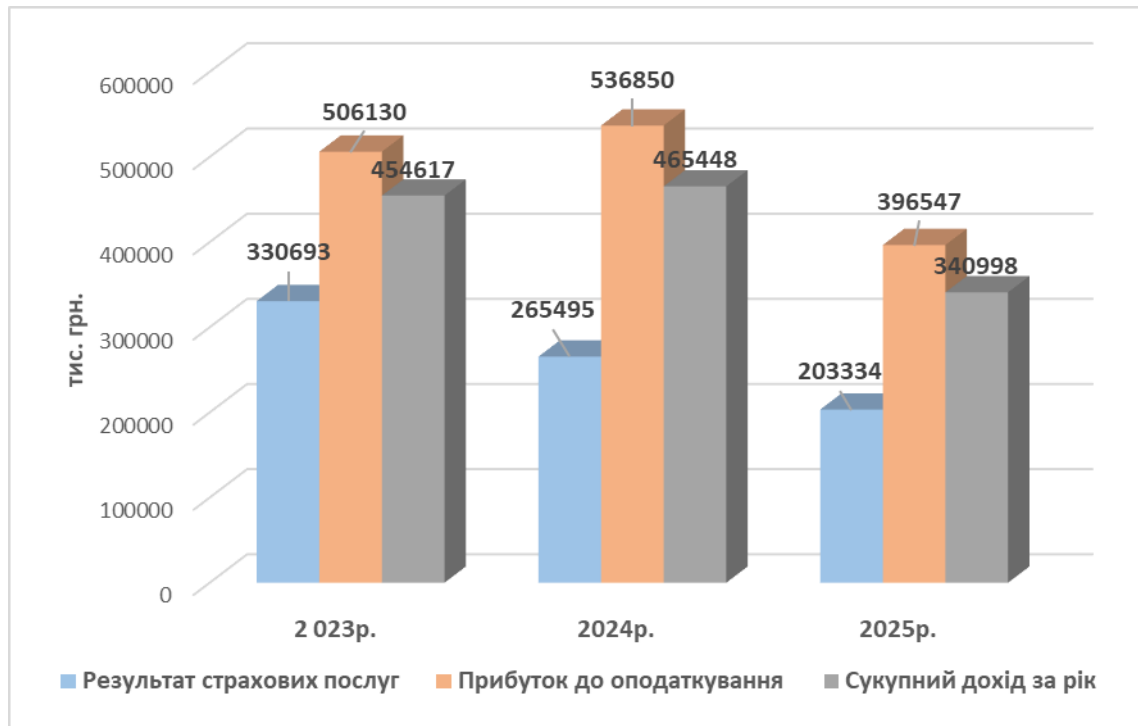


Рис. 2.6. Динаміка доходу від страхової діяльності та отриманого прибутку ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 рр.

Примітка. Побудовано автором

Компаніям з ризикового страхування, що працюють в Україні, варто усе ж таки розглядати інвестиційний прибуток в якості додаткового, а не основного. Така позиція буде більш безпечною з позицій формування загального фінансового результату. Цілком ймовірним є зменшення відсоткових ставок навіть у короткостроковій перспективі. Отже, прибуток від інвестиційної діяльності не зможе у повній мірі компенсувати помилкову політику у діяльності страховій.

В табл. 2.5 представлені розраховані за період дослідження показники рентабельності та коефіцієнти, які стосуються перестрахування, які в цілому характеризують ефективність діяльності страхової компанії ПрАТ СК «УНІКА» протягом 2023–2025 років.

Розраховані показники свідчать про суттєве погіршення ефективності основної страхової діяльності ПрАТ СК «УНІКА» в 2023-2025 роках.

Таблиця 2.5

Показники ефективності основної страхової діяльності**ПрАТ СК «УНІКА» у 2023–2025 рр.**

Показник	2023	2024	2025	Відхилення, 2025/2023
Рентабельність страхових послуг, %	11,33	6,89	4,75	-6,58 в.п.
Рентабельність страхової діяльності, %	10,34	6,04	4,09	-6,25 в.п.
Рівень витрат на страхові послуги, %	79,64	79,26	87,92	+8,28 в.п.
Коефіцієнт перестрахування, %	6,19	6,10	6,97	+0,78 в.п.
Коефіцієнт компенсації перестраховиків, %	45,93	12,10	5,07	-40,86 в.п.

Примітка. Обчислено і складено автором

Рентабельність страхових послуг знизилася з 11,33% у 2023 році до 4,75% у 2025 році. Це означає, що з кожних 100 грн. страхових доходів компанія отримувала лише 4,75 грн операційного результату від страхових послуг проти 11,33 грн у 2023 році.

Рентабельність страхової діяльності також скоротилася з 10,34% до 4,09%, що свідчить про суттєве зменшення прибутковості основного виду діяльності.

Рівень витрат на страхові послуги зріс із 79,64% до 87,92%. Отже, майже 88% страхових доходів у 2025 році було спрямовано на покриття страхових витрат, що значно зменшило фінансовий результат.

Коефіцієнт перестрахування залишався відносно стабільним і коливався в межах 6–7%, що свідчить про незмінну політику передачі ризиків у перестрахування.

Найбільш негативною тенденцією стало різке скорочення коефіцієнта компенсації перестраховиків — з 45,93% до 5,07%. Це означає, що у 2025 році перестраховики компенсували лише близько 5% витрат на перестрахування, що суттєво знизило ефективність перестраховального захисту.

Основна страхова діяльність ПрАТ СК «УНІКА» у 2023–2025 роках залишалася прибутковою, проте її ефективність істотно знизилася. Скорочення рентабельності більш ніж удвічі, зростання частки страхових витрат та різке падіння відшкодувань від перестраховиків свідчать про погіршення результативності операційної діяльності. Для підвищення ефективності компанії доцільно вдосконалити андеррайтингову політику, переглянути умови перестраховування та посилити контроль за витратами.

Висновки до розділу 2

Проведений у другому розділі комплексний аналіз організаційно-економічної характеристики, ринкових позицій та оцінки процесів формування фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА» за період 2023–2025 років дозволяє сформулювати такі аналітичні висновки:

Дослідження показало, що компанія зберігає високу ринкову активність та успішно нарощує валові обсяги діяльності навіть в умовах нестабільного макроекономічного середовища та воєнних ризиків в Україні. Головним індикатором цього є стійке зростання показника доходу від страхування, який збільшився з 2 919 461 тис. грн у 2023 році до 4 277 068 тис. грн. у 2025 році. Темп росту у 2024 році становив 132,0% (абсолютний приріст +935 026 тис. грн.), а у 2025 році — 111,0% (+422 581 тис. грн.). Загалом за три роки дохідна частина за страховими контрактами зросла на 46,5%, що підтверджує ефективність обраної моделі дистрибуції, міцні позиції бренду в ТОП-3 ринку non-life страхування та лояльність клієнтської бази.

Поряд із позитивною динамікою доходів, аналіз виявив значні внутрішні дисбаланси, які негативно впливають на операційну ефективність страховика. Протягом 2023–2025 років спостерігається випереджальне

зростання витрат на страхові послуги, які збільшилися з 2 325 072 тис. грн. до 3 760 483 тис. грн. Особливо критичним виявився 2025 рік, коли темп росту витрат на страхові послуги (123,1%) суттєво випередив темп росту доходів від страхування (111,0%). Головними чинниками цього тренду є висока інфляція в медичній сфері та подорожчання запчастин для автомобілів.

Ситуація ускладнилася двома супутніми факторами:

- зростання вартості перестрахування: видатки на передачу ризиків іноземним партнерам планомірно зростали (на 30,2% у 2024 році та на 26,7% у 2025 році), досягнувши 298 123 тис. грн.;

- падіння компенсацій від перестраховиків: обсяг відшкодування витрат на страхові послуги перестраховиками стрімко скоротився — з 82 995 тис. грн. у 2023 році до мізерних 15 128 тис. грн. у 2025 році (темп росту впав до 34,3% та 53,1% відповідно). Це свідчить про значне звуження ємності міжнародного захисту та утримання більшої частки збитків всередині компанії.

Внаслідок виявленого тиску з боку витрат та падіння підтримки від перестраховиків, технічний результат страхових послуг компанії почав щорічно зменшуватися. Цей показник зменшився з 330 693 тис. грн (2023 р.) до 265 495 тис. грн (2024 р.), а у 2025 році впав до 203 334 тис. грн (загальне падіння на 38,5%).

Врахування фінансових витрат від випущених контрактів (які у 2025 році підскочили на 169,8% до 163 231 тис. грн.) та фінансових доходів від утримуваних контрактів перестрахування (зростання у 2,1 рази у 2025 році до 134750 тис. грн.) дозволило визначити інтегральний чистий результат страхової діяльності. За три роки він скоротився на 42,1% — з 301 822 тис. грн. до 174 853 тис. грн. Відповідно, чиста рентабельність безпосередньо страхових операцій впала з 10,34% до 4,09%, що сигналізує про вичерпання ефективності класичного андеррайтингу.

Аналіз довів, що головним фінансовим стабілізатором ПрАТ СК «УНІКА» виступає її інвестиційний блок. Чистий результат інвестиційної діяльності у 2024 році зріс на 131,8% (+97 701 тис. грн), а у 2025 році утримався на високому рівні — 393 485 тис. грн. Розміщення активів у високонадійні державні облігації (ОВДП) та строкові депозити згенерувало дохід, який фактично перекрив падіння операційної маржі від страхування.

Проте негативний тиск на кінцевий прибуток у 2025 році посилювався через стрімке зростання інших операційних витрат на 174,8% (вони збільшилися зі 114 059 тис. грн до 199 394 тис. грн, тобто на +85 335 тис. грн.), що пов'язано з витратами на утримання штату та діджиталізацію.

У результаті дії зазначених різноспрямованих факторів траєкторія чистого прибутку компанії мала хвилюподібний характер. У 2024 році прибуток за рік зріс на 105,1% і досяг 433 614 тис. грн. Однак у 2025 році через кумулятивний ефект росту страхових збитків та операційних витрат кінцевий чистий прибуток за рік скоротився до 321 851 тис. грн. (темп росту склав 74,2%, а абсолютне падіння становило -111 763 тис. грн відносно попереднього року).

Таким чином, результати аналізу другого розділу повністю обґрунтовують необхідність розробки та впровадження у третьому розділі кваліфікаційної роботи комплексних рекомендацій. Для стабілізації прибутку ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 році критично необхідна оптимізація внутрішніх резервів: реформа тарифної політики андеррайтингу, реструктуризація перестраховального захисту, жорстке лімітування інших операційних витрат бек-офісу та підвищення доходності інвестицій за допомогою нових випусків ОВДП.

РОЗДІЛ 3

ПРОПОЗИЦІЇ ТА НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СТРАХОВИКІВ В УКРАЇНІ

3.1 Стратегічні напрями щодо покращення фінансових результатів страхових компаній України в середньостроковій перспективі

Сучасний етап розвитку страхового ринку України, що розгортається у 2026 році, характеризується дією комплексу безпрецедентних макроекономічних, геополітичних та регуляторних чинників. Триваючі воєнні ризики, демографічні зрушення, інфляційні процеси, а також системні реформи Національного банку України щодо імплементації європейського законодавства (зокрема, Директиви Solvency II [10] та стандартів МСФЗ 17 [18]) вимагають від вітчизняних страховиків докорінної перебудови їхніх стратегічних моделей. Забезпечення стабільного позитивного фінансового результату (як технічного прибутку від андеррайтингу, так і чистого прибутку фінансової установи) за таких умов неможливе за рахунок використання застарілих екстенсивних методів. Необхідне впровадження синергетичного підходу, який поєднуватиме фінансові, організаційні, технологічні та маркетингові інновації.

Фундаментом підвищення фінансової стійкості та максимізації прибутку страхових компаній у 2026 році є раціоналізація управління капіталом та активами. Оскільки НБУ послідовно посилює пруденційні вимоги до мінімального розміру регулятивного капіталу та структури технічних резервів, страховики змушені оптимізувати свої баланси для запобігання дефіциту ліквідності та відкликанню ліцензій.

Першочерговою фінансовою рекомендацією для покращення фінансових результатів є диверсифікація та ребалансування інвестиційного портфеля з метою максимізації інвестиційного доходу, який у сучасних

умовах виступає головним компенсатором можливих збитків від операційної діяльності. Страховим компаніям рекомендується дотримуватися такої структури розміщення вільних ліквідних коштів та резервів:

1) Розширення частки державних цінних паперів (ОВДП). Державні облігації внутрішньої позики у 2026 році залишаються найбільш привабливим, високонадійним та безризиковим інструментом для вітчизняного фінансового сектору. Страховикам рекомендується утримувати в ОВДП від 40% до 55% від загального обсягу своїх ліквідних активів. При цьому доцільно використовувати стратегію «драбини» - рівномірного розподілу інвестицій між короткостроковими (3–6 місяців) облігаціями для підтримки поточної ліквідності та середньостроковими (1–3 роки) паперами з вищою фіксованою купонною доходністю для захисту капіталу від інфляційних коливань.

2) Оптимізація депозитної політики у системних банках. Розміщення коштів на строкових та поточних рахунках має здійснюватися виключно в банківських установах із рейтингом надійності не нижче «uaAA» за національною шкалою, з особливим фокусом на державні банки та дочірні структури іноземних банківських груп. Проте, з огляду на тенденцію до поступового зниження облікової ставки НБУ та відповідного зниження доходності депозитів, страховикам слід зменшувати частку класичних банківських вкладів на користь ОВДП, залишаючи на депозитах не більше 25–30% активів для забезпечення оперативного покриття непередбачуваних масових страхових виплат.

3) Використання валютних інструментів та інструментів захисту від девальвації. Для мінімізації валютних ризиків, що безпосередньо впливають на вартість врегулювання збитків у моторних видах страхування (через імпорتنу складову вартості автозапчастин та ремонтних робіт), страховим компаніям необхідно активно залучати валютні ОВДП (номіновані в доларах США та євро). Це дозволить збалансувати валютну позицію компанії та

сформувати надійний резерв для покриття майбутніх виплат за договорами КАСКО та міжнародної «Зеленої картки».

Важливим аспектом фінансової модернізації є оптимізація системи перестраховального захисту в умовах обмеженої ємності внутрішнього ринку та збереження високих воєнних ризиків України. Для стабілізації фінансового результату та недопущення великих одномоментних виплат, здатних підірвати платоспроможність компанії, рекомендується:

1. Повний перехід на довгострокові облігаторні договори перестраховування з провідними міжнародними синдикатами та компаніями європейського фінансового простору, які мають довгострокові кредитні рейтинги інвестиційного рівня (A.M. Best, Standard & Poor's, Moody's не нижче класу «А-»).

2. Застосування комбінованих перестраховальних програм. Страховикам доцільно поєднувати квотні договори для звичайних, масових ризиків із ексцедентними програмами перестраховування для великих майнових, логістичних та індустріальних ризиків. Це дозволить чітко зафіксувати максимальний рівень власного утримання компанії за одним страховим випадком або за кумуляцією випадків (наприклад, внаслідок масштабного обстрілу чи стихійного лиха) на рівні, який не перевищує 1–2% від розміру власного капіталу.

3. Створення спеціалізованих внутрішніх пулів перестраховування воєнних ризиків. В умовах, коли великі іноземні перестраховики неохоче приймають на себе прямі мілітарні загрози на території України, вітчизняним операторам необхідно консолідувати зусилля через механізми внутрішнього співперестраховування та пулінгу, що дозволить частково утримувати та розподіляти ці ризики всередині країни перед їх передачею на міжнародні ринки.

Важливим компонентом оптимізації фінансових результатів страхових компаній у 2026 році та подальших періодах є кардинальна перебудова системи андеррайтингу (оцінки та прийняття ризиків) [26]. В умовах

нестабільного макроекономічного середовища використання традиційних, усереднених тарифних сіток веде до прихованої селекції антиризиків, коли компанія акумулює збиткові сегменти клієнтів, втрачаючи прибуткові категорії. Для покращення технічного балансу страховикам рекомендується впроваджувати такі інструменти:

- ризик-орієнтований та індивідуалізований андеррайтинг. Необхідно відмовитися від фіксованих тарифів на користь динамічних моделей, які враховують максимальну кількість факторів ризику. Наприклад, у сфері добровільного автострахування (КАСКО) тарифікація має спиратися на телематичні дані (характер водіння, дотримання швидкісного режиму, нічні поїздки) та географію експлуатації транспортного засобу (дистанція від зон активних бойових дій) [22].

- регулярний моніторинг та санація збиткових портфелів. Страховим компаніям необхідно проводити щоквартальний поглиблений аналіз коефіцієнтів збитковості за кожним продуктом, регіоном та каналом продажів. У разі виявлення стійкої збитковості (наприклад, у сегменті корпоративного ДМС або міжнародної «Зеленої картки» через зростання вартості ремонту за кордоном) слід негайно вживати заходи із санації: коригувати ліміти відповідальності, розширювати перелік виключень, збільшувати розміри франшиз або повністю призупиняти продаж хронічно дефіцитних продуктів;

- застосування гнучких франшиз. Ефективним способом зниження дрібної збитковості є стимулювання клієнтів до вибору договорів із вищими франшизами. Це звільняє компанію від необхідності витратити значні адміністративні ресурси на врегулювання великої кількості мізерних збитків, фокусуючи фінансову ємність на великих страхових подіях.

Паралельно із реформою андеррайтингу ключовим завданням для менеджменту у 2026 році стає гармонізація облікових процесів із вимогами МСФЗ 17 (Міжнародний стандарт фінансової звітності «Страхові контракти») та пруденційними нормами Solvency II. Впровадження цих

стандартів кардинально змінює логіку формування та відображення фінансового результату в офіційній звітності:

1. Впровадження концепції маржі за договором страхування (Contractual Service Margin — CSM). За вимогами МСФЗ 17, страхові компанії більше не мають права визнавати весь обсяг отриманих премій як одномоментний дохід. Прибуток, який компанія очікує отримати від портфеля договорів (CSM), має розподілятися та визнаватися рівномірно протягом усього періоду надання страхового покриття. Це вимагає від фінансових служб впровадження складного актуарного моделювання для точного прогнозування майбутніх грошових потоків [18].

2. Розділення технічного результату та фінансового доходу. Нові стандарти вимагають чіткого розмежування прибутку, отриманого безпосередньо від збору премій та виплат (результат андеррайтингу), та прибутку, сформованого завдяки інвестиціям резервів. Це підвищує прозорість бізнесу для Нацбанку та акціонерів, а також стимулює компанії покращувати саме операційну маржинальність, не перекриваючи хронічні технічні збитки виключно за рахунок високих відсотків по ОВДП.

3. Перехід до ризик-орієнтованого капіталу (Solvency II). Оцінка платоспроможності компанії за цією моделлю базується на трьох складових (стовпах): кількісні вимоги до капіталу (SCR та MCR), які розраховуються з урахуванням ринкових, кредитних, операційних та андеррайтингових ризиків; якісні вимоги до системи внутрішнього контролю та аудиту; вимоги до публічного розкриття інформації. Страховикам рекомендується сформувати внутрішні буфери капіталу вище за мінімально встановлені НБУ ліміти, щоб уникнути санкцій під час раптових коливань вартості активів [10].

Таким чином, комплексна реформа оцінки ризиків та перехід на сучасні стандарти обліку дозволять страховим компаніям сформувати прозору, передбачувану та фінансово стійку модель бізнесу. Це мінімізує вплив

зовнішніх шоків на капітал та створить передумови для стабільного нарощування чистого прибутку фінансової установи.

Далі розглянемо організаційно-структурні трансформації, а саме модернізацію управління та технологічний реінжиніринг процесів.

Забезпечення високої рентабельності страхового бізнесу в умовах 2026 року вимагає кардинальної перебудови його внутрішньої структури. Організаційні моделі більшості вітчизняних страховиків тривалий час залишалися надмірно бюрократизованими, що супроводжувалося високими адміністративними витратами. Для підвищення ефективності компаніям необхідно реалізувати комплекс заходів щодо модернізації систем управління та глибокої автоматизації операційних циклів.

Першочерговим організаційним кроком має стати оптимізація внутрішніх управлінських вертикалей. Страховикам рекомендується відмовитися від багатошарових ієрархічних структур на користь гнучких крос-функціональних команд (Agile-моделей). Це дозволить значно прискорити процес прийняття рішень — від розробки нового страхового продукту до затвердження великих індивідуальних виплат.

Окрему увагу слід приділити централізації та аутсорсингу непрофільних функцій. Бек-офісні операції, такі як бухгалтерський облік, розрахунок заробітної плати, юридичне супроводження типових судових спорів та технічна підтримка IT-інфраструктури, доцільно виводити на єдині загальні центри обслуговування або передавати на аутсорсинг спеціалізованим компаніям. Це дозволить зменшити постійні операційні витрати компанії на 15–20% та сфокусувати ключовий менеджмент на стратегічних завданнях: андеррайтингу, управлінні фінансами та клієнтському сервісі.

Необхідне також впровадження Big Data, штучного інтелекту та автоматизація бізнес-процесів та його удосконалення.

Технологічний прорив та впровадження інновацій у 2026 році виступають головними інструментами зниження комбінованого коефіцієнта страховика. Основними векторами діджитал-трансформації мають стати:

- використання технологій Big Data для предиктивної аналітики. Акумуляція та глибокий аналіз великих масивів даних про поведінку клієнтів, історію збитковості за багато років та макроекономічні тренди дозволяють створювати надточні профілі ризику. Завдяки алгоритмам машинного навчання компанії можуть прогнозувати ймовірність настання страхового випадку для конкретного страхувальника ще на етапі укладання договору, а також ідентифікувати потенційних клієнтів, схильних до зміни страхової компанії;

- інтеграція штучного інтелекту в процеси андеррайтингу та обслуговування. Рутинні операції із перевірки документів, заповнення анкет та випуску стандартних полісів (наприклад, ОСЦПВ, туристичного страхування або коробочних продуктів для майна) мають бути повністю автоматизовані за допомогою інтелектуальних роботів. Роль людини в цих процесах зводиться лише до контролю аномальних відхилень. У сфері клієнтської підтримки першу лінію комунікації доцільно повністю перевести на генеративні AI-чат-боти, які здатні миттєво відповідати на 80% типових запитів клієнтів щодо умов договорів та переліку документів для виплати;

- автоматизація протидії страховому шахрайству (Anti-Fraud системи). Фінансова криза та воєнні реалії провокують зростання кількості спроб інсценування страхових подій або штучного завищення сум збитків. Впровадження автоматизованих скорингових систем Anti-Fraud, які перевіряють кожну заявку на виплату за сотнями прихованих маркерів (збіг геолокацій, метадані фотографій, історія попередніх звернень до інших компаній через загальні бази даних), дозволяє виявляти до 90% шахрайських схем ще до моменту призначення експертизи. Це безпосередньо зберігає мільйони гривень технічного прибутку компанії [11].

Процес здійснення страхових виплат є найбільш витратною та водночас найбільш репутаційно чутливою зоною діяльності страховика. Традиційне врегулювання, пов'язане з виїздом експертів, збором паперових довідок та тривалим калькулюванням збитків, у 2026 році є неефективним. Страховим компаніям рекомендується реалізувати повний перехід на модель Smart Claims (розумне та швидке врегулювання):

1. Дистанційне самостійне врегулювання. Клієнт у разі настання дрібного пошкодження (наприклад, скол лобового скла чи подряпина бампера по КАСКО) має отримати можливість самостійно зафіксувати збиток через мобільний додаток страховика за допомогою покрокової фото- та відеоінструкції.

2. AI-оцінка збитків за зображеннями. Завантажені клієнтом фотографії пошкоджень автомобіля чи майна обробляються нейромережею, яка миттєво розпізнає дефекти, звіряє їх із каталогами нормативів ремонтів виробників та автоматично генерує кошторис вартості відновлення.

3. Електронний шеринг документів та миттєва виплата. Завдяки глибокій інтеграції з державним порталом і застосунком «Дія» (через Дія.API), клієнт може за кілька кліків передати компанії необхідні цифрові копії паспорта, РНОКПП та техпаспорта. Після автоматичного підписання страхового акта ЕЦП (електронним цифровим підписом), система ініціює безпосередній переказ коштів на рахунок СТО-партнера або на банківську картку клієнта.

Скорочення часу врегулювання з місяців до кількох годин не лише радикально знижує витрати на утримання штату аварійних комісарів та експертів, а й створює безпрецедентну лояльність споживачів, що веде до довгострокового зростання повторних продажів.

Наступна рекомендація стосується маркетингових та продуктових інновацій, а саме модифікації лінійки послуг, мілітарного покриття та екосистемного підходу.

Трансформація споживчої поведінки в Україні у 2026 році вимагає від страховиків повної відмови від агресивного прямого продажу застарілих продуктів. Сучасний клієнт (як фізична особа, так і корпоративний сектор) шукає максимальної гнучкості, фінансової прозорості та відповідності умов договорів реаліям сьогодення. Маркетингова стратегія компаній має переорієнтуватися з нарощування валових зборів за будь-яку ціну на максимізацію довічної цінності клієнта шляхом надання комплексного сервісного супроводу.

Найбільш затребуваним та водночас складним вектором продуктового менеджменту у 2026 році залишається страхування від воєнних та мілітарних ризиків. Після тривалого періоду точкового комерційного покриття ринок отримав потужний драйвер завдяки повноцінному запуску комплексної державної програми під егідою Експортно-кредитного агентства, затвердженої постановою Кабінету Міністрів України №1541.

Для покращення фінансових результатів страховим компаніям рекомендується активно інтегрувати державні інструменти у свої комерційні пропозиції:

- створення гібридних продуктів для прифронтових областей. Спираючись на урядовий механізм прямого відшкодування збитків до 10 мільйонів гривень для підприємств у визначених десяти областях (Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернігівська), страховикам слід пропонувати бізнесу програми «дострахування». У межах таких договорів держава покриває базовий збиток, а страхова компанія — ризики понад встановлений ліміт або суміжні операційні втрати (наприклад, збитки від переривання бізнесу);

- масштабування програм часткової компенсації премій. Використовуючи закладений у державному бюджеті фінансовий ресурс (1 мільярд гривень) на відшкодування частини страхового платежу, компаніям необхідно розробити спеціальні маркетингові кампанії для

експортоорієнтованого бізнесу та агросектору. Зниження кінцевої вартості поліса для споживача за рахунок державних субсидій дозволить страховикам залучити масовий пул клієнтів, забезпечуючи високу оборотність капіталу без додаткового тиску на власну маржинальність;

– впровадження концепції «пасивного воєнного покриття» у масові роздрібні продукти. У програмах КАСКО та страхування житла фізичних осіб доцільно зробити стандартною опцією покриття збитків від уламків ракет, збитих БПЛА чи ударних хвиль за межами безпосередньої зони бойових дій. Встановлення чітких сублімітів (наприклад, 10–25% від загальної страхової суми) та адекватних франшиз дозволить утримати тариф на доступному рівні, суттєво підвищивши привабливість продукту для широких верств населення.

Класичний страховий поліс сприймається споживачем як «нематеріальний папірець», цінність якого проявляється лише у момент настання біди. Маркетингова стратегія лідерів ринку у 2026 році передбачає трансформацію продукту в щоденний корисний сервіс (Екосистему):

1. Медична екосистема (на базі ДМС). Замість простої оплати лікування у разі хвороби, страхова компанія має пропонувати превентивну систему турботи про здоров'я. Через корпоративний мобільний додаток клієнтам забезпечується постійний доступ до телемедичних консультацій, персональних програм чекапів (скринінгів здоров'я), психологічної підтримки (що вкрай актуально в умовах хронічного воєнного стресу) та інтегрованих сервісів швидкої доставки медикаментів зі знижками.

2. Автомобільна екосистема (на базі КАСКО). Поліс доповнюється набором щоденних опцій: безкоштовна допомога на дорогах, евакуація авто у разі будь-якої поломки, консьєрж-сервіс, підбір та запис на сертифіковані СТО для планового технічного обслуговування, а також юридична підтримка при будь-яких інцидентах на дорозі.

3. Впровадження On-Demand (страхування за вимогою) та Pay-How-You-Drive (PHYD) моделей. Розвиток IT-платформ дозволяє запропонувати

клієнтам запуск страхового покриття лише на певний час (наприклад, страхування вантажу чи поїздки безпосередньо в момент виїзду через додаток) або динамічне зниження вартості поліса КАСКО для акуратних водіїв. Це залучає цифровізовану молоду аудиторію та знижує бар'єр входу для економних споживачів.

Маркетинговий тиск має базуватися на принципах омніканальності – забезпеченні безшовної взаємодії з клієнтом у всіх точках контакту. Якщо споживач розпочав розрахунок вартості поліса на сайті, він повинен мати можливість продовжити його в чат-боті месенджера і завершити в офлайн-офісі без необхідності повторного введення даних.

Бренд-стратегія страхової компанії у 2026 році має будуватися навколо цінностей надійності, патріотизму та прозорості. Компаніям необхідно відкрито демонструвати показники своєї платоспроможності, публікувати щомісячні звіти про суми здійснених виплат та акцентувати увагу на своїй капіталізації. Фінансова відкритість стає найкращим маркетинговим аргументом, що відсікає демпінгуючих конкурентів та формує довгострокову довіру клієнтів.

Наступний крок - оптимізація каналів дистрибуції, ESG-трансформація та управління людським капіталом в умовах кадрового дефіциту.

Фінальним, але стратегічно визначальним етапом реалізації комплексної програми покращення фінансових результатів страхових компаній є модернізація системи збуту, інтеграція принципів сталого розвитку та подолання глибокої кадрової кризи, викликаної поточними демографічними і геополітичними змінами в Україні.

Традиційні канали продажів, що базуються на утриманні великих розгалужених мереж класичних офлайн-агентів та виплаті високих комісійних винагород посередникам, суттєво обмежують маржинальність страхового бізнесу. У структурі видатків багатьох роздрібних страховиків аквізиційні витрати нерідко сягають 35–45% від обсягу зібраних премій, що

нівелює позитивний ефект від ефективного андеррайтингу. Для покращення фінансового результату компаніям необхідно вжити таких заходів:

1. Пріоритет прямого цифрового продажу. Страховикам слід перенаправити маркетингові бюджети на розвиток власних вебпорталів, мобільних додатків та інтегрованих віджетів у партнерських цифрових екосистемах. Клієнт, який купує електронний поліс автоцивілки, КАСКО чи страхування майна самостійно без залучення посередника, приносить компанії максимальну чисту маржу, оскільки аквізиційні витрати в такому каналі прагнуть до нуля.

2. Діджиталізація та оптимізація банкострахування (Bancassurance). Співпраця з банківським сектором має перейти на рівень безшовної API-інтеграції. Страхові продукти (наприклад, страхування застави, життя позичальника чи комплексні роздрібні карткові продукти) повинні автоматично пропонуватися і оформлюватися всередині мобільних додатків провідних банків у момент погодження кредиту чи відкриття рахунку. Це знижує операційні витрати банку на оформлення і дає змогу страховику зменшити розмір комісії, що утримується банківською установою.

3. Перегляд умов роботи з брокерами та агентами. Агентську мережу необхідно переорієнтувати на продаж складних, високомаржинальних комбінованих продуктів (наприклад, корпоративного добровільного медичного страхування або комплексного страхування майна та відповідальності бізнесу). Для простих, масових і моторних видів страхування використання агентів з високими комісіями має бути мінімізоване або переведене на модель повністю цифрового кабінету агента з автоматичним скорингом.

Інтеграція принципів ESG у 2026 році остаточно трансформувалася з іміджевого елемента у жорстку фінансову та регуляторну необхідність. НБУ як мегарегулятор поступово впроваджує вимоги щодо оцінки ESG-ризиків у фінансових установах, а європейські перестраховики та інвестори напряду

пов'язують ліміти покриття і вартість капіталу з рівнем відповідності компанії стандартам сталого розвитку.

У соціальному та управлінському напрямах страховим компаніям рекомендується сфокусуватися на втіленні філософії безбар'єрності та інклюзивності:

- цифрова безбар'єрність. Модифікація інтерфейсів офіційних сайтів, мобільних застосунків та чат-ботів відповідно до міжнародних стандартів доступності вебконтенту. Це включає адаптацію для осіб із порушеннями зору, слуху чи координації, що суттєво розширює потенційну клієнтську базу фінансової установи;

- фізична інклюзивність. Переобладнання офісів компанії, регіональних центрів врегулювання та точок продажу пандусами, підйомниками, тактильною плиткою та кнопками виклику персоналу для забезпечення безперешкодного доступу маломобільних груп населення, осіб з інвалідністю та ветеранів;

- розвиток інклюзивних страхових продуктів. Розробка та впровадження спеціальних пільгових або адаптованих програм медичного, автомобільного та майнового захисту для ветеранів війни, внутрішньо переміщених осіб (ВПО) та соціально вразливих категорій громадян. Це не лише виконує соціальну місію, а й формує бездоганну ділову репутацію бренду, що позитивно конвертується у зростання лояльності корпоративних клієнтів.

Одним із найгостріших викликів для страхового сектору є катастрофічний брак кваліфікованого персоналу — вузькопрофільних спеціалістів: дипломованих актуаріїв, андеррайтерів, ризик-менеджерів, IT-архітекторів та інвестиційних аналітиків. Демографічна криза, міграційні процеси та мобілізаційні заходи вимагають від менеджменту страхових компаній кардинальної перебудови HR-стратегії:

1. Створення внутрішніх систем навчання («Корпоративних університетів»). З огляду на дефіцит готових спеціалістів на відкритому

ринку праці, компаніям необхідно інвестувати у вирощування власних кадрів. Доцільно створювати довгострокові програми стажування для випускників профільних економічних та математичних факультетів, закріплювати за ними внутрішніх менторів та фінансувати здобуття ними міжнародних професійних сертифікацій (наприклад, за напрямками актуарних розрахунків або ризик-менеджменту).

2. Впровадження програм перекваліфікації та реінтеграції ветеранів. Розробка адаптаційних програм для залучення до роботи у фінансовому секторі ветеранів та ветеранок, включаючи надання можливостей для дистанційної роботи, гнучкого графіка та психологічного супроводження. Перекваліфікація демобілізованих військовослужбовців на позиції фахівців з врегулювання збитків, андеррайтерів або менеджерів з обслуговування є ефективним шляхом подолання кадрового голоду.

3. Оптимізація мотиваційних моделей та автоматизація рутини. Для утримання ключових талантів необхідно переглянути системи KPI, пов'язавши матеріальну винагороду безпосередньо з чистим фінансовим результатом компанії та рівнем задоволеності клієнтів. Водночас максимальне звільнення персоналу від виконання рутинних, паперових операцій за рахунок впровадження штучного інтелекту та RPA (як було зазначено в організаційному блоці) дозволить знизити рівень професійного вигорання та підвищити продуктивність існуючого штату працівників.

Для узагальнення розробленого комплексу практичних рекомендацій та візуалізації стратегічних орієнтирів розвитку фінансової установи, на рис. 3.1 сформовано архітектурну модель підвищення фінансової стійкості страховика. Запропонована модель наочно демонструє синергетичний зв'язок між пруденційним управлінням капіталом, технологічним реінжинірингом внутрішніх процесів та продуктовими інноваціями, інтегрованими в мілітарний контекст сучасної економіки України (рис. 3.1).

НАПРЯМ СТРАТЕГІЇ		
Фінансові кроки та капіталізація	Організаційні трансформації	Маркетингові та продуктові зміни
Оптимізація інвестицій: утримання 40–55% активів в ОВДП за стратегією «драбини»; залучення валютних інструментів для захисту капіталу	Перехід на Agile-моделі: створення гнучких крос-функціональних команд; скорочення зайвих рівнів управління бек-офісу	Гібридні продукти: розробка програм «дострахування» майна бізнесу понад встановлені державні ліміти ЕКА (постанова КМУ №1541)
Перестраховальний захист: договори з рейтингом не нижче «А-»; поєднання квотних та ексцедентних програм захисту активів	Big Data та Штучний інтелект: предиктивна аналітика збитковості портфелів; AI-чат-боти на першій лінії підтримки клієнтів	Пасивне воєнне покриття: інтеграція ризиків БПЛА та уламків ракет у масові роздрібні поліси КАСКО і страхування нерухомості
Андеррайтингова селекція: впровадження телематики водіння; щоквартальна санація збиткових регіональних портфелів	Концепція «Smart Claims»: дистанційна фотофіксація ДТП клієнтом; інтеграція з Дія. API; швидкі автоматичні виплати	Сервісні екосистеми: трансформація полісів у щоденні корисні сервіси (ДМС + телемедицина, КАСКО + технічна допомога)
Впровадження регуляторних норм: облік маржі за контрактом (CSM) під МСФЗ 17 та формування буферів під Solvency II	ESG-трансформація: цифрова доступність додатків (WCAG); фізичне переобладнання офісів та інклюзивність сервісів	Мінімізація аквізиції та кадри: розвиток прямих цифрових продажів (D2C); реінтеграція та внутрішнє навчання ветеранів
ГОЛОВНА МЕТА СТРАТЕГІЇ: зниження комбінованого коефіцієнта та максимізація чистого прибутку страховика в умовах воєнного стану		

Рис. 3.1. Стратегічна модель покращення фінансових результатів страхових компаній з 2026 року

Примітка. Авторська розробка.

Підсумовуючи розроблені рекомендації, варто наголосити, що покращення фінансових результатів страхових компаній в Україні у середньостроковій перспективі лежить у площині глибокої внутрішньої трансформації та переходу від екстенсивного росту до моделі операційної та технологічної ефективності.

Сформована стратегічна модель розвитку страховика має базуватися на трьох фундаментальних принципах:

- фінансова прозорість та стійкість: чітке дотримання жорстких вимог регулятора щодо капіталізації за стандартами Solvency II, ребалансування інвестиційного портфеля на користь високонадійних державних інструментів (ОВДП) та виважена селекція ризиків в андеррайтингу з метою контролю комбінованого коефіцієнта;

- глибинна цифровізація бізнес-процесів: повна автоматизація операційного циклу від випуску поліса до врегулювання страхового випадку за концепцією Smart Claims із використанням технологій Big Data та штучного інтелекту, що мінімізує адміністративні витрати та ліквідує спроби шахрайства;

- клієнтоорієнтованість та соціальна відповідальність: переформатування класичних продуктів у гнучкі сервісні екосистеми, активне впровадження комерційних та урядових програм страхування воєнних ризиків (постанова КМУ №1541), а також послідовна ESG-трансформація з фокусом на безбар'єрність та інвестиції в людський капітал.

Реалізація запропонованих фінансових, організаційних та маркетингових рекомендацій дозволить вітчизняним страховим компаніям сформувати високу антикризисну стійкість, забезпечити стабільне зростання чистого прибутку фінансової установи та повноцінно інтегруватися у європейський фінансовий простір, виступаючи надійним фундаментом економічної безпеки і відновлення України.

3.2 Рекомендації щодо покращення фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА»

Проведений аналіз фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА» у 2023–2025 рр. показав, що компанія демонструє стійке зростання страхових премій, однак ефективність основної страхової діяльності поступово

знижується. Незважаючи на збільшення доходів від страхування на 46,5% за три роки, чистий результат страхової діяльності скоротився на 42,1%, а рентабельність страхової діяльності зменшилася з 10,34% до 4,09%. Основними причинами стали випереджальне зростання страхових витрат, різке скорочення компенсацій від перестраховиків та суттєве збільшення інших операційних витрат. Для покращення фінансових результатів доцільно реалізувати комплекс таких заходів.

1. Підвищення ефективності андеррайтингу та тарифної політики. Необхідно здійснити перегляд тарифів за збитковими видами страхування, удосконалити методики оцінки ризиків та ширше використовувати скорингові моделі. Доцільно посилити сегментацію клієнтів, відмовляючись від недостатньо прибуткових ризиків. Це дозволить знизити рівень витрат на страхові послуги та підвищити рентабельність страхового портфеля.

2. Оптимізація перестраховальної політики. Слід переглянути структуру перестраховального захисту, умови договорів та перелік партнерів-перестраховиків. Важливо збільшити частку договорів із вищим рівнем покриття та більш сприятливими умовами відшкодування. Метою є підвищення коефіцієнта компенсації перестраховиків, який у 2025 році скоротився до критично низького рівня.

3. Скорочення операційних та адміністративних витрат. Необхідно провести аудит інших операційних витрат, які у 2025 році зросли на 74,8%. Доцільно автоматизувати внутрішні процеси, централізувати окремі функції та впровадити бюджетування витрат за центрами відповідальності. Це сприятиме підвищенню операційної ефективності.

4. Розвиток високорентабельних страхових продуктів. Компанії варто збільшувати частку добровільних видів страхування з високою маржинальністю, зокрема медичного страхування, страхування майна фізичних осіб та корпоративного страхування. Диверсифікація продуктового портфеля дозволить зменшити залежність від збиткових сегментів.

5. Подальший розвиток цифрових каналів продажу та врегулювання. Доцільно розширити використання онлайн-продажів, електронного документообігу та автоматизованого врегулювання збитків. Це дозволить скоротити витрати на обслуговування клієнтів, прискорити прийняття рішень і зменшити ризик шахрайства.

6. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності. Оскільки інвестиційний результат є вагомим джерелом прибутку, компанії слід оптимізувати структуру активів, підтримувати диверсифікацію інвестиційного портфеля та зосереджуватися на надійних і ліквідних інструментах із прийнятною дохідністю.

7. Посилення системи управління ризиками та внутрішнього контролю. Рекомендується удосконалити систему моніторингу збитковості, впровадити раннє виявлення відхилень та посилити боротьбу зі страховим шахрайством. Це дозволить знизити втрати та стабілізувати результати основної діяльності.

8. Підвищення лояльності клієнтів і рівня утримання договорів. Важливо розвивати програми лояльності, персоналізовані пропозиції та високий рівень сервісу. Це зменшить витрати на залучення нових клієнтів і сприятиме стабільному зростанню страхових премій.

Реалізація запропонованих заходів дозволить ПрАТ СК «УНІКА» підвищити ефективність основної страхової діяльності, скоротити витрати, посилити перестраховальний захист і забезпечити стабільне зростання прибутку. Основний акцент доцільно зробити на вдосконаленні андеррайтингу, оптимізації витрат та розвитку цифрових технологій. Це сприятиме зміцненню фінансової стійкості компанії та підвищенню її конкурентоспроможності на страховому ринку України.

Табл. 3.1 відображає сценарний прогноз економічного ефекту від удосконалення андеррайтингу та тарифної політики ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 році. Основою для розрахунків є величина витрат на страхові послуги у 2025 році, яка становила 3760483 тис. грн. Передбачається, що за рахунок більш якісної оцінки ризиків, перегляду страхових тарифів, відмови від

збиткових сегментів та посилення контролю за андеррайтингом компанія зможе знизити страхові витрати на 1–5%.

Таблиця 3.1

Сценарний прогноз економічного ефекту від підвищення ефективності андеррайтингу та тарифної політики ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 р.

Показник	Консервативний сценарій	Базовий сценарій	Оптимістичний сценарій
Зниження витрат на страхові послуги, %	1,0	3,0	5,0
Економія витрат, тис. грн	37 605	112 814	188 024
Приріст прибутку до оподаткування, тис. грн	37 605	112 814	188 024
Приріст чистого прибутку (18%), тис. грн	30 836	92 507	154 180
Очікуваний чистий прибуток, тис. грн	352 687	414 358	476 031
Зростання чистого прибутку, %	9,6	28,8	47,9

Примітка. Розробка автора

У консервативному сценарії зменшення витрат лише на 1% забезпечить економію 37605 тис. грн, що дозволить збільшити чистий прибуток на 30836 тис. грн. після сплати податку на прибуток. У результаті очікуваний чистий прибуток може зрости до 352687 тис. грн, що на 9,6% перевищить показник 2025 року.

Оптимістичний сценарій передбачає скорочення витрат на 5%, що забезпечить економію 188024 тис. грн. У такому разі чистий прибуток зросте на 154180 тис. грн і може досягти 476031 тис. грн, що означатиме приріст на 47,9%.

Базовий сценарій передбачає скорочення страхових витрат на 3%, що забезпечить економію 112814 тис. грн. Це дозволить збільшити чистий прибуток на 92507 тис. грн і довести його до 414358 тис. грн, або на 28,8% більше порівняно з 2025 роком. Саме цей варіант є найбільш реалістичним за умови комплексного вдосконалення андеррайтингової політики.

Табл. 3.2 містить сценарний прогноз економічного ефекту від оптимізації перестраховальної політики ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 році. Базою для розрахунків є показники 2025 року, коли вартість перестрахування становила 298123 тис. грн, а відшкодування від перестраховиків – лише 15128 тис. грн. У результаті коефіцієнт компенсації склав лише 5,07%, що свідчить про недостатню ефективність використання перестраховального захисту.

Таблиця 3.2

**Сценарний прогноз економічного ефекту від оптимізації
перестраховальної політики у 2026 р.**

Показник	Консервативний сценарій	Базовий сценарій	Оптимістичний сценарій
Цільовий коефіцієнт компенсації, %	10,0	15,0	20,0
Очікуване відшкодування, тис. грн.	29 812	44 718	59 625
Додаткове відшкодування, тис. грн.	14 684	29 590	44 497
Приріст чистого прибутку (18%), тис. грн.	12 041	24 264	36 488
Очікуваний чистий прибуток, тис. грн.	333 892	346 115	358 339

Примітка. Розробка автора

У консервативному сценарії передбачається підвищення коефіцієнта компенсації до 10%. За таких умов очікуваний обсяг відшкодувань від перестраховиків становитиме 29812 тис. грн, що на 14684 тис. грн більше порівняно з фактичним показником 2025 року. Це забезпечить приріст чистого прибутку на 12041 тис. грн, а його загальна величина може зрости до 333892 тис. грн.

Базовий сценарій передбачає досягнення коефіцієнта компенсації на рівні 15%. У такому разі обсяг відшкодувань зросте до 44718 тис. грн, а додатково отримані кошти становитимуть 29590 тис. грн. Після сплати податку на прибуток це забезпечить приріст чистого прибутку на 24264 тис. грн, що дозволить збільшити його до 346115 тис. грн.

Оптимістичний сценарій ґрунтується на підвищенні коефіцієнта компенсації до 20%. За цього варіанта обсяг відшкодувань досягне 59625 тис. грн., а додатковий ефект становитиме 44497 тис. грн. Чистий прибуток компанії може зрости на 36488 тис. грн і досягти 358339 тис. грн.

Отже, результати табл. 3.2 свідчать, що перегляд умов перестраховального захисту, вибір більш надійних перестраховиків та оптимізація структури договорів можуть суттєво покращити фінансові результати ПрАТ СК «УНІКА». Найбільш реалістичний базовий сценарій дозволяє збільшити чистий прибуток більш ніж на 24 млн. грн, що підтверджує важливість ефективного управління перестраховальною політикою. В цілому перегляд умов перестраховування може забезпечити додатково 24–36 млн. грн. чистого прибутку.

Сценарний прогноз економічного ефекту від скорочення інших операційних витрат ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 році відображений у табл. 3.3. Необхідність реалізації цього заходу обумовлена тим, що у 2025 році інші операційні витрати компанії зросли до 199394 тис. грн, що на 74,8% більше порівняно з 2024 роком. Таке суттєве збільшення негативно вплинуло на прибутковість та стало одним із ключових факторів зниження чистого прибутку.

Таблиця 3.3

Сценарний прогноз економічного ефекту від скорочення інших операційних витрат ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 р.

Показник	Консервативний сценарій	Базовий сценарій	Оптимістичний сценарій
Скорочення витрат, %	5,0	10,0	15,0
Економія витрат, тис. грн	9 970	19 939	29 909
Приріст чистого прибутку (18%), тис. грн.	8 175	16 350	24 525
Очікуваний чистий прибуток, тис. грн.	330 026	338 201	346 376

Примітка. Розробка автора

У консервативному сценарії передбачається скорочення інших операційних витрат на 5%. Це дозволить зменшити витрати на 9970 тис. грн та забезпечити приріст чистого прибутку на 8175 тис. грн після сплати податку на прибуток. У результаті прогнозований чистий прибуток компанії може зрости до 330026 тис. грн.

Базовий сценарій передбачає скорочення операційних витрат на 10% за рахунок автоматизації бізнес-процесів, оптимізації адміністративних витрат, впровадження систем бюджетування та контролю витрат. У такому разі економія становитиме 19939 тис. грн, а чистий прибуток збільшиться на 16350 тис. грн і досягне 338201 тис. грн. Саме цей варіант є найбільш реалістичним за умови впровадження сучасних методів управління витратами.

Оптимістичний сценарій ґрунтується на скороченні інших операційних витрат на 15%. За такого підходу економія становитиме 29909 тис. грн, а чистий прибуток зросте на 24525 тис. грн. Очікуваний чистий прибуток компанії може досягти 346376 тис. грн.

Отже, результати табл. 3.3 підтверджують, що посилення контролю за операційними витратами та підвищення ефективності внутрішніх процесів є важливим резервом зростання прибутковості ПрАТ СК «УНІКА».

Реалізація базового сценарію дозволить збільшити чистий прибуток більш ніж на 16 млн грн, а також сприятиме підвищенню загальної операційної ефективності та фінансової стійкості компанії. Автоматизація та контроль витрат при оптимістичному сценарію здатні збільшити чистий прибуток майже на 25 млн. грн.

Табл. 3.4 відображає сценарний прогноз економічного ефекту від підвищення результативності інвестиційної діяльності ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 році. Доцільність реалізації цього заходу зумовлена тим, що інвестиційна діяльність є одним із ключових джерел формування прибутку компанії. У 2025 році чистий результат інвестиційної діяльності становив 393485 тис. грн, що більш ніж удвічі перевищувало чистий результат

страхової діяльності. Це свідчить про вагомий вплив ефективності управління активами на загальний фінансовий результат страховика.

Таблиця 3.4

**Сценарний прогноз економічного ефекту від підвищення
результативності інвестиційної діяльності ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 р.**

Показник	Консервативний сценарій	Базовий сценарій	Оптимістичний сценарій
Зростання інвестиційного доходу, %	3,0	5,0	8,0
Додатковий дохід, тис. грн.	11 805	19 674	31 479
Приріст чистого прибутку (18%), тис. грн.	9 680	16 133	25 813
Очікуваний чистий прибуток, тис. грн.	331 531	337 984	347 664

Примітка. Розробка автора

У консервативному сценарії передбачається зростання інвестиційного доходу на 3%. За таких умов додатковий інвестиційний дохід становитиме 11805 тис. грн, що забезпечить приріст чистого прибутку на 9 680 тис. грн після сплати податку на прибуток. У результаті прогнозний чистий прибуток компанії може зрости до 331531 тис. грн.

Базовий сценарій ґрунтується на підвищенні результативності інвестиційної діяльності на 5% за рахунок оптимізації структури активів, більш ефективного розміщення страхових резервів та підтримання збалансованого співвідношення між дохідністю, ліквідністю та надійністю інвестиційного портфеля. У цьому випадку додатковий дохід становитиме 19674 тис. грн, а чистий прибуток збільшиться на 16133 тис. грн і досягне 337984 тис. грн.

Оптимістичний сценарій передбачає зростання інвестиційного доходу на 8%. За такого підходу компанія може отримати додатково 31479 тис. грн інвестиційного доходу, що забезпечить приріст чистого прибутку на 25813 тис. грн. У результаті очікуваний чистий прибуток зросте до 347664 тис. грн.

Таким чином, результати табл. 3.4 свідчать, що навіть незначне підвищення ефективності управління інвестиційним портфелем здатне

забезпечити суттєве покращення фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА». Найбільш реалістичний базовий сценарій дозволяє збільшити чистий прибуток більш ніж на 16 млн. грн., що підтверджує стратегічну важливість інвестиційної діяльності для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності страхової компанії.

Одночасна реалізація базових сценаріїв за всіма ключовими заходами представлена у табл. 3.5.

Таблиця 3.5

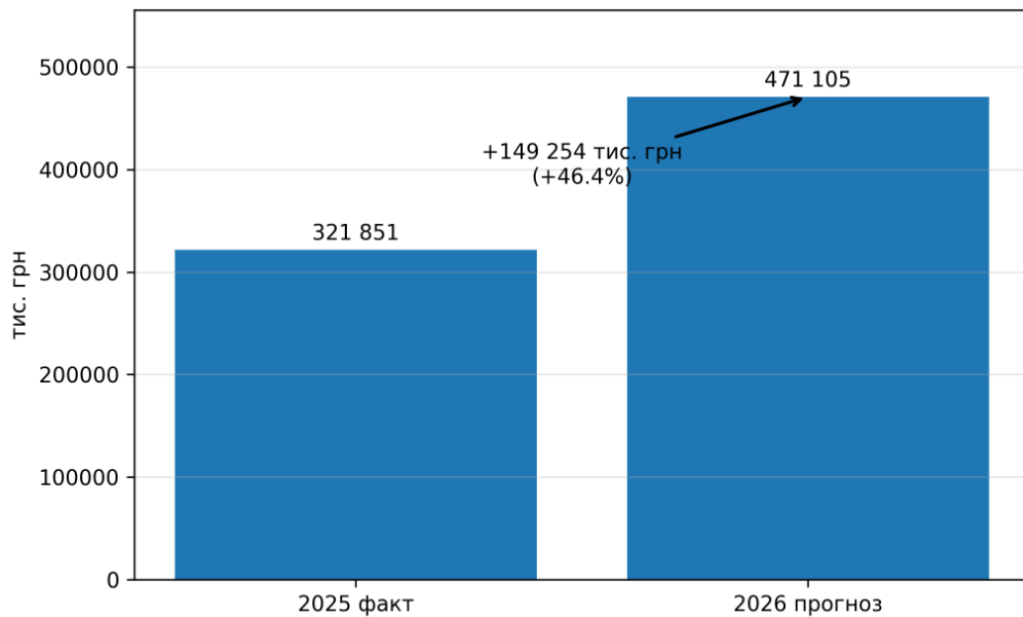
**Комплексний сценарний прогноз фінансових результатів
ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 р.**

Показник	Значення, тис. грн.
Чистий прибуток у 2025 р.	321 851
Приріст від удосконалення андеррайтингу	92 507
Приріст від оптимізації перестрахування	24 264
Приріст від скорочення операційних витрат	16 350
Приріст від покращення інвестиційної діяльності	16 133
Загальний приріст чистого прибутку	149 254
Прогнозний чистий прибуток у 2026 р.	471 105

Примітка. Складено автором

За умови реалізації комплексу запропонованих заходів ПрАТ СК «УНІКА» може збільшити чистий прибуток до 471,1 млн грн, що на 149,3 млн. грн. більше, ніж у 2025 році.

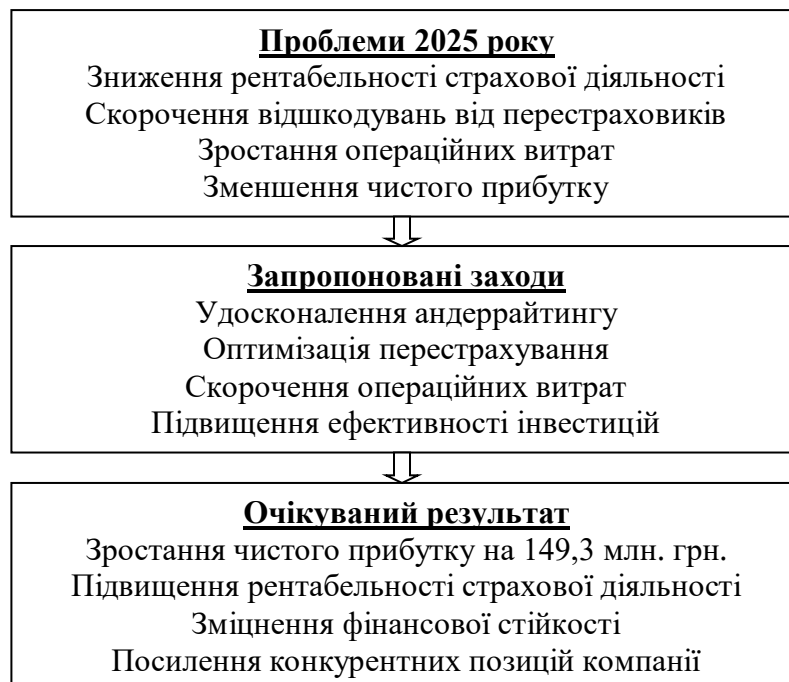
Рис. 3.2 наочно демонструє очікуване зростання чистого прибутку ПрАТ СК «УНІКА» внаслідок реалізації комплексу заходів щодо підвищення ефективності андеррайтингу, оптимізації перестрахувальної політики, скорочення операційних витрат та покращення інвестиційної діяльності. За базовим сценарієм прогнозний чистий прибуток у 2026 році може зрости на 46,4%. Це свідчить про значний потенціал внутрішніх резервів підвищення фінансової результативності компанії.



**Рис. 3.2. Прогноз чистого прибутку ПрАТ СК «УНІКА» на 2026 рік
в результаті запропонованих заходів**

Примітка. Побудовано автором

Якщо узагальнити все вищенаведене – проблеми, виявлені у формуванні фінансових результатів страхової компанії, запропоновані рекомендації та очікуваний результат виглядатимуть наступним чином (рис. 3.3).



**Рис. 3.3. Схема реалізації заходів з покращення фінансових результатів
ПрАТ СК «УНІКА»**

Найбільший економічний ефект очікується від удосконалення андеррайтингу та тарифної політики, що може забезпечити понад 92 млн. грн. додаткового чистого прибутку. Сукупна реалізація базових сценаріїв за всіма напрямками дає можливість збільшити чистий прибуток ПрАТ СК «УНІКА» на 46,4% та довести його до 471,1 млн. грн. у 2026 році. Це свідчить про високий потенціал внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності компанії.

Висновки до розділу 3

Проведений поглиблений аналіз фінансових результатів діяльності ПрАТ СК «УНІКА» за трирічний період (2023–2025 рр.) виявив ключову структурну суперечність у розгортанні її бізнес-моделі. З одного боку, компанія демонструє стійку ринкову динаміку та високу здатність до нарощування валових показників: обсяги доходів від страхової діяльності за досліджуваний період збільшилися на 46,5%. Це підтверджує міцні позиції бренду у ТОП-3 лідерів non-life сегменту, високу лояльність клієнтської бази та успішне інфляційне коригування тарифів (зокрема у сферах ДМС та автострахування КАСКО/ОСЦПВ).

З іншого боку, аналіз виявив помітне зниження ефективності безпосередньо базової (технічної) страхової діяльності. Попри зростання зборів, чистий результат операційної страхової діяльності компанії скоротився на 42,1%, що призвело до падіння чистої рентабельності страхування з високих 10,34% у 2023 році до критичних 4,09% за підсумками 2025 року. Економічний аналіз дозволив ідентифікувати три головні деструктивні чинники, що спричинили цей дисбаланс:

- випереджальний темп зростання страхових витрат (насамперед через стрімку медичну інфляцію та подорожчання імпортованих автозапчастин для відновлювального ремонту транспорту);

- різке скорочення обсягів компенсацій, отриманих від перестраховиків, що пов'язано із загальним звуженням ємності міжнародних ринків щодо покриття ризиків на території України;

- суттєве збільшення інших операційних та адміністративно-аквізиційних витрат, викликане дефіцитом людського капіталу та високою вартістю утримання агентських мереж.

Узагальнення цих тенденцій довело, що загальна прибутковість компанії у 2025 році значною мірою підтримувалася не за рахунок андеррайтингу, а завдяки високим інвестиційним доходам від розміщення вільних ліквідних коштів у державні облігації (ОВДП) та строкові депозити, що вимагає негайного впровадження внутрішніх стабілізаційних заходів.

З метою подолання виявлених деструктивних тенденцій, підвищення маржинальності технічного результату та адаптації бізнесу до умов воєнно-політичної ситуації 2026 року, у роботі розроблено та обґрунтовано синергетичний комплекс із 8 стратегічних заходів, диференційованих за фінансовими, організаційними та маркетинговими напрямками:

1. Підвищення ефективності андеррайтингу та тарифної політики: перехід від усереднених тарифів до гнучких індивідуальних моделей, впровадження предиктивної аналітики Big Data для оцінки профілю ризику клієнта та оптимізація франшиз.

2. Оптимізація перестраховальної політики: перегляд лімітів власного утримання, укладання довгострокових комбінованих (квотно-ексцедентних) договорів із міжнародними перестраховиками рейтингу інвестиційного класу (не нижче «А-») та участь у внутрішніх пулах співперестраховування.

3. Скорочення операційних та адміністративних витрат: автоматизація рутинного бек-офісу за допомогою робототехнологій (RPA), централізація управлінських вертикалей та аутсорсинг непрофільних бізнес-процесів.

4. Розвиток високорентабельних страхових продуктів: фокус на добровільних майнових та відповідальних видах страхування, інтеграція комерційного покриття пасивних воєнних ризиків (БПЛА, уламки ракет) поза прифронтовими зонами.

5. Подальший розвиток цифрових каналів продажу та врегулювання: перехід на D2C (прямі цифрові продажі через застосунки), впровадження концепції Smart Claims (самостійна фотофіксація ДТП клієнтом, інтеграція з Дія.API та автоматична AI-оцінка пошкоджень за фотографіями).

6. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності: ребалансування активів на користь ОВДП (до 40–55% портфеля) із застосуванням інфляційно захищеної стратегії «драбини» та залучення валютних держоблігацій для покриття моторних ризиків.

7. Посилення системи управління ризиками та внутрішнього контролю: формування внутрішніх капітальних буферів та перехід на стандарти МСФЗ 17 (виокремлення контрактної сервісної маржі — CSM) і три стовпи директиви Solvency II.

8. Підвищення лояльності клієнтів і утримання договорів (Retention Rate): побудова сервісних екосистем (ДМС + телемедицина та профілактичні чекапи; КАСКО + Roadside Assistance консьєрж-сервіс) та впровадження стандартів ESG-безбар'єрності.

Практична значущість розроблених рекомендацій підтверджуються проведенням багатофакторного сценарного прогнозування економічного ефекту від впровадження ключових рекомендацій для ПрАТ СК «УНІКА» на 2026 рік. Розрахунки проводилися за чотирма домінуючими векторами: удосконалення андеррайтингу, оптимізація перестрахування, скорочення інших операційних видатків та підвищення результативності інвестицій.

Результати математично-економічного моделювання дозволили сформулювати такі висновки:

- за умови сукупної реалізації базових сценаріїв за всіма вказаними напрямками, ПрАТ СК «УНІКА» отримує реальну можливість подолати тренд падіння рентабельності операційного результату та збільшити чистий прибуток до 471,1 млн. грн. Це на 149,3 млн. грн. більше порівняно з фактичним показником звітного 2025 року, що означає приріст чистого фінансового результату установи на 46,4%;

- встановлено, що найбільший економічний ефект очікується від першого вектору — удосконалення андеррайтингу та тарифної політики. За рахунок точкової селекції ризиків та відсікання хронічно збиткових сегментів цей захід спроможний самостійно згенерувати понад 92 млн. грн. додаткового чистого прибутку, виступаючи головним локомотивом фінансового оздоровлення технічного балансу компанії.

- решта суми приросту прибутку (57,3 млн. грн.) забезпечується кумулятивним ефектом від оптимізації умов перестрахування (зниження витрат на передачу ризиків), жорсткого лімітування адміністративних витрат бек-офісу та підвищення доходності інвестиційного портфеля через активне залучення високодохідних випусків ОВДП у 2026 році.

Таким чином, результати прогностичного моделювання яскраво свідчать про наявність у ПрАТ СК «УНІКА» потужного потенціалу внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності. Практична реалізація запропонованої у кваліфікаційній роботі моделі (узагальненої у вигляді блочної таблиці-схеми) дозволить компанії повністю збалансувати темпи зростання премій із темпами накопичення прибутку. Це забезпечить її довгострокову капіталізацію та фінансову стійкість в умовах нестабільного макроекономічного та воєнного середовища України, роблячи компанію повністю готовою до інтеграції в європейський регуляторний простір.

ВИСНОВКИ

Страхові компанії, відповідно до національного та міжнародного законодавства, поєднують дві функції: надання страхового захисту та виконання ролі фінансових посередників, які акумулюють і розміщують кошти страхових фондів. Така подвійна природа їх діяльності визначає специфіку формування фінансових результатів.

По-перше, страхові премії надходять до страховика авансом, що зумовлює формування результату від страхової діяльності переважно на основі фактичного руху грошових коштів. По-друге, часовий розрив між отриманням премій і здійсненням страхових виплат створює можливість для активного інвестування тимчасово вільних ресурсів. По-третє, процес формування фінансового результату страховиків перебуває під державним регулюванням.

Для компаній, які здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, основна частина прибутку, як правило, формується за рахунок страхової діяльності, тоді як інвестиційні доходи мають допоміжний, але водночас суттєвий вплив на кінцевий фінансовий результат.

На величину операційного фінансового результату страховика впливають такі основні чинники:

- рівень страхових тарифів. Підвищення тарифів сприяє збільшенню страхових премій, однак їх розмір має відповідати ринковим умовам і не перевищувати суттєво цінові пропозиції конкурентів;
- частка перестрахування. Передача ризиків у перестрахування зменшує прибуток від страхової діяльності, але водночас підвищує фінансову стійкість і надійність компанії;
- динаміка та рівень страхових виплат. Оптимальним вважається рівень виплат, близький або дещо вищий за середньоринковий показник;

- співвідношення між іншими операційними доходами та витратами. Позитивне сальдо між ними сприяє зростанню фінансового результату;
- зміна витрат на збут. Їх збільшення є економічно виправданим лише за умови розширення обсягів страхових премій;
- динаміка інвестиційних доходів. Їх зростання можливе внаслідок підвищення прибутковості фінансових інструментів або збільшення обсягу активів, що інвестуються;
- податкове навантаження. Бажано, щоб фактична ставка податку на прибуток не перевищувала базового рівня 18%.

Отже, фінансовий результат страхової компанії формується під впливом як страхових, так і інвестиційних операцій, а його величина залежить від тарифної політики, ефективності перестраховування, рівня страхових виплат, структури витрат, результативності інвестування та податкового навантаження.

Проведений у другому розділі комплексний аналіз організаційно-економічної характеристики, ринкових позицій та оцінки процесів формування фінансових результатів ПрАТ СК «УНІКА» за період 2023–2025 років дозволяє сформулювати такі аналітичні висновки:

Дослідження показало, що компанія зберігає високу ринкову активність та успішно нарощує валові обсяги діяльності навіть в умовах нестабільного макроекономічного середовища та воєнних ризиків в Україні. Головним індикатором цього є стійке зростання показника доходу від страхування, який збільшився з 2 919 461 тис. грн у 2023 році до 4 277 068 тис. грн. у 2025 році. Темп росту у 2024 році становив 132,0% (абсолютний приріст +935 026 тис. грн.), а у 2025 році — 111,0% (+422 581 тис. грн.). Загалом за три роки дохідна частина за страховими контрактами зросла на 46,5%, що підтверджує ефективність обраної моделі дистрибуції, міцні позиції бренду в ТОП-3 ринку non-life страхування та лояльність клієнтської бази.

Поряд із позитивною динамікою доходів, аналіз виявив значні внутрішні дисбаланси, які негативно впливають на операційну ефективність страховика. Протягом 2023–2025 років спостерігається випереджальне зростання витрат на страхові послуги, які збільшилися з 2 325 072 тис. грн. до 3 760 483 тис. грн. Особливо критичним виявився 2025 рік, коли темп росту витрат на страхові послуги (123,1%) суттєво випередив темп росту доходів від страхування (111,0%). Головними чинниками цього тренду є висока інфляція в медичній сфері та подорожчання запчастин для автомобілів.

Ситуація ускладнилася двома супутніми факторами:

- зростання вартості перестрахування: видатки на передачу ризиків іноземним партнерам планомірно зростали (на 30,2% у 2024 році та на 26,7% у 2025 році), досягнувши 298 123 тис. грн.;
- падіння компенсацій від перестраховиків: обсяг відшкодування витрат на страхові послуги перестраховиками стрімко скоротився — з 82 995 тис. грн у 2023 році до мізерних 15 128 тис. грн. у 2025 році (темп росту впав до 34,3% та 53,1% відповідно). Це свідчить про значне звуження ємності міжнародного захисту та утримання більшої частки збитків всередині компанії.

Внаслідок виявленого тиску з боку витрат та падіння підтримки від перестраховиків, технічний результат страхових послуг компанії почав щорічно зменшуватися. Цей показник зменшився з 330 693 тис. грн (2023 р.) до 265 495 тис. грн (2024 р.), а у 2025 році впав до 203 334 тис. грн (загальне падіння на 38,5%).

Врахування фінансових витрат від випущених контрактів (які у 2025 році підскочили на 169,8% до 163 231 тис. грн.) та фінансових доходів від утримуваних контрактів перестрахування (зростання у 2,1 рази у 2025 році до 134750 тис. грн.) дозволило визначити інтегральний чистий результат страхової діяльності. За три роки він скоротився на 42,1% — з 301 822 тис. грн. до 174 853 тис. грн. Відповідно, чиста рентабельність безпосередньо

страхових операцій впала з 10,34% до 4,09%, що сигналізує про вичерпання ефективності класичного андеррайтингу.

Аналіз довів, що головним фінансовим стабілізатором ПрАТ СК «УНІКА» виступає її інвестиційний блок. Чистий результат інвестиційної діяльності у 2024 році зріс на 131,8% (+97 701 тис. грн), а у 2025 році утримався на високому рівні — 393 485 тис. грн. Розміщення активів у високонадійні державні облігації (ОВДП) та строкові депозити згенерувало дохід, який фактично перекрив падіння операційної маржі від страхування.

Проте негативний тиск на кінцевий прибуток у 2025 році посилювався через стрімке зростання інших операційних витрат на 174,8% (вони збільшилися зі 114 059 тис. грн до 199 394 тис. грн, тобто на +85 335 тис. грн.), що пов'язано з витратами на утримання штату та діджиталізацію.

У результаті дії зазначених різноспрямованих факторів траєкторія чистого прибутку компанії мала хвилюватись характер. У 2024 році прибуток за рік зріс на 105,1% і досяг 433 614 тис. грн. Однак у 2025 році через кумулятивний ефект росту страхових збитків та операційних витрат кінцевий чистий прибуток за рік скоротився до 321 851 тис. грн. (темп росту склав 74,2%, а абсолютне падіння становило -111 763 тис. грн відносно попереднього року).

Таким чином, результати аналізу другого розділу повністю обґрунтовують необхідність розробки та впровадження у третьому розділі кваліфікаційної роботи комплексних рекомендацій. Для стабілізації прибутку ПрАТ СК «УНІКА» у 2026 році критично необхідна оптимізація внутрішніх резервів: реформа тарифної політики андеррайтингу, реструктуризація перестраховального захисту, жорстке лімітування інших операційних витрат бек-офісу та підвищення доходності інвестицій за допомогою нових випусків ОВДП.

Проведений поглиблений аналіз фінансових результатів діяльності ПрАТ СК «УНІКА» за трирічний період (2023–2025 рр.) виявив ключову структурну суперечність у розгортанні її бізнес-моделі. З одного боку,

компанія демонструє стійку ринкову динаміку та високу здатність до нарощування валових показників: обсяги доходів від страхової діяльності за досліджуваний період збільшилися на 46,5%. Це підтверджує міцні позиції бренду у ТОП-3 лідерів non-life сегменту, високу лояльність клієнтської бази та успішне інфляційне коригування тарифів (зокрема у сферах ДМС та автострахування КАСКО/ОСЦПВ).

З іншого боку, аналіз виявив помітне зниження ефективності безпосередньо базової (технічної) страхової діяльності. Попри зростання зборів, чистий результат операційної страхової діяльності компанії скоротився на 42,1%, що призвело до падіння чистої рентабельності страхування з високих 10,34% у 2023 році до критичних 4,09% за підсумками 2025 року. Економічний аналіз дозволив ідентифікувати три головні деструктивні чинники, що спричинили цей дисбаланс:

- випереджальний темп зростання страхових витрат (насамперед через стрімку медичну інфляцію та подорожчання імпортованих автозапчастин для відновлювального ремонту транспорту);
- різке скорочення обсягів компенсацій, отриманих від перестраховиків, що пов'язано із загальним звуженням ємності міжнародних ринків щодо покриття ризиків на території України;
- суттєве збільшення інших операційних та адміністративно-аквізиційних витрат, викликане дефіцитом людського капіталу та високою вартістю утримання агентських мереж.

Узагальнення цих тенденцій довело, що загальна прибутковість компанії у 2025 році значною мірою підтримувалася не за рахунок андеррайтингу, а завдяки високим інвестиційним доходам від розміщення вільних ліквідних коштів у державні облігації (ОВДП) та строкові депозити, що вимагає негайного впровадження внутрішніх стабілізаційних заходів.

З метою подолання виявлених деструктивних тенденцій, підвищення маржинальності технічного результату та адаптації бізнесу до умов воєнно-політичної ситуації 2026 року, у роботі розроблено та обґрунтовано

синергетичний комплекс із 8 стратегічних заходів, диференційованих за фінансовими, організаційними та маркетинговими напрямками:

1. Підвищення ефективності андеррайтингу та тарифної політики: перехід від усереднених тарифів до гнучких індивідуальних моделей, впровадження предиктивної аналітики Big Data для оцінки профілю ризику клієнта та оптимізація франшиз.

2. Оптимізація перестраховальної політики: перегляд лімітів власного утримання, укладання довгострокових комбінованих (квотно-ексцедентних) договорів із міжнародними перестраховиками рейтингу інвестиційного класу (не нижче «А-») та участь у внутрішніх пулах співперестраховування.

3. Скорочення операційних та адміністративних витрат: автоматизація рутинного бек-офісу за допомогою робототехнологій (RPA), централізація управлінських вертикалей та аутсорсинг непрофільних бізнес-процесів.

4. Розвиток високорентабельних страхових продуктів: фокус на добровільних майнових та відповідальних видах страхування, інтеграція комерційного покриття пасивних воєнних ризиків (БПЛА, уламки ракет) поза прифронтовими зонами.

5. Подальший розвиток цифрових каналів продажу та врегулювання: перехід на D2C (прямі цифрові продажі через застосунки), впровадження концепції Smart Claims (самостійна фотофіксація ДТП клієнтом, інтеграція з Дія.API та автоматична AI-оцінка пошкоджень за фотографіями).

6. Підвищення ефективності інвестиційної діяльності: ребалансування активів на користь ОВДП (до 40–55% портфеля) із застосуванням інфляційно захищеної стратегії «драбини» та залучення валютних держоблігацій для покриття моторних ризиків.

7. Посилення системи управління ризиками та внутрішнього контролю: формування внутрішніх капітальних буферів та перехід на

стандарти МСФЗ 17 (виокремлення контрактної сервісної маржі — CSM) і три стовпи директиви Solvency II.

8. Підвищення лояльності клієнтів і утримання договорів (Retention Rate): побудова сервісних екосистем (ДМС + телемедицина та профілактичні чекапи; КАСКО + Roadside Assistance консьєрж-сервіс) та впровадження стандартів ESG-безбар'єрності.

Наукова новизна та практична значущість роботи підтверджуються проведенням багатофакторного сценарного прогнозування економічного ефекту від впровадження ключових рекомендацій для ПрАТ СК «УНІКА» на 2026 рік. Розрахунки проводилися за чотирма домінуючими векторами: удосконалення андеррайтингу, оптимізація перестраховування, скорочення інших операційних видатків та підвищення результативності інвестицій.

Результати математично-економічного моделювання дозволили сформулювати такі висновки:

- за умови сукупної реалізації базових сценаріїв за всіма вказаними напрямками, ПрАТ СК «УНІКА» отримує реальну можливість подолати тренд падіння рентабельності операційного результату та збільшити чистий прибуток до 471,1 млн. грн. Це на 149,3 млн. грн. більше порівняно з фактичним показником звітного 2025 року, що означає приріст чистого фінансового результату установи на 46,4%;

- встановлено, що найбільший економічний ефект очікується від першого вектору — удосконалення андеррайтингу та тарифної політики. За рахунок точкової селекції ризиків та відсікання хронічно збиткових сегментів цей захід спроможний самостійно згенерувати понад 92 млн. грн. додаткового чистого прибутку, виступаючи головним локомотивом фінансового оздоровлення технічного балансу компанії.

- решта суми приросту прибутку (57,3 млн. грн.) забезпечується кумулятивним ефектом від оптимізації умов перестраховування (зниження витрат на передачу ризиків), жорсткого лімітування адміністративних витрат

бек-офісу та підвищення доходності інвестиційного портфеля через активне залучення високодохідних випусків ОВДП у 2026 році.

Таким чином, результати прогностичного моделювання яскраво свідчать про наявність у ПрАТ СК «УНІКА» потужного потенціалу внутрішніх резервів підвищення ефективності діяльності. Практична реалізація запропонованої у кваліфікаційній роботі моделі (узагальненої у вигляді блочної таблиці-схеми) дозволить компанії повністю збалансувати темпи зростання премій із темпами накопичення прибутку. Це забезпечить її довгострокову капіталізацію та фінансову стійкість в умовах нестабільного макроекономічного та воєнного середовища України, роблячи компанію повністю готовою до інтеграції в європейський регуляторний простір.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Buffett W. 2024 Letter to Shareholders. *Berkshire Hathaway Inc.* 2025. URL: <https://www.berkshirehathaway.com/letters/2024ltr.pdf> (дата звернення: 15.05.2026).
2. Аналітичний звіт за проектом «Прима»: ренкінг страхових компаній України за підсумками 2025 року / Національна асоціація страховиків України. *Insurance TOP*. 2026. № 1 (93). С. 14–28. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> (дата звернення: 15.04.2026).
3. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. К.: Либідь, 1998. 312 с.
4. Белгородцева М. О. Бухгалтерський облік фінансових результатів у страхових компаніях: організація і методика : дис. кандидата екон. наук : 08.00.09 / Белгородцева Марина Олександрівна. К., 2011. 231 с.
5. Богріновцева Л. М. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній як чинник максимізації їхнього прибутку під наглядом НБУ. *Національна академія статистики, обліку та аудиту : наукові праці*. Київ : НАСОА, 2025. 140 с. URL: <https://ir.nasoa.edu.ua/bitstreams/d9ee62e1-388a-4567-b3ce-d1155b74feb2/download> (дата звернення: 23.04.2026).
6. Бойко О. О. Аналіз поточного стану страхового ринку України та чинники формування прибутку страховиків. *Вісник ХНУ імені В. Н. Каразіна. Серія: Економіка*. 2025. Вип. 108. С. 34–42. URL: https://www.researchgate.net/publication/396742177_ANALIZ_POTOCNOGO_STANU_STRANOVOGO_RINKU_UKRAINI (дата звернення: 23.03.2026).
7. Внукова Н. М., Родіонова А. В. Прибутковість страховика: оцінка та управління за стандартами МСФЗ 17. *Економічна трансформація та фінансові ринки*. 2024. Вип. 2. С. 45–54. URL:

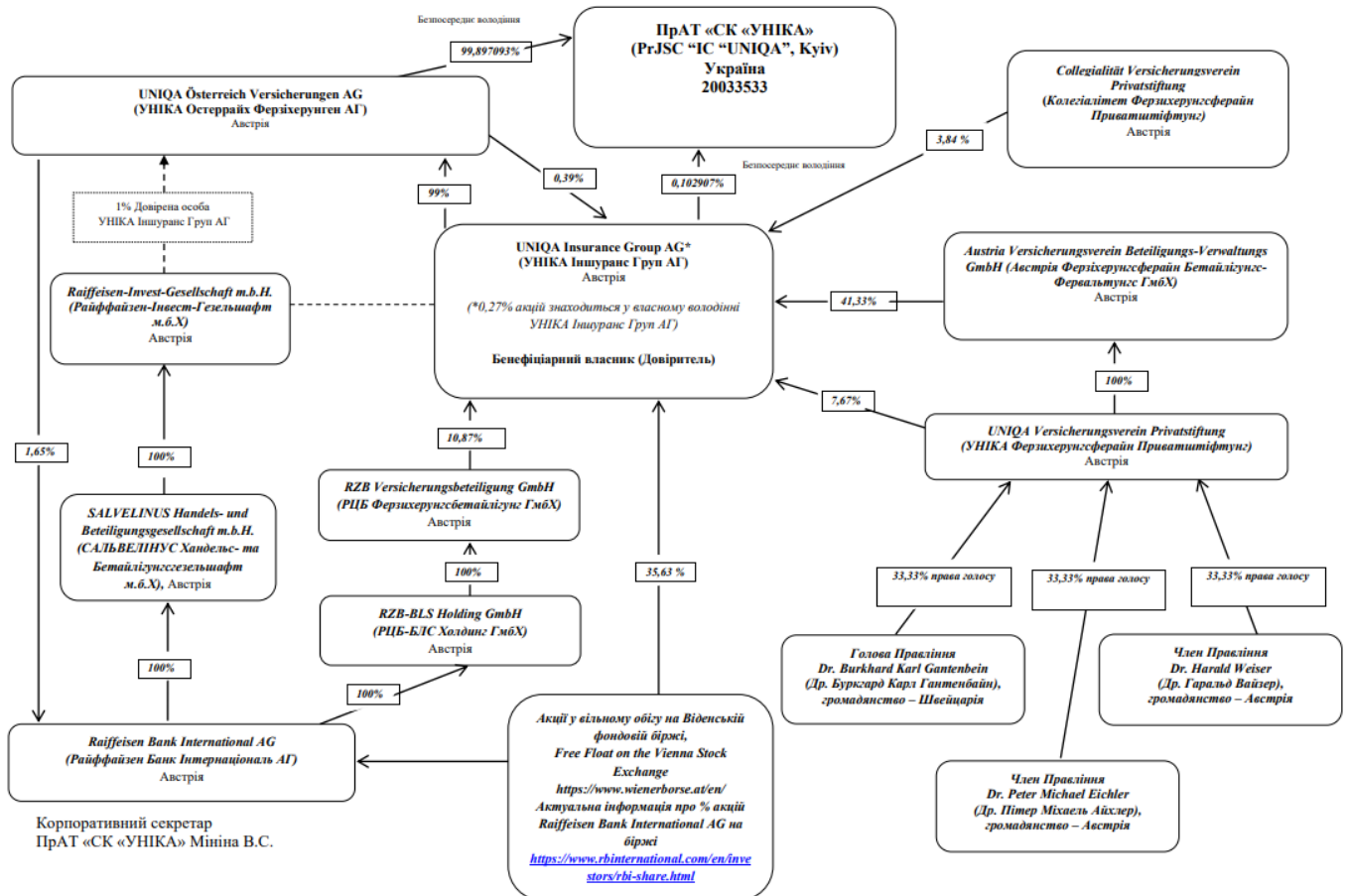
- <https://transformations.in.ua/index.php/journal/article/download/70/68> (дата звернення: 05.05.2026).
8. Гаманкова О.О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. К.: КНЕУ, 2007. 328 с.
 9. Деякі питання надання часткової компенсації вартості майна суб'єктів господарювання, знищеного чи пошкодженого внаслідок збройної агресії Російської Федерації, а також часткової компенсації страхових премій за договорами страхування від воєнних ризиків : Постанова Кабінету Міністрів України від 28.11.2025 р. № 1541. *Урядовий кур'єр*. 2025. № 234. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1541-2025-п> (дата звернення: 27.04.2026).
 10. Директива 2009/138/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 25 листопада 2009 року про початок і ведення діяльності у сфері страхування та перестрахування (Платоспроможність II) : (актуалізована версія станом на 2025 р.). Законодавство Європейського Союзу / Офіційний переклад. URL: <rada.gov.ua> (дата звернення: 17.05.2026).
 11. Дмитричук І. А. Фінансові результати діяльності страхової компанії та механізми оптимізації технічного прибутку (на прикладі СК «УСГ»). *Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича : магістерська наукова робота*. Чернівці, 2024. 112 с. URL: <chnu.edu.ua> (дата звернення: 02.04.2026).
 12. Заруба О.Д. Страхова справа: Підручник К.: Товариство “Знання”; КОО, 1998. 321 с.
 13. Звіт про фінансову стабільність. Друге півріччя 2025 року / Національний банк України. Київ : НБУ, 2025. 68 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/FSR_2025-H2.pdf (дата звернення: 21.05.2026).
 14. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навчальний посібник. К.: “Центр навчальної літератури”, 2004. 304 с.

15. Квасниця О. В., Кузнецова С. А. Економіко-статистичне моделювання фінансового результату страхових компаній України в період дії воєнного стану. *Економіка, управління та адміністрування*. 2025. № 3 (111). С. 89–97. URL: <https://ema.ztu.edu.ua/article/view/349858> (дата звернення: 11.05.2026).
16. Коваленко Ю. М. Перспективи розвитку страхового ринку України: від технічних збитків до операційної маржинальності. *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. 2024. № 2 (135). С. 77–84. URL: https://econom.stateandregions.zp.ua/journal/2024/2_2024/15.pdf (дата звернення: 29.04.2026).
17. Ковальчук В.М. Загальна теорія економіки. Тернопіль, 2000. 246 с.
18. Міжнародний стандарт фінансової звітності 17 «Страхові контракти» (МСФЗ 17) : затверджений Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку. Міністерство фінансів України : офіц. вебпортал. URL: mof.gov.ua (дата звернення: 19.05.2026).
19. Мочерний С.В. Основи економічної теорії. К.: Либідь, 1999. 426 с.
20. Мурашко О. В. Контролінг фінансового результату в страхових компаніях. *Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка»*. 2013. Т. 18. Вип. 2/1. С. 53-55.
21. Огляд страхового ринку України за 2024 рік: аналіз прибутковості учасників НАСУ. *Національна асоціація страховиків України*. 2025. 2 квітня. URL: <https://nasu.com.ua/oglyad-strahovogo-rynku-ukrayiny-za-2024-rik/> (дата звернення: 27.04.2026).
22. Основні тенденції страхового ринку у 2025 році : офіційна аналітика / Український науково-дослідний інститут права та страхування. *Національна асоціація страховиків України (НАСУ) : вебпортал*. 2026. 1 квітня. URL: <https://uainsur.com/osnovni-tendentsii-strakhovoho-rynku-u-2025-rotsi/> (дата звернення: 07.04.2026).

- 23.Островерха Р. Е. Прибуток страхових компаній та порядок його формування. *Зб. наук. праць ун-ту держ. подат. служби України*. 2011. № 1. С. 385-393.
- 24.Офіційний сайт Міністерства фінансів України. URL : <https://www.minfin.gov.ua/> (дата звернення: 11.05.2026).
- 25.Офіційний сайт ПрАТ «Страхова компанія «УНІКА». URL: unika.ua (дата звернення: 15.04.2026).
- 26.Підсумки розвитку страхового ринку України за 2025 рік : стат. зб. / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національний банк України. Київ, 2026. 45 с. URL: <https://bank.gov.ua/ua/stability/report> (дата звернення: 21.05.2026).
- 27.Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. Підручник 3-тє вид. К.: КНЕУ, 2000. 460 с.
- 28.Показники діяльності та фінансові звіти страхових компаній України / Диспетчерський файл звітності. *Національний банк України : офіц. вебпортал*. 2025. URL: https://bank.gov.ua/files/stat/Insurance_companies_2024-10-01.xlsx (дата звернення: 19.04.2026).
- 29.Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Закон України від 21.05.2024 р. № 3720-IX. *Офіційний вісник України*. 2024. № 56. Ст. 3314. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3720-20> (дата звернення: 27.04.2026).
- 30.Про страхування : Закон України від 18.11.2021 р. № 1909-IX : станом на 1 січ. 2026 р. *Відомості Верховної Ради України*. 2022. № 12. Ст. 81. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-IX> (дата звернення: 27.04.2026).

- 31.Проскурович О. В. Формування фінансових результатів страхових компаній. *Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки*. 2014. № 5. Т. 1. С. 109-116.
- 32.Ротова Т.А., Руденко Л.С. Страхування: Навчальний посібник. К.: Київ. торг.-екон. ун-т, 2001. 400 с.
- 33.Руденко В. П. Інвестиційна діяльність страхових компаній на ринку капіталу України: вплив облікової ставки на прибутковість активів. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2024. № 1 (94). С. 102–110. URL: http://www.psae-jrnl.nau.in.ua/journal/1_94_2024_ukr/13.pdf (дата звернення: 28.03.2026).
- 34.Соболев О. Уряд розширив програму страхування воєнних ризиків для бізнесу. *Економічна правда*. 2026. 19 березня. URL: <https://www.epravda.com.ua/biznes/uryad-rozshiriv-programu-strahuvannya-voyennih-rizikiv-819426/> (дата звернення: 20.05.2026).
- 35.Статистика та аналітика страхового сектору України. Український науково-дослідний інститут права та страхування : електрон. журнал. URL: <https://forinsurer.com/stat> (дата звернення: 27.04.2026).
- 36.Страхова справа : підручник / за ред. О. М. Залєтова. Київ : Фінанси та кредит, 2022. 440 с.
- 37.Страховий ринок України — підсумки 2024 року: премії, виплати та чистий фінансовий результат компаній. *Форіншурер : аналітичний портал про страхування*. 2025. 1 квітня. URL: <https://forinsurer.com/news/25/04/01/44775> (дата звернення: 06.04.2026).
- 38.Страхування та ризик-менеджмент : підручник / В. Д. Базилевич та ін. ; за ред. В. Д. Базилевича. Київ : Знання, 2023. 605 с.
- 39.Страхування: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. С.С. Осадець. Вид. 2-ге, перероб. І доп. К.: КНЕУ, 2002. 599 с.
- 40.Супрун А. А. Проблеми оподаткування прибутку страхових компаній. *Розвиток ринку фінансових послуг та економіки України в умовах сучасних глобальних викликів: збірник тез доповідей наукової*

- конференції-семінару* (Кривий Ріг, 15 листопада 2018 р.): Кривий Ріг, ДВНЗ «Криворізький національний університет», 2018. С. 37-39
41. Супрун А.А., Супрун Н.В. Страховий менеджмент: Навч. посібник. Львів: Магнолія 2006, 2011. 301 с.
42. Супрун Н. В., Зінченко О. А., Супрун А. А. Інвестиційні можливості страхових компаній на сучасному етапі. *Вісник Одеського національного університету. Економіка*. 2018. Том 23. Випуск 3(68). с. 154-159
43. Тринчук В. В., Шірінян Л. В. Фінансовий менеджмент у страхових компаніях : навч. посіб. Київ : КНУТД, 2024. 312 с.
44. Шумелда Ярослав. Страхування. Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Тернопіль: Джура, 2004. 280 с.



Додаток Б

ПрАТ «СК «УНІКА»
Звіт про фінансовий стан

У тисячах гривень	Прим.	31 грудня 2024 року	31 грудня 2023 року
АКТИВИ			
Грошові кошти та їх еквіваленти	7	122 863	108 258
Депозити в банках	8	674 165	590 698
Інвестиції у боргові цінні папери	9	2 365 688	1 989 720
Активи за контрактами перестрахування	17	882 114	850 631
Інша дебіторська заборгованість	10	1 408	1 455
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	25	128 732	107 366
Обладнання та інші основні засоби	11	50 682	49 363
Нематеріальні активи	12	116 163	79 525
Передоплати та інші нефінансові активи	13	47 590	56 204
Інші фінансові активи		19 708	11 555
ВСЬОГО АКТИВІВ		4 409 113	3 844 775
КАПІТАЛ			
Зареєстрований капітал	19	155 480	155 480
Емісійний дохід		35 787	35 787
Резерв переоцінки цінних паперів		86 312	55 378
Резерв переоцінки страхових контрактів		(736)	(1 636)
Нерозподілений прибуток		1 884 278	1 450 664
ВСЬОГО КАПІТАЛУ		2 161 121	1 695 673
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Зобов'язання за страховими контрактами	18	1 916 743	1 888 255
Зобов'язання за контрактами перестрахування	17	162 840	17 833
Інша кредиторська заборгованість	14	56 496	119 221
Зобов'язання з оренди	15	16 710	27 081
Зобов'язання з податку на прибуток		22 649	25 646
Нарахування та поточні забезпечення	15	57 124	62 193
Відстрочені податкові зобов'язання	24	15 430	8 873
ВСЬОГО ЗОБОВ'ЯЗАНЬ		2 247 992	2 149 102
ВСЬОГО КАПІТАЛУ І ЗОБОВ'ЯЗАНЬ		4 409 113	3 844 775

Затверджено до випуску керівництвом 7 квітня 2025 року.


 Ульє Олена Володимирівна
 Голова Правління


 Виноградова Наталя Валентинівна
 Головний бухгалтер


 Литвак Дмитро
 Заступник Голови Правління з фінансових питань

Додаток В

ПрАТ «СК «УНІКА»**Звіт про прибуток чи збиток та інший сукупний дохід**

<i>У тисячах гривень</i>	<i>Прим.</i>	2024 рік	2023 рік
Дохід від страхування	20	3 584 487	2 919 461
Витрати на страхові послуги	20	(3 055 180)	(2 325 072)
Вартість перестраховування	20	(235 337)	(180 701)
Відшкодування витрат на страхові послуги перестраховиками	20	(28 475)	(82 995)
Результат страхових послуг		265 495	330 693
Фінансові витрати від випущених страхових контрактів	22	(96 120)	(129 564)
Фінансові доходи від утримуваних контрактів перестраховування	22	63 381	100 693
Чистий результат страхової діяльності		232 756	301 822
Процентні доходи від інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід (FVOCI)	21	259 805	189 659
Прибуток за вирахуванням збитку від курсових різниць, що виникає на інвестиціях, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід (FVOCI)	21	69 895	34 917
Витрати від вибуття інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід (FVOCI)	21	(23 790)	477
Процентні доходи від інвестицій за справедливою вартістю через прибуток чи збиток (FVTPL)	21	13 857	12 328
Чисті доходи від інвестицій, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток чи збиток (FVTPL)	21	26 579	-
Процентні доходи від інших інвестицій	21	88 342	95 367
Прибуток за вирахуванням збитку від курсових різниць, що виникає на інших інвестиціях	21	2 147	5 033
Збитки від знецінення фінансових активів	21	(13 727)	(15 405)
Витрати на управління активами	21	(17 722)	(14 691)
Чистий результат інвестиційної діяльності		405 386	307 685
Фінансові витрати	15	(2 530)	(2 513)
Інші доходи	23	15 297	19 090
Інші операційні витрати	20	(114 059)	(119 954)
Прибуток до оподаткування		536 850	506 130
Витрати з податку на прибуток	24	(103 236)	(93 381)
ПРИБУТОК ЗА РІК		433 614	412 749
Інший сукупний дохід			
<i>Статті, які можуть бути у подальшому рекласифіковані у прибуток чи збиток:</i>			
Боргові цінні папери, оцінені за справедливою вартістю через інший сукупний дохід:			
- Прибутки мінус збитки, що виникли протягом року		(5 490)	49 634
- Прибутки мінус збитки, рекласифіковані у прибуток чи збиток у результаті вибуття		23 790	(477)
- Прибутки мінус збитки, рекласифіковані у прибуток чи збиток у результаті знецінення	9	19 562	7 215
Податок на прибуток з інвестиційної діяльності, визнаний безпосередньо в іншому сукупному доході	24	(6 928)	(10 720)
Інший сукупний дохід за активами та зобов'язаннями за страховими контрактами та контрактами перестраховування:			
- Прибутки мінус збитки, що виникли протягом року		1 098	(4 613)
Податок на прибуток із страхової діяльності, визнаний безпосередньо в іншому сукупному доході	24	(198)	829
Інший сукупний дохід за рік		31 834	41 868
ВСЬОГО СУКУПНОГО ДОХОДУ ЗА РІК		465 448	454 617

Додаток Д

Додаток І
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку І "Загальні вимоги до фінансової звітності"

Підприємство	Приватне акціонерне товариство "Страхова компанія "УНІКА Життя"	Дата (рік, місяць, день)	31.12.2025
Територія	Україна	за КОДІ	UA800000000001078669
Організаційно-правова форма господарювання	Акціонерне товариство	за КОДІ	230
Вид економічної діяльності	Страхування життя	за КВЕД	65.11
Середня кількість працівників	2 115		
Адреса, телефон	вулиця Теліги Олексія, буд. 6, літ. В, м. КИЇВ, 04112	0672140932	

Одиниця виміру: тис. грн. без десятикового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "V" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку
за міжнародними стандартами фінансової звітності

V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2025 р.

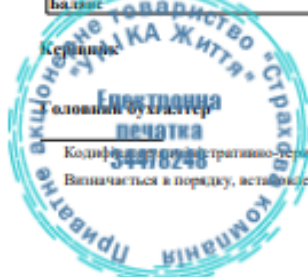
Форма №1 Коз на ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	4 952	2 227
первісна вартість	1001	6 879	3 215
накопичена амортизація	1002	1 927	988
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	6 006	8 441
первісна вартість	1011	14 682	13 809
знос	1012	8 676	5 368
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	423 758	790 496
Заборгованість за внесками до статутного капіталу інших підприємств	1036	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені акціонерні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у децентралізованих страхових резервних фондах	1065	-	-
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	1095	434 716	801 164
II. Оборотні активи			
Залиси	1100	-	-
виробничі запаси	1101	-	-
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	767	3 552
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інші поточні дебіторська заборгованість	1155	17	16
Поточні фінансові інвестиції	1160	1 161 335	865 023
Гроші та їх еквіваленти	1165	8 584	41 754
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	8 584	41 754
Витрати майбутніх періодів	1170	-	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	882	1 429
у тому числі в:			
резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	1 222

Продовження додатку Д

резервах незароблених премій	1183	882	207
інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	1195	1 171 585	911 774
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	-	-
Баланс	1300	1 606 301	1 712 938

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 090	100 090
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	132 440	114 509
Додатковий капітал	1410	25 017	25 017
емісійний дохід	1411	25 017	25 017
закінчений курсової різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	253 009	315 816
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	1495	510 556	555 432
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	24 838	24 757
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	1 035 075	1 062 198
у тому числі:	1531	-	-
резерви довгострокових зобов'язань			
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	143 416	143 720
резерв незароблених премій	1533	815 095	876 554
інші страхові резерви	1534	76 564	41 924
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Привласнений фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-пота	1545	-	-
Усього за розділом II	1595	1 059 913	1 086 955
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
довгостроковими зобов'язаннями	1610	3 726	5 295
товарів, робіт, послуг	1615	19 760	32 529
розрахунками з бюджетом	1620	1 100	9 950
у тому числі з податку на прибуток	1621	-	8 835
розрахунками зі страхування	1625	-	-
розрахунками з оплати праці	1630	-	21
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	-	-
Поточні забезпечення	1660	6 163	7 217
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	5 083	15 539
Усього за розділом III	1695	35 832	70 551
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	-	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	-	-
Баланс	1900	1 606 301	1 712 938



ЕП ЛІТВАК
ДМИТРО

ЕП Виноградова
Наталія
Валентинівна

ЛІТВАК Дмитро

ВИНОГРАДОВА Наталія Валентинівна

Кодифікатори статистично-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Додаток Е

Підприємство **Приватне акціонерне товариство "Страхова компанія "УНІКА Життя"** Дата (рік, місяць, число) **2026 01 01** за ЄДРПОУ **34478248**

(найменування)
Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за **Рік 2025** р. **р.** **1801003**

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	2010	213 613	254 265
премій підписані, валова сума	2011	226 559	262 530
премій, передані у перестрахування	2012	12 946	8 265
зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	-
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	(-)	(-)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	58 861	53 191
Валовий:			
прибуток	2090	154 752	201 074
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	-	-
у тому числі:	2121	-	-
дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	-
Адміністративні витрати	2130	(52 601)	(43 058)
Витрати на збут	2150	(115 753)	(150 652)
Інші операційні витрати	2180	(20 242)	(14 404)
у тому числі:	2181	-	-
витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю			
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(33 844)	(7 040)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	185 241	209 944
Інші доходи	2240	8 190	7 797
у тому числі:	2241	-	-
дохід від благодійної допомоги			
Фінансові витрати	2250	(81 078)	(112 058)
Витрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(-)	(-)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	-

Продовження додатку Е

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування:			
прибуток	2290	78 509	98 643
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(15 702)	(18 402)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат:			
прибуток	2350	62 807	80 241
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

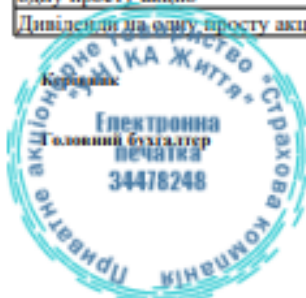
Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	8 450	31 486
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	(30 317)	8 327
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	(21 867)	39 813
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	(3 936)	7 156
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	(17 931)	32 657
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	2465	44 876	112 898

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	599	536
Витрати на оплату праці	2505	23 996	17 388
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 752	4 356
Амортизація	2515	3 636	3 732
Інші операційні витрати	2520	155 613	182 102
Разом	2550	188 596	208 114

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Середньорічна кількість простих акцій	2600	400361577	400361577
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	400361577	400361577
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	0,16	0,20
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	0,16	0,20
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	-

ЛІТВАК
ДМИТРОЛІТВАК Дмитро
Наталія
Валентинівна

ЛІТВАК Дмитро

ВІННОГРАДОВА Наталія Валентинівна

ЗГОДА здобувача освіти Державного університету економіки і технологій
про перевірку кваліфікаційної роботи на прояви академічного плагіату
та розміщення в Репозитарії ДУЕТ

Я, **Бабенко Ксенія Романівна**, підтримую політику Державного університету економіки і технологій з академічної доброчесності і відкритого доступу. Стверджую, що кваліфікаційна бакалаврська робота **«Аналіз формування фінансових результатів страхових компаній та шляхи їх підвищення»** виконана самостійно та не містить академічного плагіату. Я не надавала і не одержувала недозволену допомогу під час підготовки цієї роботи. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають покликання на відповідне джерело.

Із чинним Положенням про запобігання та виявлення академічного плагіату в роботах здобувачів вищої освіти Державного університету економіки і технологій ознайомена. Чітко усвідомлюю, що в разі виявлення у кваліфікаційній роботі порушення норм академічної доброчесності робота не допускається до захисту або оцінюється незадовільно.

Також я поінформована, що відповідно до пункту 5.8 «Положення про Репозитарій (електронну базу даних) Державного університету економіки і технологій» згадана робота буде розміщена в Електронному архіві Університету (Репозитарії ДУЕТ) та ознайомена з умовами такого розміщення.

(підпис)

Ксенія БАБЕНКО
(Ім'я, ПРІЗВИЩЕ)

03.06.2026
(дата)