

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2025. № 10.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2025.10.115>

УДК 368.1:338.2(08.082)

О. В. Марценюк,

*к. е. н, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-0920-7070>*

О. Л. Руда,

*к. е. н, доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0002-3266-7470>*

К. С. Федоров,

*магістрант, Вінницький національний аграрний університет
ORCID ID: <https://orcid.org/0009-0006-6606-5386>*

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ НА РИНКУ ОСОБИСТОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ВОЄННОЇ ЕКОНОМІКИ

О. Martseniuk,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Banking
and Insurance, Vinnytsia National Agrarian University*

О. Ruda,

*PhD in Economics, Associate Professor of the Department of Finance, Banking
and Insurance, Vinnytsia National Agrarian University*

К. Fedorov,

Master's, Vinnytsia National Agrarian University

**ACTIVITIES OF INSURANCE COMPANIES ON THE PERSONAL
INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF A WAR ECONOMY**

У статті розглядається стан та перспективи розвитку ринку особистого страхування в Україні в умовах воєнної економіки. Автори аналізують вплив воєнних дій, економічної нестабільності та цифровізації на діяльність страхових компаній, зміну попиту на страхові продукти та динаміку страхових премій і виплат. Особисте страхування розглядається як ключовий інструмент соціального захисту, що забезпечує фінансову стабільність громадян у випадку втрати працездатності, нещасних випадків, хвороб чи смерті. У статті проведено аналіз структурних змін на ринку, включаючи скорочення кількості страхових компаній, консолідацію ринку, концентрацію топ-учасників та розподіл страхових премій і виплат за провідними страховиками. Дослідження показує позитивну динаміку ринку страхування життя, зростання премій і стабілізацію виплат, що свідчить про адаптивність і стійкість сектору навіть у кризових умовах. Особлива увага приділяється впливу цифрових технологій та InsurTech на підвищення ефективності бізнес-процесів, покращення клієнтського сервісу та залучення нових клієнтів. Автори визначають ключові проблеми ринку, серед яких низька страхова культура населення, недостатня довіра до страховиків, обмежений захист прав споживачів та низька рентабельність, а також окреслюють основні чинники, що сприятимуть розвитку сегмента особистого страхування: підвищення фінансової грамотності населення, популяризація страхових продуктів, створення доступних і зрозумілих програм, вдосконалення якості обслуговування та використання інноваційних технологій. Практична значущість результатів дослідження полягає у можливості їх застосування для формування ефективних управлінських рішень, удосконалення системи ризик-менеджменту, підвищення стабільності ринку особистого страхування та розвитку соціально орієнтованих страхових продуктів, що сприятиме фінансовій безпеці населення та економічній відбудові України.

The article examines the state and prospects for the development of the personal insurance market in Ukraine in the context of a war economy. The authors analyze the impact of military operations, economic instability, and digitalization on the activities of insurance companies, changes in demand for insurance products, and the dynamics of insurance premiums and payments. Personal insurance is considered a key tool of social protection that ensures the financial stability of citizens in the event of disability, accidents, illnesses, or death. The article analyzes structural changes in the market, including a reduction in the number of insurance companies, market consolidation, concentration of top participants, and the distribution of insurance premiums and payments among leading insurers. The study shows positive dynamics in the life insurance market, growth in premiums, and stabilization of payments, which indicates the adaptability and resilience of the sector even in crisis conditions. Particular attention is paid to the impact of digital technologies and InsurTech on increasing the efficiency of business processes, improving customer service, and attracting new customers. The authors identify key market problems, including low insurance culture of the population, insufficient trust in insurers, limited protection of consumer rights and low profitability, and also outline the main factors that will contribute to the development of the personal insurance segment: increasing the financial literacy of the population, popularizing insurance products, creating accessible and understandable programs, improving the quality of service and using innovative technologies. The practical significance of the research results lies in the possibility of their application for the formation of effective management decisions, improving the risk management system, increasing the stability of the personal insurance market and developing socially oriented insurance products, which will contribute to the financial security of the population and the economic reconstruction of Ukraine.

***Ключові слова:** особисте страхування, страховий ринок, страхове покриття, військовий стан, страховий продукт, страхове відшкодування.*

***Keywords:** personal insurance, insurance market, insurance coverage, military status, insurance product, insurance compensation.*

Постановка проблеми. Розвиток особистого страхування в Україні зазнав значних трансформацій під впливом воєнних подій, що розгорнулися після повномасштабного вторгнення. В умовах воєнної економіки страхові компанії опинилися перед низкою викликів, пов'язаних зі зниженням платоспроможності населення, скороченням обсягів страхових премій, зростанням ризиків неплатоспроможності страхувальників, а також необхідністю адаптації бізнес-процесів до умов воєнного часу. Особисте страхування, яке є одним із ключових напрямів соціального захисту населення, потребує переосмислення своєї ролі в системі фінансової безпеки держави. В сучасному світі страхова галузь являється свого роду механізмом врівноваження економічного балансу в країні. Саме особисте страхування допомагає вирішувати суспільні проблеми, а також забезпечує стійкість гарантій захисту економічних інтересів, збереження добробуту і здоров'я.

Одним з найважливіших елементів соціальної системи держави виступає особисте страхування, на що вказує досвід європейських країн світу. Також особисте страхування є вагомим джерелом інвестицій у ринкову економіку країни.

Попри складні економічні умови, саме ринок особистого страхування має потенціал стати важливим інструментом соціальної стабільності, забезпечуючи громадянам фінансовий захист у випадку втрати працездатності, нещасних випадків чи смерті. Однак недостатній рівень довіри до страхових компаній, невисока страхова культура населення, відсутність державних стимулів та нестабільність ринку створюють значні перешкоди для розвитку цього сегмента.

В Україні питання особистого страхування є особливо актуальним, адже в сьогоденні країни добре налагодження робота цієї галузі сприятиме розвитку економіки держави. В порівнянні з країнами-сусідами в Україні рівень життя населення є одним з найнижчих, за межею бідності проживає надто велика частина населення. Питання соціального захисту та бідності населення частково можна вирішити шляхом медичного страхування, страхування від нещасних випадків чи професійних захворювань, а також страхуванням інших ризиків фізичних осіб. У таких умовах постає потреба у глибокому аналізі діяльності страхових компаній на ринку особистого страхування, виявленні ключових тенденцій, проблем та можливостей їх подальшого функціонування в умовах воєнної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною та методологічною основою дослідження є наукові праці та практичні напрацювання вітчизняних і зарубіжних учених, які досліджують проблеми функціонування страхового ринку, особливості розвитку особистого страхування та діяльність страхових компаній в умовах кризових і воєнних викликів. Серед них варто відзначити праці таких авторів, як О. В. Бойко, С. В. Осадець, Л. В. Шірінян, І. М. Ткаченко, Н. П. Чорна, Т. Ю. Мельник, а також зарубіжних дослідників — Д. Бланд, Р. Хінсдейл, М. Льюїс, Дж. Хадсон та ін.

Водночас у науковій літературі ще недостатньо досліджено специфіку діяльності страхових компаній саме на ринку особистого страхування в умовах воєнної економіки. Бракує комплексного аналізу впливу військових дій на фінансову стабільність страховиків, поведінку страхувальників, динаміку попиту на страхові продукти та трансформацію страхових послуг під впливом цифровізації. Саме це зумовлює актуальність подальшого дослідження зазначеної проблематики.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є узагальнення теоретичних і практичних засад діяльності страхових компаній на ринку особистого страхування в умовах воєнної економіки та визначення основних

тенденцій, проблем і перспектив розвитку цього сегмента. Дослідження спрямоване на виявлення чинників, що впливають на ефективність функціонування страхових компаній у кризових умовах, а також на обґрунтування напрямів підвищення їх фінансової стійкості, конкурентоспроможності та рівня довіри споживачів до особистого страхування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок особистого страхування в Україні зазнав суттєвих змін під впливом воєнних дій, економічної нестабільності та зниження рівня доходів населення. Воєнна економіка створила нові виклики для страхової галузі, змусивши компанії адаптовувати свої бізнес-моделі, продукти та канали взаємодії з клієнтами. У цих умовах особисте страхування залишається важливим інструментом соціального захисту, який забезпечує фінансову підтримку громадян у разі втрати працездатності, хвороби, нещасного випадку чи смерті.

Особисте страхування виступає як важливий елемент соціального захисту, що спрямований на забезпечення фінансової стабільності та захисту інтересів страхувальників у разі настання непередбачуваних подій. Цей вид страхування відображає соціальну необхідність забезпечення фінансової стійкості та зменшення соціальної нерівності в суспільстві шляхом вирішення ризикових ситуацій, що можуть спричинити значні фінансові втрати для індивідів та їх сімей.

Для аналізу стану розвитку ринку особистого страхування в Україні дослідимо зміни кількості страхових компаній за 2021р.- 1 півріччя 2025рр. (рис. 1).

Страхові компанії, що спеціалізуються на страхуванні життя, належать до категорії «Life», тоді як компанії, які займаються іншими видами страхування, класифікуються як «Non-Life».

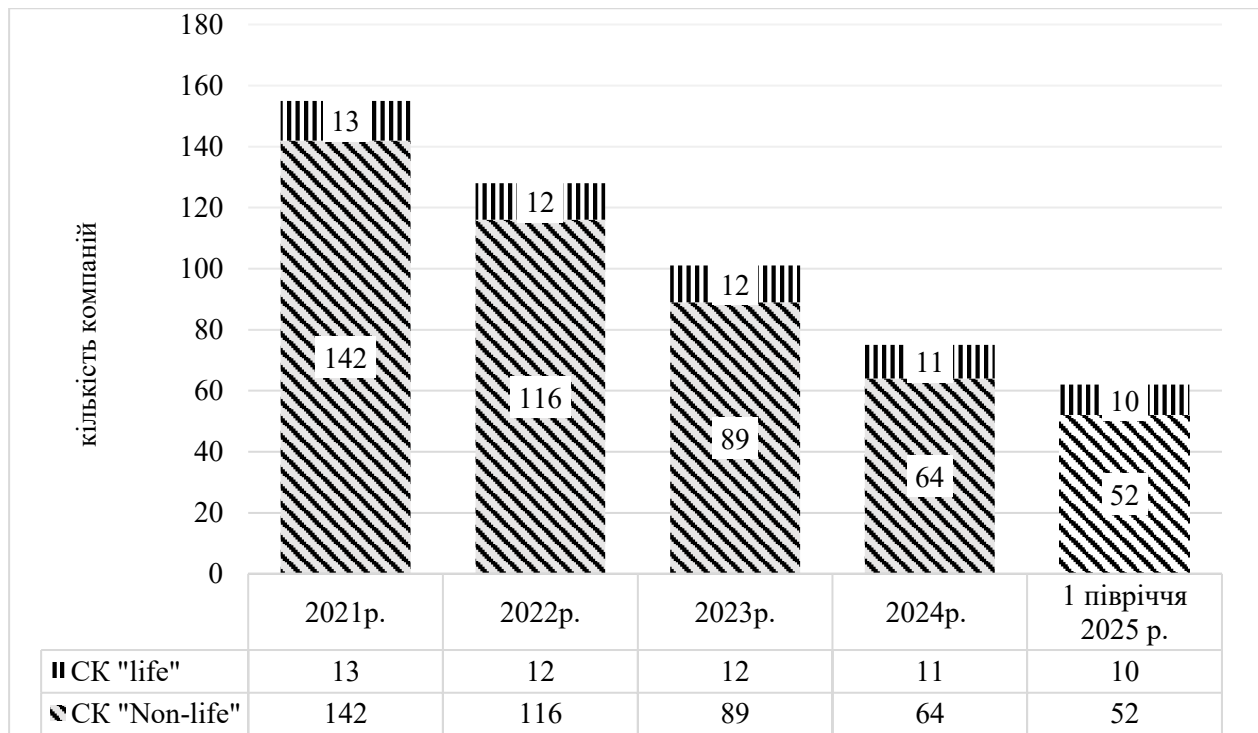


Рис. 1. Динаміка кількості страхових компаній в Україні за 2021р.- 1 півріччя 2025рр.

Джерело: складено авторами на основі [2]

Аналіз даних, представлених на рисунку 1, дозволяє зробити висновок, що за період з 2021 року до першого півріччя 2025 року на українському страховому ринку спостерігається скорочення кількості страхових компаній. Цей процес зумовлений кількома ключовими факторами:

1. Консолідація ринку. Значна кількість страхових компаній не змогла відповідати посиленим вимогам Національного банку України, який із 2020 року виконує функції регулятора фінансових ринків після ліквідації Нацкомфінпослуг. Як наслідок, деякі компанії припинили діяльність, були ліквідовані або об'єдналися з більшими гравцями ринку, що сприяло укрупненню страхового сектору.

2. Низька рентабельність і висока конкуренція. Страхові тарифи на ринку залишаються відносно низькими через інтенсивну конкуренцію, що знижує маржу прибутку компаній. Це особливо відчутно для невеликих

страховиків, які не мають достатньої клієнтської бази чи капіталу для масштабування діяльності.

3. Економічна та геополітична нестабільність. Воєнні дії, інфляційні процеси та коливання валютного курсу створюють несприятливий інвестиційний клімат, що ускладнює залучення капіталу в страховий сектор. Це призводить до відтоку компаній, які не можуть адаптуватися до таких умов.

Скорочення кількості страхових компаній має двоякий вплив на ринок. З одного боку, це може свідчити про природний процес ринкової саморегуляції, коли на ринку залишаються лише фінансово стійкі та конкурентоспроможні компанії. Така консолідація сприяє підвищенню якості страхових послуг, зміцненню фінансової стабільності гравців ринку та зростанню довіри клієнтів. З іншого боку, зменшення кількості компаній може обмежити вибір для споживачів і посилити монополізацію ринку, якщо домінуючі гравці почнуть диктувати умови.

Однак зміни у кількості компаній не мають негативного впливу на якість наданих послуг і проникнення страхового ринку. Ці тенденції можуть вказувати на зміни на страховому ринку та його адаптацію до нових умов, відображаючи вплив змін в економіці загалом, регуляторному середовищі й попиті на конкретні види страхових продуктів [3].

Ключовим аспектом оцінки ринку особистого страхування є аналіз страхових премій і виплат. Страхові премії відображають обсяг фінансових надходжень, що формують ресурсну базу страхового ринку, дозволяючи оцінити його масштаб і потенціал. У свою чергу, страхові виплати є індикатором фінансової дисципліни компаній, їхньої здатності виконувати зобов'язання перед клієнтами та рівня довіри до сектору. Стабільність і прибутковість ринку значною мірою залежать від точності актуарних розрахунків, які визначають розмір виплат, а також від ефективного управління ризиками. Наприклад, за даними Insurance TOP, у першому півріччі 2025 року частка виплат у структурі премій зі страхування життя

досягла ~25%, що свідчить про збалансований підхід до виконання зобов'язань.

Додатково варто зазначити, що цифровізація та впровадження нових технологій (наприклад, InsurTech) стають важливими факторами для підвищення конкурентоспроможності компаній. Страховики, які інвестують у автоматизацію процесів врегулювання та клієнтського сервісу, мають кращі шанси на утримання клієнтів і залучення нових. У перспективі ринок може виграти від консолідації, якщо компанії фокусуватимуться на інноваціях, прозорості та клієнтоорієнтованості.

Попри складну ситуацію, ринок демонструє поступове відновлення. Згідно з даними Національного банку України, у 2023–2024 роках спостерігається стабілізація обсягів страхових премій, зростання частки добровільного медичного страхування та страхування здоров'я на випадок хвороби. Активізація цього сегмента свідчить про усвідомлення громадянами важливості фінансового захисту та підвищення рівня страхового мислення.

Тому в подальшому дослідженні розглянемо динаміку здійснення страхових виплат та надходження страхових премій за видами особистого страхування у 2022-2024 рр. (табл.1)

Таблиця 1. Страхові платежі по страхуванню життя за перші півріччя 2023-2025рр.

№	Страхова компанія	6 міс. 2025 р.	6 міс. 2024 р.	6 міс. 2023 р.	Темп росту 2025/2023, %	Відхилення 2025/2023, тис. грн
1	МЕТЛАЙФ	1 436 732	1 274 306	1 091 258	131,6	345 474
2	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	282 988	257 675	190 002	148,9	92 986
3	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	193 296	186 690	184 896	104,6	8 400
4	ARX LIFE	157 863	168 246	152 185	103,7	5 678
5	УНІКА ЖИТТЯ	155 364	203 544	171 959	90,4	-16 595
	РАЗОМ	2 226 243	2 090 461	1 790 300	124,3	435 943

Джерело: складено авторами на основі [1].

На основі даних наведених та розрахованих в таблиці проведемо аналіз динаміки страхових премій за перші півріччя 2023–2025 рр. для п'яти провідних страхових компаній зі страхування життя в Україні. Аналіз включає оцінку темпів росту, абсолютних змін, ринкових часток та ключових тенденцій. За період з 2023 по 2025 рр. сукупні страхові премії п'яти компаній зросли з 1 790 300 тис. грн у 2023 р. до 2 226 243 тис. грн у 2025 р., що становить темп росту 124,3% або абсолютне зростання на 435 943 тис. грн. Середньорічний темп росту показує зростання за два роки (2023–2025) еквівалентне середньорічному темпу росту -11,6%. Це свідчить про стабільне зростання ринку страхування життя, попри економічні та геополітичні виклики в Україні.

Компанія МЕТЛАЙФ домінує на ринку страхування життя з часткою понад 60%, що вказує на високу концентрацію ринку. Разом із ГРАВЕ УКРАЇНА (12,7%) вони контролюють 77% ринку у 2025 р. Зростання часток МЕТЛАЙФ та ГРАВЕ УКРАЇНА свідчить про їхню конкурентну перевагу.

В цілому, Ринок страхування життя демонструє позитивну динаміку (+24,3% за два роки), що відповідає звітам Insurance TOP про зростання попиту на накопичувальні програми страхування життя (~65% премій у 2025 р.). Можемо спостерігати наступні тенденції серед проаналізованих компаній:

1. Лідерство МЕТЛАЙФ: Компанія зміцнює позиції завдяки стабільному зростанню та значному приросту премій, ймовірно, через сильний бренд та широку мережу продажів.

2. Динаміка ГРАВЕ УКРАЇНА: Найвищий темп росту вказує на агресивну експансію або успішне просування нових продуктів.

3. Стабільність PZU та ARX LIFE: Обидві компанії показують незначне зростання, що може бути пов'язано з консервативними стратегіями або фокусом на стабільність.

4. Проблеми УНІКА ЖИТТЯ: Негативна динаміка може свідчити про втрату конкурентних позицій, скорочення клієнтської бази або внутрішні операційні труднощі.

Отже, зростання ринку страхування життя в Україні підтримується підвищенням фінансової грамотності, попитом на довгострокові заощадження та відносною стабільністю гривні у 2023–2025 рр. Проте війна та економічна нестабільність могли стримувати швидше зростання.

Проаналізуємо страхові виплати і кількість страхових випадків зі страхування життя за 1 півріччя 2025р. (табл.2).

На основі наведених даних в таблиці 2 проведемо аналіз страхових виплат (включно з викупними сумами) та врегульованих страхових випадків для п'яти провідних компаній зі страхування життя в Україні за перше півріччя 2025 р. (станом на 30.06.2025р.) Загальний обсяг виплат на ринку (для цих компаній) склав 602 087 тис. грн, що відповідає загально ринковим тенденціям зростання виплат на -25% у сегменті life insurance.

Таблиця 2. Страхові виплати і кількість страхових випадків зі страхування життя за 1 півріччя 2025р.

№	Страхова компанія	Виплати на 30.06.2025р., тис. грн.	Викупна сума, тис. грн.	Врегульовано випадків, од.	Середня страхова виплата
1	МЕТЛАЙФ	260626	85752	9713	26,8
2	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	161842	10651	1437	112,6
3	УНІКА ЖИТТЯ	116865	10214	3702	31,6
4	ARX LIFE	38153	137	29	4,1
5	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	24601	686	992	24,8
	РАЗОМ	602087	112440	25240	23,9

Джерело: складено авторами на основі [1]

Аналіз включає оцінку обсягів виплат, ефективності врегулювання, середніх показників та ринкових часток. Загальний рівень виплат у страхуванні життя за I півріччя 2025 р. зріс до 25% від премій, а сукупні виплати на ринку досягли -1,4 млрд грн.

Загальна динаміка ринку показує, що загальний обсяг виплат становить 602 087 тис. грн, з яких 112 440 тис. грн (18,7%) – викупні суми (повернення накопичених коштів за договорами). Решта (489 647 тис. грн) – виплати за страховими подіями (смерть, травми тощо). За досліджуваний період кількість врегульованих випадків склала 25 240 од., що свідчить про високу активність клієнтів. Середня страхова виплата: 23,9 тис. грн (розрахована як загальні виплати / кількість випадків). Спостерігається зростання виплат на 25% р/р (порівняно з 2024 р.) пов'язане з інфляцією, девальвацією гривні та попитом на накопичувальні програми (частка викупних сум -19%). Ринок демонструє стабільність попри воєнні ризики, з фокусом на ризикове та накопичувальне страхування.

Проаналізуємо зміни на ринку в розрізі страхових компаній:

1. МЕТЛАЙФ:

– Лідер за обсягом виплат (43,3% ринку) та кількістю випадків (38,5%). Виплати за подіями: 174 874 тис. грн (35,7% від загальних ринкових).

– Середня виплата: 26,8 тис. грн – вища за ринкову, що вказує на фокус на середній сегмент клієнтів з вищими лімітами покриття.

– Викупні суми високі (85 752 тис. грн), що свідчить про сильний портфель накопичувального страхування. Компанія обробила найбільшу кількість випадків, демонструючи ефективність врегулювання.

2. ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ:

– Друга за виплатами (26,9%), але лише 5,7% випадків. Виплати за подіями: 151 191 тис. грн (30,9% від ринкових).

– Найвища середня виплата: 112,6 тис. грн – значно перевищує ринкову (у 4,7 раза), що може бути пов'язано з преміум-продуктами, високими сумами покриття (наприклад, за критичними хворобами чи смертю) або великими корпоративними договорами.

– Низька кількість випадків на тлі високих виплат вказує на низьку частоту подій, але високу вартість кожної (ефективність ~105 тис. грн на випадок без викупних).

3. УНІКА ЖИТТЯ:

– Третя за виплатами (19,4%), з 14,7% випадків. Виплати за подіями: 106 651 тис. грн (21,8% від ринкових).

– Середня виплата: 31,6 тис. грн – одна з найвищих, близька до МЕТЛАЙФ. Баланс між обсягом і кількістю випадків (3 702 од.) свідчить про широку клієнтську базу в середньому сегменті.

– Викупні суми помірні, фокус на ризикових виплатах.

4. ARX LIFE:

– Невелика частка (6,3% виплат, 0,1% випадків). Виплати за подіями: 38 016 тис. грн.

– Найнижча середня виплата: 4,1 тис. грн – вказує на бюджетні продукти або фокус на груповому страхуванні з низькими лімітами.

– Мінімальна кількість випадків (29 од.) може свідчити про нішевий ринок або низьку активність клієнтів.

5. PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ:

– Найменша частка (4,1% виплат, 3,9% випадків). Виплати за подіями: 23 915 тис. грн.

– Середня виплата: 24,8 тис. грн – близька до ринкової. Компанія врегулювала 992 випадки, що є помірним показником для малого обсягу.

– Згідно з окремими звітами, загальні виплати PZU за I півріччя перевищують 27,9 млн грн (з 1 197 випадками), що узгоджується з даними (можливе округлення).

Аналіз ринкової частки та концентрації дозволяє зробити наступні висновки :

– Концентрація: Топ-3 компанії (МЕТЛАЙФ, ГРАВЕ, УНІКА) контролюють 89,6% виплат і 59% випадків, що вказує на олігопольний характер ринку.

– Зміна фокусу: Висока частка викупних сум (18,7%) підкреслює домінування накопичувального страхування (~65% премій за попередніми даними). Ризикові виплати (81,3%) зосереджені в топ-компаніях.

– Ефективність врегулювання: Середня виплата варіюється від 4,1 до 112,6 тис. грн, що відображає сегментацію продуктів (бюджетні vs. преміум).

Отже, загальними тенденціями ринку є:

1. Зростання виплат: Ринок life insurance показує +25% р/р, з рівнем виплат ~25% від премій (премії ~3,4 млрд грн). Це пов'язано з відновленням після 2022–2023 рр., підвищенням довіри та інтеграцією з банківськими продуктами.

2. Лідерство МЕТЛАЙФ та ГРАВЕ: МЕТЛАЙФ домінує за обсягом і кількістю, ГРАВЕ – за вартістю виплат, що робить їх ключовими гравцями в різних сегментах.

3. Проблеми малих гравців: ARX та PZU мають низькі частки, але стабільні середні виплати, що вказує на потенціал зростання через розширення мережі.

4. Ризики та фактори: Воєнні події впливають на частоту випадків (травми, смерть), але накопичувальні програми забезпечують стабільність. Загальний ринок має 10 компаній, з часткою збиткових ~зростання на 1% р/р.

5. Порівняння з преміями (з попереднього аналізу): Коефіцієнт виплат (виплати/премії) для топ-5 ~27% (2,226 млрд грн премій vs. 602 млн грн виплат), що є здоровим показником (ринковий ~25%).

Поточний стан ринку особистого страхування в Україні можна оцінити як такий, що має значний потенціал для розвитку, але потребує суттєвих удосконалень. Цей сегмент страхування набуває дедалі більшої популярності серед українців і займає помітне місце в структурі страхового ринку.

Згідно з офіційними статистичними даними, навіть у період дії воєнного стану страхові компанії не лише зберегли, а й збільшили обсяги ліквідних активів, що свідчить про їхню стійкість і адаптивність до складних

умов. Проте ринок особистого страхування стикається з низкою викликів, серед яких:

- Низький рівень довіри населення до страхових компаній, що частково зумовлений історичними факторами та недостатньою прозорістю діяльності страховиків.
- Висока конкуренція між страховими компаніями, що ускладнює вихід на ринок нових гравців і знижує рентабельність.
- Недостатній рівень страхової культури, що проявляється у низькій обізнаності громадян щодо переваг страхування.
- Обмежений захист прав споживачів страхових послуг, що потребує вдосконалення регуляторних механізмів.

Для стимулювання розвитку ринку особистого страхування в Україні необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на підвищення довіри до страхових компаній, удосконалення якості страхових продуктів, посилення захисту прав клієнтів і популяризацію страхової культури через просвітницькі кампанії.

Порівняно з розвиненими країнами, український ринок особистого страхування значно відстає. Це зумовлено низкою факторів, характерних для країн, що розвиваються, зокрема: низький рівень доходів громадян, недовіра до страхових інститутів, нестабільність законодавчого поля, недостатній рівень розвитку медичних послуг і значна потреба населення в соціальному захисті. У розвинених країнах, таких як Японія чи США, особисте страхування є ключовим елементом соціальної системи. Наприклад, у Японії частка виплат за індивідуальним страхуванням становить близько 80%, у США – 60%, тоді як в Україні цей показник не перевищує 16,8%, що вказує на низький рівень розвитку цього сегменту.

Особисте страхування в Україні визначається як галузь, що охоплює страхування життя, здоров'я, працездатності та накопичення матеріальних активів. Учасниками страхових відносин є страховики, страхувальники, застраховані особи та вигодонабувачі. Важливим індикатором розвитку

ринку є щільність страхування – середня сума, яку одна людина витрачає на страхування щорічно. В Україні цей показник становить лише 65,4 дол. США на рік, що значно нижче за 140 дол. США у Польщі, 1 482 дол. США у Німеччині та 6 000 дол. США у Японії. Для країн із розвиненим страховим ринком щільність страхування перевищує 140 дол. США, що підтверджує відставання України від міжнародних стандартів [6].

Глобальні премії зі страхування життя зростатимуть на 3% щороку у 2025 та 2026 роках, що більш ніж удвічі перевищує темпи зростання за останні 10 років. Swiss Re прогнозує стабільне зростання світової економіки на рівні 2,8% у 2025 році та 2,7% у 2026 році, у той час як геополітичні та фінансові ризики продовжують накопичуватися (таблиця 3).

Таблиця 3. Прогнози, щодо розвитку ринку страхування життя в світі на 2025-2026рр., %

Показник	2024р.	2025-2026рр.
Світ	5,0	3,0
Розвинуті ринки	4,0	2,0
Північна Америка	7,1	1,8
Західна Європа	2,5	1,9
Азія	1,9	2,5
Ринки, що розвиваються	7,9	5,7
Китай	8,9	5,7

Джерело: складено авторами на основі [6]

Згідно звіту sigma 5/2024, підвищення реальної заробітної плати, все ще високі відсоткові ставки на ключових ринках, таких як США, старіння населення та зростання середнього класу в країнах, що розвиваються, продовжують підтримувати глобальний попит. Пол Мюррей, генеральний директор Swiss Re з перестраховання життя та здоров'я, зазначає, що покоління бекі-бумерів вступає в пенсійний вік у той час, коли високі відсоткові ставки відроджують ринок заощаджень у страховій сфері. Це сприятливе поєднання, оскільки пенсіонери шукають стабільні та безтурботні доходи, і страхова індустрія готова задовольнити цей попит. Завдяки все ще високим відсотковим ставкам у США глобальні премії зі страхування життя,

за прогнозами, досягнуть 4,8 трильйона доларів до 2035 року, піднявшись із 3,1 трильйона доларів у 2024 році [].

Споживачі у всьому світі користуються перевагами все ще високих відсоткових ставок. Тенденція зростання найсильніша у США, де продажі індивідуальних ануїтетів, за очікуваннями, досягнуть нового рекорду понад 400 мільярдів доларів у 2024 році, що значно перевищує середній показник у 234 мільярди доларів за останні десять років. Попит на ануїтети з фіксованою ставкою у Великобританії також має залишитися високим у 2024 році, перш ніж уповільнитися у 2025 і 2026 роках. У Китаї очікуване зниження гарантованих відсоткових ставок для накопичувальних продуктів стимулювало продажі. Цей високий попит, за прогнозами, збережеться в середньостроковій перспективі завдяки привабливості довгострокових заощаджувальних продуктів. Згідно зі звітом sigma, у найближчі два роки споживачі в розвинених країнах все частіше переходять від фіксованих ануїтетів до політик, прив'язаних до індексів, оскільки центральні банки знижують відсоткові ставки. У Європі продажі страхових продуктів, пов'язаних з індексами, значно зростають цього року, особливо в Італії та Франції. Swiss Re очікує, що ця тенденція пошириться на США та інші ринки з 2025 року. Програми unit-linked забезпечують дохід, прив'язаний до певного фінансового індексу, страховики інвестують у різні ринкові фонди, такі як акції, облігації або їх комбінація, і одночасно забезпечують страхове покриття життя [6].

Ринок ризикового страхування життя зростає стабільніше, ніж накопичувальне страхування, у останні роки. Swiss Re прогнозує зростання премій на 2,7% у 2025 та 2026 роках, що нижче довгострокового тренду в 3,7% на рік із 2014 по 2023 роки. Попит на продукти захисту від ризиків життя зазвичай менш чутливий до змін відсоткових ставок, оскільки перерахунок відбувається повільніше, але можливості для зростання бізнесу залишаються. Згідно зі звітом, на європейських ринках спостерігається стійкий попит на страхування від інвалідності та довгострокового догляду. В

майбутньому попит на ризикове страхування життя буде визначатися циклічними факторами, такими як покращення ринку іпотечного кредитування, та структурними тенденціями, такими як зростання витрат на медичне обслуговування та послуги догляду, старіння населення, а також привабливі пропозиції продуктів у комплексі. У США продажі індивідуальних страхових продуктів для захисту життя, за прогнозами, залишаться стабільними, тоді як продажі групових страхових продуктів для життя та здоров'я виявляться більш стійкими завдяки високому рівню зайнятості та зростанню зарплати [4].

Одним із ключових факторів, що впливають на діяльність страхових компаній, є зміна структури попиту. У період війни спостерігається зниження інтересу до довгострокових полісів життя та зростання попиту на короткострокові види страхування, зокрема страхування здоров'я, від нещасних випадків і медичне страхування. Така тенденція пояснюється прагненням населення до короткострокових фінансових гарантій і мінімізації ризиків, пов'язаних із невизначеністю майбутнього.

Важливою особливістю діяльності страхових компаній стало посилення цифровізації бізнес-процесів. Активне впровадження онлайн-продажів, дистанційного укладення договорів, електронного врегулювання страхових випадків та телемедичних сервісів дозволило страховикам частково компенсувати обмеження, спричинені воєнним станом. Цифрові технології забезпечують зручність для клієнтів, підвищують прозорість і скорочують витрати на адміністрування страхових полісів.

Разом із тим, ринок особистого страхування стикається з низкою проблем. Серед них — зниження рівня платоспроможності населення, обмеження перестраховальних можливостей для воєнних ризиків, скорочення інвестиційного потенціалу страхових резервів, а також зниження довіри до страхових компаній через затримки у виплатах. У результаті багато страховиків змушені переглядати свої стратегії, скорочувати витрати,

оптимізувати штат працівників і концентруватися на найбільш прибуткових сегментах.

Рівень розвитку особистого страхування в Україні хоч і не перебуває на вершині свого розвитку, але все ж відкриває перед собою перспективи активного розвитку і посилення своєї ролі в економічній системі країни. Тому в подальшому дослідженні розглянемо головні фактори, що на нашу думку, сприятимуть позитивним перспективам ринку особистого страхування в Україні, які представлені на рисунку 2.



Рис. 2 Фактори, які сприятимуть позитивним перспективам розвитку ринку особистого страхування в Україні в період повоєнного відновлення

Джерело: складено авторами

Дані рисунку 2 свідчать про те, що одним із ключових чинників, що сприятиме розвитку ринку особистого страхування в Україні, є підвищення

рівня страхової культури населення. Страховим компаніям слід зосередитися на формуванні у громадян розуміння важливості страхування через активне просвітництво. Для цього доцільно проводити масштабні інформаційні кампанії, організовувати освітні заходи, такі як семінари, вебінари, тренінги чи онлайн-курси, які роз'яснюють особливості різних видів страхування, їхні переваги та значення для фінансової безпеки. Створення спеціалізованих організацій або ініціатив, спрямованих на популяризацію особистого страхування, допоможе людям усвідомити його роль у забезпеченні фінансової стабільності та довгострокового захисту. Це, у свою чергу, може зменшити навантаження на державну пенсійну систему та сприяти формуванню резервів для покриття соціальних витрат.

Крім того, для розвитку ринку страхувикам необхідно вдосконалювати якість обслуговування, пропонувати інноваційні страхові продукти, що відповідають сучасним потребам клієнтів, та забезпечувати їхню доступність. Розробка простих, зрозумілих і гнучких страхових продуктів, адаптованих до потреб різних груп населення (наприклад, молоді, сімей, пенсіонерів), сприятиме зростанню попиту на страхування.

Значну роль у розвитку ринку відіграє впровадження цифрових технологій та інновацій у страховій сфері. Розвиток онлайн-платформ, мобільних додатків і систем електронних платежів робить страхові послуги більш зручними та доступними для клієнтів. Цифрові рішення підвищують ефективність роботи страхових компаній, оптимізуючи процеси оформлення полісів, обробки заявок і врегулювання страхових випадків. Інвестиції в аналітичні системи, штучний інтелект і технології оцінки ризиків дозволяють страхувикам точніше прогнозувати збитки, підвищувати рентабельність і пропонувати конкурентоспроможні продукти. Такі інновації сприяють залученню нових клієнтів, зростанню страхових премій і зміцненню позицій компаній на ринку.

Згідно з даними, 65,3% споживачів вважають, що персоналізація за допомогою AI "суттєво" або "помірно" підвищить їхню зацікавленість у

придбанні страхування життя, а 65,1% заявили про "високу" або "дуже високу" зацікавленість у швидших AI-процесах. Штучний інтелект здатен вирішити типові проблеми клієнтів — від складної мови полісів до повільної оцінки ризику й виплат. Люди хочуть страхове покриття, яке оформлюється швидко, просто та під їхні потреби "Ці результати—сигнал для страхового ринку, який довго не змінювався," — сказав Харі Срінівасан, засновник і CEO iCover Direct. Побоювання щодо використання AI були мінімальними: лише 0,9% висловили занепокоєння конфіденційністю чи обробкою персональних даних. Хоча понад половина опитаних (50,7%) вже мають поліс страхування життя, багато хто продовжує відчувати розчарування через традиційний підхід. Серед тих, хто немає полісу, найпоширенішими причинами відмови були: відсутність відчутної потреби (16,4%), обмежене розуміння переваг полісу (16,9%) і уявлення про складність процесу оформлення (8,2%). Лише 16,7% власників полісів назвали умови "дуже зрозумілими", тоді як майже третина оцінила мову документів як "нейтральну" або "складну" [6].

Основною проблемою в галузі, за результатами опитування, залишається надмірна складність. Найчастіше респонденти скаржилися на незрозумілі терміни в полісах (32,5%), високі премії (16,5%), слабку підтримку клієнтів (16,5%) та ускладнений процес подання заявок на виплати (16%). Навіть серед чинних страхувальників рівень довіри до виплат залишався неоднозначним: 62,1% ніколи не подавали заяву на виплату, з тих, хто подавав — 32,7% отримали повну виплату, 3,8% повідомили про відмову або часткову виплату, ще 0,9% досі чекають рішення. Основні причини відмов або затримок — адміністративні зволікання (8,3%), виключені причини смерті (5,1%) та не достовірні дані у заявці (3,6%).

Опитування, проведене в липні 2025 року серед понад 2 000 дорослих жителів США, показало: 65,1% респондентів "значно" або "дещо більше" ймовірно купили б поліс страхування життя, якби процес подачі заявки був простішим і коротшим. Це свідчить про очікування цифрової модернізації. Результати опитування підтверджують, що цифрові рішення з використанням

AI — не додаткова опція, а необхідність для відповідності сучасним очікуванням клієнтів.

Незважаючи на численні виклики, ринок особистого страхування в Україні має значний потенціал для розвитку. Для реалізації цього потенціалу необхідна скоординована взаємодія страхових компаній, державних інституцій і громадських організацій, спрямована на створення прозорого, стабільного та сприятливого середовища для зростання цього сегменту. Ключовими кроками для досягнення цих цілей є вдосконалення законодавчої бази, посилення регуляторного нагляду за діяльністю страхових компаній, а також створення ефективних механізмів захисту прав споживачів страхових послуг. Розробка чітких нормативних актів, які відповідають міжнародним стандартам, сприятиме підвищенню довіри до страховиків, зміцненню їхньої фінансової стабільності та залученню нових клієнтів.

Важливим напрямом є поглиблення міжнародної співпраці. Обмін досвідом, технологіями та кращими практиками з розвинених країн дозволить українським страховикам адаптувати передові підходи до управління ризиками, розробки продуктів і клієнтського сервісу. Це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних компаній на глобальному ринку. Проте розвиток страхового ринку значною мірою залежить від загальної економічної ситуації в Україні. Політична стабільність, зниження рівня корупції, розвиток фінансової системи та залучення іноземних інвестицій є важливими передумовами для зростання сегменту особистого страхування.

Одним із головних пріоритетів для страхових компаній має стати підвищення якості обслуговування, адже це є основою для побудови довіри між страховиком і клієнтом. Якісний сервіс, прозорі умови та клієнтоорієнтований підхід допоможуть страховикам вирізнитися на тлі конкурентів. У цьому контексті страховий маркетинг має відігравати ключову роль, виходячи за межі простого створення та продажу продуктів. Він повинен включати просвітницькі кампанії, які пояснюють переваги

страхування, а також розробку продуктів, адаптованих до потреб різних груп населення.

Перспективи ринку особистого страхування в Україні залишаються оптимістичними за умови комплексного підходу до його розвитку. Політична підтримка, реформування законодавства, підвищення страхової грамотності населення, впровадження цифрових технологій і залучення інвестицій є ключовими факторами для забезпечення стабільного зростання. Цифровізація, зокрема, відкриває нові можливості: онлайн-платформи, мобільні додатки та системи аналітики дозволяють оптимізувати процеси оформлення полісів, врегулювання збитків і оцінки ризиків, що підвищує зручність для клієнтів і ефективність роботи компаній.

Висновки та напрями подальших досліджень. Аналіз світового досвіду демонструє, що ринок особистого страхування є важливим елементом фінансової системи, сприяючи соціальній та економічній стабільності. У кризових умовах, таких як війна чи пандемія, страховий ринок стикається з низкою викликів: зростанням витрат на виплати, зниженням прибутковості, підвищенням ризиків і невизначеністю. Воєнні дії можуть призводити до травм і втрат, а пандемії – до різкого зростання медичних витрат, що ускладнює роботу страховиків.

Водночас кризи відкривають можливості для розвитку. Впровадження інноваційних технологій, таких як InsurTech, штучний інтелект і big data, дозволяє страховикам оптимізувати бізнес-процеси, підвищувати точність оцінки ризиків і створювати зручні для клієнтів продукти. Ефективне регулювання, активний маркетинг, підвищення страхової обізнаності населення, стимулювання конкуренції та залучення інвестицій є важливими інструментами для розвитку ринку. Ці заходи сприятимуть не лише покращенню якості страхових послуг, а й зміцненню довіри до сектору, що є основою для його сталого зростання.

Перспективи розвитку ринку особистого страхування в умовах воєнної економіки пов'язані з розширенням співпраці між страховими компаніями,

банками, медичними закладами та державними структурами. Особливе значення має створення державних програм підтримки страхування життя та здоров'я військовослужбовців, переселенців і працівників критичної інфраструктури. Крім того, стратегічним напрямом розвитку є удосконалення нормативно-правової бази, впровадження податкових стимулів для страхувальників і посилення контролю за платоспроможністю страхових компаній.

Ринок особистого страхування має потенціал росту та розвитку навіть в умовах кризи. Активна адаптація до змін, інноваційні підходи та врахування потреб клієнтів дозволять страховим компаніям ефективно протистояти проблемам та забезпечувати захист інтересів клієнтів у непевних часах.

У цілому діяльність страхових компаній на ринку особистого страхування в умовах воєнної економіки характеризується високим рівнем адаптивності, зростанням ролі цифрових технологій і соціальною спрямованістю. Подальше зміцнення цього сегмента є необхідною умовою формування фінансової стійкості суспільства та відновлення економіки України.

Література

1. Аналітика ринку страхування життя за I півріччя 2025 року. Insurance TOP. URL:<https://insurancetop.com/top/uallife/premii> (дата звернення: 13.10.2025).
2. Кількість зареєстрованих страхових компаній «non-life» та «life». URL: <https://www.nasu.com.ua/> (дата звернення: 10.10.2025).
3. Марценюк О.В., Руда О.Л. Діяльність страхових компаній в умовах воєнного стану та їх роль у післявоєнному відновленні України. *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2024. № 1 (67). С. 7-23. DOI: 10.37128/2411-4413-2024-1-1 (дата звернення: 02.10.2025).
4. Страхування життя: Ліга страхових організацій України. URL: <http://uainsur.com/stats/life> (дата звернення 02.10.2025 р.).

5. Татаріна Т.В. Страхування життя в Україні: проблеми та нові можливості розвитку. *Актуальні питання у сучасній науці*. 2023. № 1(7). С. 91–105. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-1\(7\)](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-1(7)) (дата звернення 07.10.2025р.).

6. «Форіншурер». Онлайн-журнал Ліги страхових організацій України. URL: <https://forinsurer.com/> (дата звернення: 23.09.2025р.)

7. Що змінюється у страхуванні в умовах воєнного стану? URL: <https://eba.com.ua/shho-zminyuyetsya-u-strahuvanni-v-uovah-voyennogo-stanu/> (дата звернення 12.09.2025).

References

1. Insurance TOP (2025), “Life Insurance Market Analytics for the First Half of 2025”, available at: URL:<https://insurancetop.com/top/uallife/premii> (Accessed 13.10.2025).

2. National Association of Insurers of Ukraine (2025), “Number of Registered Non-Life and Life Insurance Companies”, available at: <https://www.nasu.com.ua/> (Accessed 10.10.2025).

3. Martseniuk, O.V. and Ruda, O.L. (2024), “Activities of insurance companies under martial law and their role in the post-war reconstruction of Ukraine”, *Ekonomika, finansy, menedzhment: aktual'ni pytannia nauky i praktyky*, vol. 1 (67), pp. 7-23. DOI: 10.37128/2411-4413-2024-1-1.

4. League of Insurance Organizations of Ukraine (2025), “ Life Insurance ”, available at: <http://uainsur.com/stats/life> (Accessed 02.10.2025).

5. Tatarina, T.V. (2023), “Life Insurance in Ukraine: Problems and New Development Opportunities”, *Aktual'ni pytannia u suchasnij nauksi*, vol. 1(7), pp. 91–105. DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-1\(7\)](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2023-1(7)).

6. Forinshurer (2025), available at: <https://forinsurer.com/> (Accessed 23.09.2025).

7. Karpov, S. (2022), “What changes in insurance under martial law?”, available at: <https://eba.com.ua/shho-zminyuyetsya-u-strahuvanni-v-uovah-voyennogo-stanu/> (Accessed 12.09.2025).

Стаття надійшла до редакції 14.10.2025 р.