

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА**

Факультет економіки і підприємництва

Кафедра маркетингу

Допущено до захисту
“_____” _____ 2023 р.
Зав. кафедри, д.е.н., доцент
_____ **Пенькова О.Г.**

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА МАГІСТРА

ЛОГІСТИКА В СФЕРІ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ НА ПРИКЛАДІ ПРАТ «МЕТЛАЙФ» М. КИЇВ

Виконав – студент 2 курсу, групи 21м-ма
освітньої програми «Маркетинг»
спеціальності 075 Маркетинг
Стрільчук Віталій Іванович

Науковий керівник – к.е.н., доцент
Корман Ірина Іванівна

Умань – 2023

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
УМАНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ САДІВНИЦТВА

Факультет економіки і підприємництва

Кафедра маркетингу

Освітня програма «Маркетинг»

Спеціальність 075 Маркетинг

ЗАТВЕРДЖУЮ
Завідувач кафедри

О.Г.Пенькова

(підпис)

(ініціали, прізвище)

“ ” 2022 р.

ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ

Студенту Стрільчуку Віталію Івановичу

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи Логістика в сфері страхових послуг на прикладі ПрАТ «МетЛайф» м. Київ

керівник роботи Корман Ірина Іванівна, к.е.н., доцент,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від «__» __ 20__ року №__

2. Строк подання студентом роботи 04.12.2023

3. Вихідні дані до роботи матеріали Державної служби статистики в Україні, наукові публікації вітчизняних і зарубіжних вчених, електронні ресурси, матеріали спеціальних періодичних видань, офіційний сайт компанії «МетЛайф»

4. Перелік питань, які потрібно розробити

Теоретичні основи логістики у страхуванні

Аналіз страхового ринку України

Шляхи удосконалення логістики у страховій компанії, що займається страхуванням життя

5. Перелік графічного матеріалу Таблиці – 13, рисунки – 17, додатки - 3

6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв

7. Дата видачі завдання 12.10.2022

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів роботи	Строк виконання етапів проекту	Примітка
1.	Вибір теми кваліфікаційної роботи	12.10.2022	
2.	Одержання індивідуального завдання	14.10.2022	
3.	Складання календарного плану написання кваліфікаційної роботи	18.10.2022	
4.	Підготовка до виконання кваліфікаційної роботи - підбір та вивчення літератури - участь у виконанні науково-дослідних робіт - виконання курсових робіт - інші заходи	30.08.2023 30.10.2023 24.05.2023 24.11.2023	
5.	Уточнення теми кваліфікаційної роботи та календарного плану-графіка, виходячи зі специфіки базового підприємства, установи	28.07.2023	
6.	Підготовка: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - висновків	18.10.2023 02.11.2023 16.11.2023 20.11.2023	
7.	Доопрацювання кваліфікаційної роботи з урахування зауважень наукового керівника	30.11.2023	
8.	Написання та оформлення роботи в остаточному варіанті	04.12.2023	
9.	Перевірка роботи на академічний плагіат	07.12.2023	
10.	Одержання відгуку наукового керівника	11.12.2023	
11.	Попередній захист роботи на кафедрі	13.12.2023	
12.	Затвердження роботи завідувачем кафедри	14.12.2023	
13.	Одержання рецензії	15.12.2023	
14.	Захист кваліфікаційної роботи	19.12.2023	

Студент _____ Стрільчук В.І.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи _____ Корман І.І.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Реферат
на кваліфікаційну роботу магістра
«Логістика в сфері страхових послуг на прикладі ПрАТ «МетЛайф» м. Київ»
студента факультету економіки та підприємництва
Уманського національного університету садівництва
Стрільчука Віталія Івановича

Ринок страхових послуг стає все більш конкурентним, а страхові компанії повинні надавати якісні послуги та забезпечувати ефективну логістику, щоб зберегти та залучити клієнтів. У сучасному світі страхові компанії мають доступ до великих обсягів даних про клієнтів, ризики та фінансову інформацію. Логістика дозволяє ефективно керувати цією інформацією та використовувати її для прийняття рішень. Споживачі стають більш вимогливими та очікують від страхових компаній швидкого та зручного обслуговування, що вимагає розробки нових логістичних рішень. Тому обрана тема дослідження є актуальною і потребує подальшого дослідження.

В даній роботі, що складається з трьох розділів, використано праці провідних вітчизняних та іноземних вчених, матеріали Державної служби статистики України, звітність підприємства, матеріали спеціальних періодичних видань, електронні ресурси та інші джерела. Загальний обсяг роботи складає 63 сторінки. Вона містить 17 рисунків, 13 таблиць, 3 додатки. Кількість використаних джерел складає 53 одиниці.

Метою кваліфікаційної роботи є розгляд теоретичних основ та проведення маркетингових досліджень логістики у страхуванні.

Перший розділ роботи – теоретичний. В ньому розглянуто теоретичні основи логістики у страхуванні.

Другий розділ – практичний. В ньому розглядається сучасний стан страхового ринку в Україні; аналізується маркетингова діяльність страхової компанії МетЛайф Україна.

Третій розділ містить пропозиції щодо **удосконалення** логістики у страховій компанії, що займається страхуванням життя

Анотація

У кваліфікаційній роботі досліджено особливості логістики в страховій компанії та запропоновано шляхи її удосконалення на прикладі діяльності страхової компанії «МетЛайф» в Україні.

Ключові слова: логістика, логістичні потоки, страхування, страхування життя, страхова компанія.

The summary

In the qualification work, the specifics of logistics in the insurance company were investigated and ways of its improvement were suggested using the example of the activity of the insurance company "MetLife" in Ukraine.

Key words: logistics, logistics flows, insurance, life insurance, insurance company.

ЗМІСТ

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИКИ У СТРАХУВАННІ	8
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ	13
2.1. Аналіз страхового ринку України	13
2.2. Аналіз економічної діяльності страхової компанії МетЛайф Україна	32
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИКИ У СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ, ЩО ЗАЙМАЄТЬСЯ СТРАХУВАННЯМ ЖИТТЯ	40
3.1. Проблеми страхового ринку України	40
3.2. Шляхи удосконалення логістики у страховій компанії, що займається страхуванням життя	48
ВИСНОВКИ	56
СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ	58
ДОДАТКИ	63

ВСТУП

Постановка проблеми. Логістика є важливим аспектом сучасного бізнесу та відіграє критичну роль у забезпеченні ефективності та конкурентоспроможності організацій у різних галузях. Однак, на сьогоднішній день область логістики в контексті страхування залишається слабо вивченою та недостатньо розкритою в українському дослідницькому середовищі. Страхова діяльність, яка не враховує логістичне управління, може призвести до втрат та недосягнення конкурентних переваг у сучасному глобальному ринковому середовищі. У зв'язку з цим, вивчення та аналіз логістики в страхуванні набуває великої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Науковці та дослідники в різних країнах активно вивчають зв'язок між логістикою та страховою справою.

Вивченню теоретичних засад функціонування та розвитку страхового ринку присвячено наукові праці відомих зарубіжних вчених, таких як Дж. Батлер, Л. Гератеволь, Дж. Діксон, Г. Леві та ін. Аналіз страхового ринку України, а саме його сучасного стану і перспектив розвитку, проводили Базилевич В. , Ботвіна Н., Братюк, В., Бунін С., Волосович С., Галушак В.В., Галушак В.О., Висоцька І , Нагірна О., Гладчук О., Одочук В., Говорушко Т., Зайченко К., Рудь І., Кондрацька К., Козьменко О., Козьменко С., Васильєва Т., Резнік Н. та інші [1-16].

Існує багато точок зору щодо визначення фундаментального поняття «логістика», в тому числі і таких українських та зарубіжних вчених, як А. Бутов, Дж. Бушер, А.Г. Кальченко, Дж. Койл, О.В. Павленко, Ю.В. Пономарьова та інші [17-24]. Теоретичні і практичні аспекти логістичних процесів досліджувалися багатьма вченими-економістами, зокрема Д. Вуд, Д.Д. Костоглодов, М.Л. Линдерс, П. Мерфі, В.Е. Николайчук, И.И. Саввиди, А.И. Семененко, В.Н. Стаханов, Х.Е. Фиррон, А.Г. Черкесов та інші [17-24]. Водночас існує об'єктивна необхідність проведення подальших досліджень щодо визначення сутності логістики для сфери послуг, зокрема страхування.

Але зовсім мало уваги приділялося саме логістиці у страховій діяльності. В той час, як впровадження логістичних методів та стратегій в

страхуванні може покращити якість обслуговування клієнтів, зменшити ризики та зробити страхові компанії більш конкурентоспроможними на ринку.

Метою кваліфікаційної роботи магістра є розгляд теоретичних основ та проведення маркетингових досліджень логістики у страхуванні.

Для досягнення мети поставлені наступні завдання:

- розглянути теоретичні основи логістики у страхуванні;
- проаналізувати стан українського ринку страхових послуг;
- запропонувати шляхи удосконалення логістики у страховій компанії.

Об'єктом дослідження є сама страхова компанія МетЛайф та її логістичні практики.

Предметом дослідження є логістичні процеси та стратегії, які використовуються в страховій компанії МетЛайф з метою оптимізації її діяльності.

В процесі написання магістерської роботи використовувалися різні методи дослідження. Зокрема:

- теоретичне узагальнення та порівняння – для визначення теоретичних основ логістики та її особливостей у сфері послуг, в тому числі і страхуванні;
- методи економічного загальносистемного аналізу: порівняння, візуально-графічні, балансовий, формально-логічний, рейтинговий - для проведення аналізу ринку та місця компанії МетЛайф на ньому;
- економіко-математичні методи: загальноматематичні методи розрахунку економічних показників – для визначення ефективності економічної діяльності;
- економіко-статистичні та методи математичної статистики: аналіз динаміки кон'юнктури (метод відносних величин, метод середніх величин, індексний метод, аналіз рядів динаміки).

Інформаційна база дослідження: первинні джерела даних, такі як інтерв'ю та опитування співробітників МетЛайф, а також внутрішні документи та звіти компанії; наукові публікації та дослідження зі страхування та логістики; інформація з відкритих джерел, таких як офіційні веб-сайти МетЛайф, статистичні дані і звіти регуляторних органів, періодичні видання.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛОГІСТИКИ У СТРАХУВАННІ

Страховання — це специфічна ніша послуг. Зумовлено це тим, що потенційні клієнти найчастіше погано розуміються особливостях страхування, наявному асортименті страхових послуг. Крім того, не всі споживачі усвідомлюють ступінь важливості страхування життя, нерухомості та майна. Це виключає прийняття спонтанних рішень щодо придбання страховки.

Особливість страхових послуг полягає в тому, що вони змінюють стан клієнта, надаючи йому відчуття захищеності від небезпек і забезпечуючи впевненість у завтрашньому дні. Крім того, відносини страхування (крім обов'язкового) будуються на обопільній згоді і добровільній основі, коли страхувальник усвідомлено платить гроші за страхові послуги.

Термін «логістика» походить від грецького слова «logistike», що означає «мислення, розрахунок, доцільність» [25]. Історично склалося так, що логістика як практична діяльність розвивалася завдяки військовій справі. Так, у першому тисячолітті нашої ери у військовому лексиконі ряду країн з логістикою пов'язували діяльність з управління перевезеннями, озброєння армії, планування й постачання військ матеріальними ресурсами (МР), утримання запасів тощо. Логістичні принципи та моделі широко використовувалися під час першої та другої світових воєн. Подібно до дослідження операцій, математичної оптимізації, сітьовим моделям та іншим методам прикладної математики, що показали свою ефективність у військовій галузі, логістика поступово перейшла у сферу господарської практики та стала широко використовуватися в економіці до 70-х років XX століття.

Так, наприклад, Д. Дж. Бауерсокс, Д. Дж. Клосс, Дж. Шапіро [26, с. 100] та деякі інші вчені та фахівці логістичної сфери дотримуються думки, що поняття логістики та управління ланцюгами постачань – синонімічні, тотожні за змістом.

Однак, вважаємо, такий підхід не відповідає реальній практиці господарювання, оскільки, будучи логічним продовженням логістичної концепції, концепція управління ланцюгами постачань є значно ширшою.

Таблиця 1.1

Тлумачення поняття «логістика» [26]

Визначення	Джерело
Практичне управління переміщенням військ. Логістика охоплює набагато ширше коло питань, а саме: планування, управління і постачання, визначення місця дислокації військ, а також будівництво мостів, доріг тощо	Автор перших праць з логістики, французький військовий теоретик барон А. Джоміні
Особливий розділ математики, математична логіка	Німецький математик Г. Лейбніц
Унікальна область діяльності: тут ніколи не буває зупинок! Логістикою займаються усюди в світі по 24 години на добу, по 7 днів на тиждень протягом 52 тижнів у рік. Мало які сфери ділових операцій можуть похвалитися такою ж складністю внутрішніх взаємозв'язків і такою ж широтою географічного охоплення, що характерні для логістики ... Сучасна логістика – явище парадоксальне. Те, що ми сьогодні називаємо логістикою, виникло із зародженням цивілізації ..., однак найдосконаліші її досягнення втілилися у передових рисах сучасного бізнесу і управління державним сектором	Професори Бауерсокс і Клосс
Синтез управлінських рішень, що приймаються у менеджменті, фінансах, підприємстві та маркетингу. Вона дозволяє поєднувати економію витрат з гнучким реагуванням на пріоритети споживачів та забезпечує організаційне, економічне, технологічне та інформаційне поєднання поточкових процесів товарообміну і відтворення	Павленко Т.В.
Процес планування, реалізації та контролю, що повинен бути ефективним й економічним з точки зору витрат, за переміщенням й зберіганням матеріалів, напівфабрикатів та готової продукції, а також пов'язаної з ними інформації про постачання товарів від місця виробництва до місця споживання згідно із вимогами клієнтури	Німецький професор Пфоль
Складова частина процесу постачання, яка включає планування, реалізацію і контроль за переміщенням і складським зберіганням прямих і зворотних потоків товарів, послуг і пов'язаної з ними інформації в процесі їх руху від пункту відправлення до пункту призначення з метою максимально повного задоволення потреб замовників і клієнтів	Рада логістичного менеджменту США
Управління трьома потоками: матеріальними, інформаційними, фінансовими, мінімізуючи витрати, та задоволення вимог споживачів	Приймак В.М.
Науково-практичний інструмент спільного господарювання багатьох економічно самостійних ринкових структур, що дозволяє досягти раціональної організації поточкових процесів, які відбуваються в просторово-часовій послідовності, з метою виявлення та реалізації потенційних резервів управління й отримання, в кінцевому рахунку, додаткових доходів і прибутку цими структурами переважно за рахунок суспільно-корисних, головним чином виробничих факторів і джерел	Бутов А.
Процес планування, реалізації і управління ефективним, економічним рухом і збереженням сировинних матеріалів, незакінченого виробництва, готової продукції, пов'язаної з цим інформації з пункту виникнення у пункт споживання з метою забезпечення відповідності вимогам споживача	Бушер Дж.

Процес планування, реалізації і контролювання економічно ефективного переміщення і складування сировини, запасів незавершеного виробництва, готових виробів та пов'язаних із цим послуг та відповідної інформації з місця походження до місця споживання для забезпечення відповідності вимогам споживачів	Американське логістичне товариство "Рада з управління логістикою"
--	---

О.В. Горбенко, розглядаючи термінологічний апарат логістики, зазначає, що поняття «логістика» та «управління ланцюгами постачань» у вітчизняній літературі також часто ототожнюються, оскільки обидва вони певною мірою пов'язані з процесом перетворення матеріальних ресурсів і суміжних з ним процесів. У такому тлумаченні логістиці надається дуже широке значення – більше за управління саме потоками матеріальних ресурсів. Однак логістика є лише частиною управління ланцюгами постачань. Дослідник розглядає об'єктом логістики потоки матеріальних ресурсів, а управління ланцюгами постачань – фінансові, інформаційні тощо [27, с. 422].

Таблиця 1.2

Характеристика етапів розвитку логістики

Роки	Тип ринку	Характеристика економічної ситуації	Характеристика логістики
Кінець 50-х років XX століття	Ринок продавця	Попит перевищує пропозицію, періодично виникають кризи надвиробництва через зниження купівельної спроможності споживачів, монополізація економіки, неефективне державне регулювання економіки	Зародження деяких понять і елементів логістики
Початок 60-х років XX століття	Початок формування ринку покупців	Обсяг виробленої продукції перевищив попит на неї, введення в низці країн антимонопольного законодавства, конкуренція набуває цивілізованого характеру, переходячи від цінових воєн до використання високоефективних технологій	1 етап розвитку логістики. Ціль – логістика ефективний засіб у процесі організації і управління господарською діяльністю економічних структур. Етап інтеграції складського і транспортного господарств, координація використання елементів допоміжних інфраструктур
80-і роки XX століття	Ринок покупця	Вплив на кон'юнктуру ринку через задоволення індивідуальних потреб покупців, радикальна зміна концепції виробничо-збутової політики підприємств	2 етап розвитку логістики. Ціль – узгодження процесів транспортування, переробки, складування і збереження матеріальних ресурсів. Планування та оперативне управління матеріальними й інформаційними потоками в основному виробництві. Активне застосування логістичних систем типу «just in time», «canban»

XXI століття	Процеси глобалізації світового економічного простору	Основна особливість – інтернаціоналізація економіки, стрімке зростання обсягів перевезень матеріальних ресурсів, розуміння того, що продуктивність праці на підприємстві-виробнику, асортимент і обсяг товарної пропозиції багато в чому залежить від наукового управління матеріальними й інформаційними потоками	3 етап розвитку логістики. Ціль – оптимізація матеріально-технічного забезпечення, виробництва, розподілу і збуту на принципах математичної логіки
--------------	--	--	---

Логістика в страхуванні може бути розділена на головний та допоміжний потоки, як у більшості інших галузей (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Логістичні потоки у страхуванні

Головний потік включає такі основні аспекти:

1. Збір інформації та оцінка ризиків. Головний потік логістики у страхуванні розпочинається зі збору інформації від клієнтів або агентів. Ця інформація включає в себе дані про страхові об'єкти, страхові потреби та ступінь ризику. Оцінка ризиків є ключовою частиною цього процесу, де

страхова компанія визначає, які ризики пов'язані з конкретними страховими полісами.

2. Розрахунок страхових премій. Після збору інформації та оцінки ризиків страхова компанія робить розрахунки, які включають в себе визначення страхових премій та умов покриття.

3. Укладення страхового поліса. Коли клієнт приймає умови страхового покриття, укладається страховий поліс, який стає дійсною угодою між страховою компанією і клієнтом.

4. Обробка страхових випадків. Головний потік також включає в себе обробку страхових випадків. Це включає в себе розгляд заяв про страхові виплати, визначення відшкодування та виплату клієнтам в разі настання страхового випадку.

Допоміжний потік включає наступні аспекти страхування:

1. Управління ризиками. Може бути спрямовано на зменшення можливостей виникнення страхових випадків або на зниження витрат в разі їх виникнення.

2. Управління інформацією та документацією. Включає в себе обробку і зберігання страхових документів, інформації про клієнтів та іншої документації, пов'язаної з угодами страхування.

3. Технологічний розвиток. Включає розробку та впровадження технологічних рішень, які полегшують управління страховими процесами та звітуванням.

4. Співпраця з постачальниками. Для деяких аспектів діяльності страхових компаній, таких як обробка страхових випадків або відшкодування, співпраця з різними постачальниками може бути частиною допоміжного потоку [28].

Загалом, головний потік логістики в страхуванні спрямований на забезпечення страхових послуг клієнтам, тоді як допоміжний потік допомагає оптимізувати та підтримувати цей процес.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

2.1. Аналіз страхового ринку України

Страховий ринок в Україні значно відстає від розвинених країн. Така ситуація пояснюється тим, що Україна – країна з економікою, що розвивається з такими проблемами, як низький рівень доходу населення, низький рівень розвитку бізнесу, низький рівень довіри населення до фінансових установ, повномасштабне військове вторгнення росії та інші. Регулювання страхової діяльності на законодавчому рівні можна вважати боротьбою держави за «моральну безпеку» своїх громадян.

В Україні страхова діяльність регулюється Конституцією України, Міжнародними підписаними і ратифікованими угодами, Цивільним кодексом України, законами України «Про страхування», «Про обов’язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», «Про господарські товариства», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом» та іншими, а також постановами КМУ, нормативними актами (інструкції, методики, положення, накази), котрі приймаються відомствами виконавчої влади чи спеціального назначеного органу, що здійснює нагляд за страховою діяльністю, правилами та договорами страхування [29, 30].

Для надійності страхових компаній на законодавчому рівні встановлюються вимоги, основними з яких є:

- встановлення мінімального розміру статутного фонду страхової компанії, яка займається видами страхування іншими, ніж страхування життя, дорівнює сумі, еквівалентній 1 млн євро, а страхової компанії, яка займається страхуванням життя, – 10 млн євро за валютним обмінним курсом валюти України;

- впровадження маржі платоспроможності на рівні 18% від суми страхових премій та 26% – від виплат за попередні 12 місяців для ризикових

видів страхування, а також 5% – від загальної величини резерву довготермінових зобов'язань для страхування життя;

- видача ліцензій компаніям, які відповідають вимогам і розділення ліцензування для страхування життя та ризикових видів;

- надання права уповноваженому органу на проведення санації, ліквідації й реорганізації страхових компаній та інші.

Страховий ринок має свої особливості, порівняно з товарним ринком. Основні підходи до визначення поняття «страхового ринку» подано в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Підходи до тлумачення поняття «страховий ринок»

Автор	Сутність трактування
С. Осадець [31]	Сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу.
Я. Шумелда [32]	Економічні відносини в межах певної території, в процесі яких формуються попит, пропозиція та ціна на страхові продукти, укладаються договори страхування та виконуються зобов'язання згідно з ними.
В. Базилевич [1]	Частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формуються попит і пропозиція на нього.
О. Гаманкова [33]	Є складовою як фінансового ринку (ринку грошей і ринку капіталів, оскільки на цих ринках страхові компанії розміщують свої капітали, використовуючи певні фінансові інструменти), так і ринку фінансових послуг, оскільки страхові компанії як фінансові посередники залучають кошти страхувальників, продаючи страхові послуги.
О. Залетов [34]	Сукупність фінансово-економічних відносин, завдяки яким перерозподіляється частина національного доходу та сукупного суспільного продукту шляхом особливого методу утворення страхового фонду грошових ресурсів.
В. Плиса [35]	Форма організації грошових відносин з формування та розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства.
О. Козьменко [36]	Сукупність інститутів і механізмів зі створення, купівлі-продажу та споживання страхових послуг.

Законодавче регулювання страхової діяльності має велике значення, адже це передусім боротьба держави за «моральну безпеку» громадян. Аналіз функціонування страхового ринку в Україні показує, що частка страхових платежів з особистого страхування дорівнює 16,8%, що є досить малим, адже

в США і країнах Західної Європи цей показник сягає близько 60%, у Великобританії – 70%, у Японії – 80%, середнє значення по світу становить 58% [37].

Важливим є показник щільності страхування, який показує скільки одна особа витрачає грошей на страхування. Українець у середньому витрачає 34 дол. США, тоді, як в Польщі він знаходиться на рівні 140 дол. США, Японії – 6 тис. дол. США, Німеччині – 1482 дол. США. Розвиненим вважається страховий ринок, якщо показник щільності страхування є більшим 140 дол. США. Як бачимо, цей показник в Україні є вдвічі меншим від нормального мінімального, тобто страховий ринок не є розвиненим [38].

Серед фінансових ринків України ринок страхування довгий час залишався одним із найбільш проблемних, передусім, через низький рівень проникнення та щільності страхування. Страховий ринок у розвинутих країнах забезпечує активні інвестиційні процеси в різних сферах економіки, оскільки, мобілізуючи значні ресурси, здатен покривати значні потреби в капіталі на тривалі періоди часу. Впродовж останніх довоєнних років процеси розвитку страхового ринку України стримувалися низкою несприятливих факторів внутрішньодержавного та глобального характерів [39, 40]:

- 1) політична нестабільність в країні;
- 2) окупація східних територій і Криму з відповідною втратою частини ринку;
- 3) пандемія COVID-19;
- 4) нестабільність на світовому ринку капіталів тощо.

Повномасштабне вторгнення РФ на територію України на початку 2022 р. значно поглибило проблемну ситуацію та спричинило нові виклики, які залишили відбиток як на діяльності страхових компаній, так і ефективності усього ринку страхування.

Нині страховий ринок України характеризується досить помірними темпами розвитку: на ринку функціонують 128 страхових компаній із загальним обсягом активів 70338 млн грн. За період 2018-2022 р. кількість

компаній на ринку зменшилась у 2,1 рази (рис. 2.1), що свідчить про посилення нагляду з боку регулятора (з 2019 р. – НБУ) та високу конкуренцію [41].

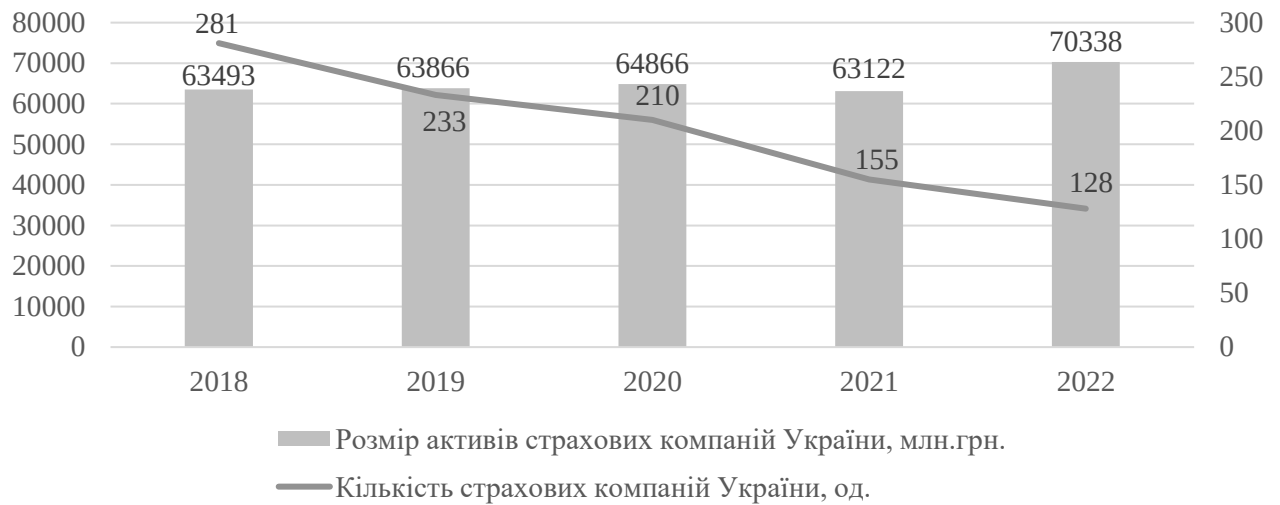


Рис. 2.1. Кількість страхових компаній України та розмір їх активів у 2018-2022 рр. [42-44]

Не зважаючи на скорочення чисельності страхових компаній, ті оператори ринку, які продовжують свою діяльність, суттєво нарощують капіталізацію ринку. У 2018 р. на одну компанію припадало 195,2 млн грн активів, у 2019 р. – 274,1 млн грн, у 2021 р. – 410,5 млн грн, а у 2022 р. – уже 549,5 млн грн. Проте, більш розгорнуті показники розвитку страхового ринку за період 2018-2022 рр. демонструють нестійку суперечливу динаміку (табл. 2.2).

Таблиця 2.2.

Основні показники розвитку страхового ринку України в 2018-2022 рр. [42]

Показник	Роки					Зміна за 2018-2022 рр.
	2018	2019	2020	2021	2022	
Кількість укладених договорів страхування (тис. од.)	77495	80271	120577	131562	88102	10607
Валові страхові премії, млн грн	49367	53001	45176	49708	39616	-9751
Валові страхові премії на 1 договір страхування, грн	637	660	375	378	450	-187
Валові страхові виплати, млн грн	12863	14338	14854	17958	13001	138
Валові страхові виплати на 1 договір страхування, тис. грн	166	179	123	137	148	-18

Рівень валових виплат, %	26,06	27,05	32,88	36,13	32,82	6,76 в.п.
Показник проникнення, %	1,39	1,33	1,08	0,91	н/д	-
Показник щільності страхування, грн на 1 особу	1171	1265	1086	1207	н/д	-

На тлі загального зростання кількості укладених договорів за період 2018-2021 рр. (+10607 тис. од.), майже вдвічі знизилась вартість 1 договору. Схожа тенденція притаманна обсягам валових страхових виплат: при зростанні загального їх обсягу у довоєнний період до 17958 млн грн, на 1 договір у 2021 р. припало 137 тис грн, що на 12 тис. грн менше ніж у 2018 р. У 2022 р. у зв'язку з воєнним станом на території України було порушено загальні тенденції розвитку страхового ринку: кількість укладених договорів страхування у порівнянні з 2021 р. впала у 1,5 рази, а розмір валових страхових премій скоротився на 9,7 млрд грн, у результаті, обсяг страхових премій на 1 договір страхування зріс на 72 грн. і склав 450 грн.

Показник проникнення та показник щільності страхування за період 2018-2021 рр. відображають надзвичайно низький рівень розвитку ринку страхування України у порівнянні з іншими країнами світу (в середньому 6,1% і 34 дол. США відповідно [45]). Зокрема, показник проникнення, який показує співвідношення валових страхових премій до ВВП країни у %, знаходиться на надзвичайно низькому рівні, очевидно через скорочення обсягів страхових премій при одночасному прирості ВВП. Щільність страхування, що відображає розмір страхових премій на 1 особу також демонструє не стабільну динаміку через мінливі умови економічного зростання в країні та нестійку платоспроможність населення.

Страховий ринок України за січень-червень 2023 року, за даними журналу Insurance TOP, показав зростання премій на 20%. Загальний розмір валових страхових премій в 1 півріччі 2023 року зріс з 17,8 млрд грн до 21,36 млрд грн [46].

Розмір премій зі страхування життя склав 2,26 млрд грн, з ризикового страхування 19,1 млрд грн. Загальні зобов'язання українських страховиків

перевищили 49 млрд грн. Кількість укладених договорів страхування за період 6 місяців склала 40,8 млн шт.

Українські страховики отримали від філій 3,25 млрд грн. премій, від страхувальників – фізичних осіб залучено 10,9 млрд грн, у тому числі 2,1 млрд грн зі страхування життя. Чисті страхові премії склали 17,9 млрд грн.

Таблиця 2.3

**Основні показники страхового ринку України за 6 місяців 2023 року,
млн грн**

№	Показник	6 місяців 2023
1.	Кількість укладених договорів страхування, тис. одиниць	40 776
2.	Активи за балансом	70 785
3.	Активи, визначені ст. 31	54 587
4.	Обсяг сплачених статутних капіталів	6 298
5.	Сформовані страхові резерви	42 481
6.	Валові страхові премії, з них:	21 355
	від страхувальників – фізосіб	13 036
7.	Валові страхові виплати, з них:	7 818
	страхувальникам – фізособам	4 161
8.	Рівень валових виплат, %	36,6
9.	Чисті страхові премії	20 895
10.	Чисті страхові виплати	7 744
11.	Рівень чистих виплат, %	37,1
12.	Вихідне перестраховання:	2 437
	перестраховикам-нерезидентам	1 978

Згідно даних НБУ, кількість страхових компаній України на кінець червня 2023 року зменшилась за рік до 115 компаній. На кінець серпня на страховому ринку залишилось 109 СК: 99 страховиків non-life (активно працює на ринку близько 50 компаній – з виплатами більше 1 млн грн) та 11 life-страховиків (активно працює на ринку 10 компаній). З держреєстру за півріччя було виключено 13 страховиків, у т.ч. 7 у 2 кварталі 2023 року [47].

Кількість зареєстрованих страховиків два роки тому в 2021 році становила 208 страхових компаній: 188 ризикових та 20 компаній, що займаються страхуванням життя.

Загальний обсяг активів страховиків, за даними НБУ, станом на 31 червня 2023 року зріс з 65,7 млрд грн. до 70,8 млрд грн. Обсяг активів страховиків життя збільшився на 3%, а за весь 2022 рік – на 18% до 20,6 млрд грн. Активи страховиків, що займаються ризиковими видами страхування, дещо зменшилися за квартал. Власний капітал скоротився до 21,7 млрд грн.

Десятку найбільших страховиків за обсягами активів за 6 місяців 2023 року очолюють страхові компанії ARX, УНІКА та УСГ. Порівняння розмірів активів найбільших страховиків подано на рис. 2.2.

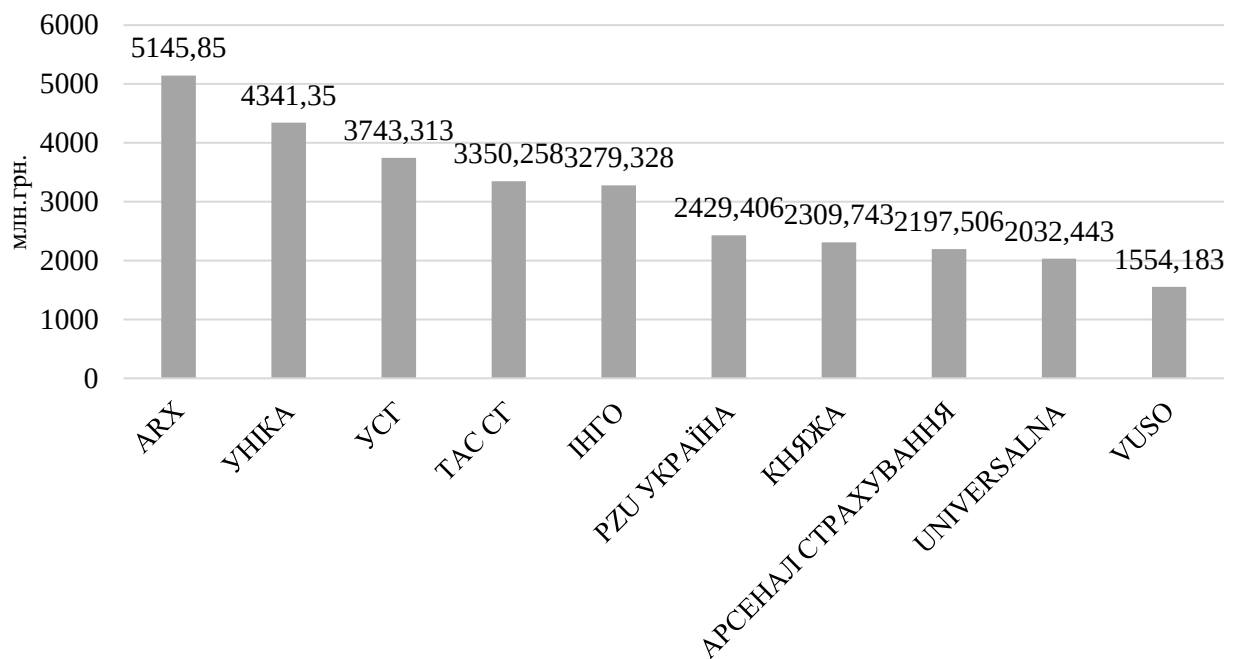


Рис. 2.2. Рейтинг найбільших страховиків за активами, за 6 місяців 2023 року [48]

Страхові резерви зросли з 36,6 млрд грн до 42,5 млрд грн. Відрахування у резерви із страхування життя 692,2 млн грн. Резерви із страхування життя на кінець звітного періоду перевищили 17,6 млрд грн. Сума інвестиційного доходу, одержаного українськими страховиками життя від розміщення коштів резервів, склала 375 млн грн.

Страхові виплати та відшкодування клієнтам у 1 півріччі 2023 року склали 7,8 млрд грн. (4,1 млрд грн було виплачено фізичним особам), у тому

числі 576 млн грн. зі страхування життя (викупні суми / розриви договорів склали 139 млн грн). Рівень валових виплат склав 36,6%.

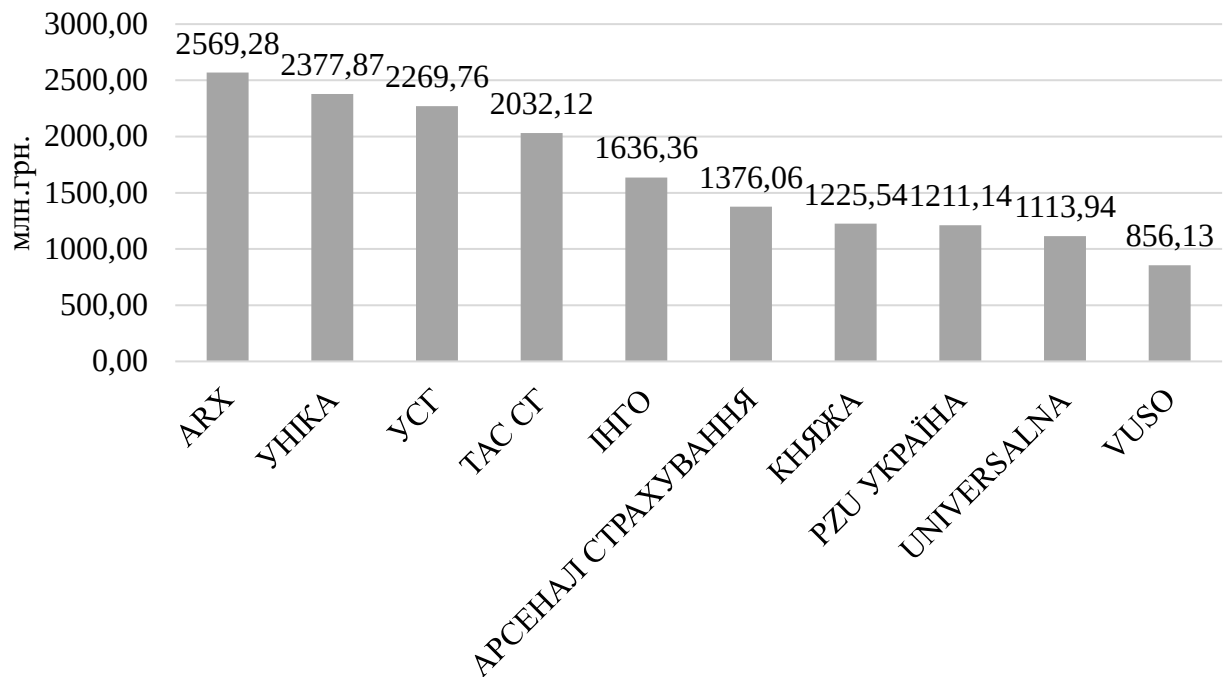


Рис. 2.3. Рейтинг найбільших страховиків за резервами,
за 6 місяців 2023 року [48]

Основна частка виплат з ризикового страхування припадає на КАСКО та ОСАЦВ, а у страхуванні життя – на накопичувальне страхування життя.

Загальний обсяг відповідальності страховиків з добровільних видів страхування склав 5,6 трлн грн, з обов’язкових видів 8,4 трлн грн. Розмір відповідальності страховиків життя перед клієнтами на кінець звітного періоду складає 160,6 млрд грн.

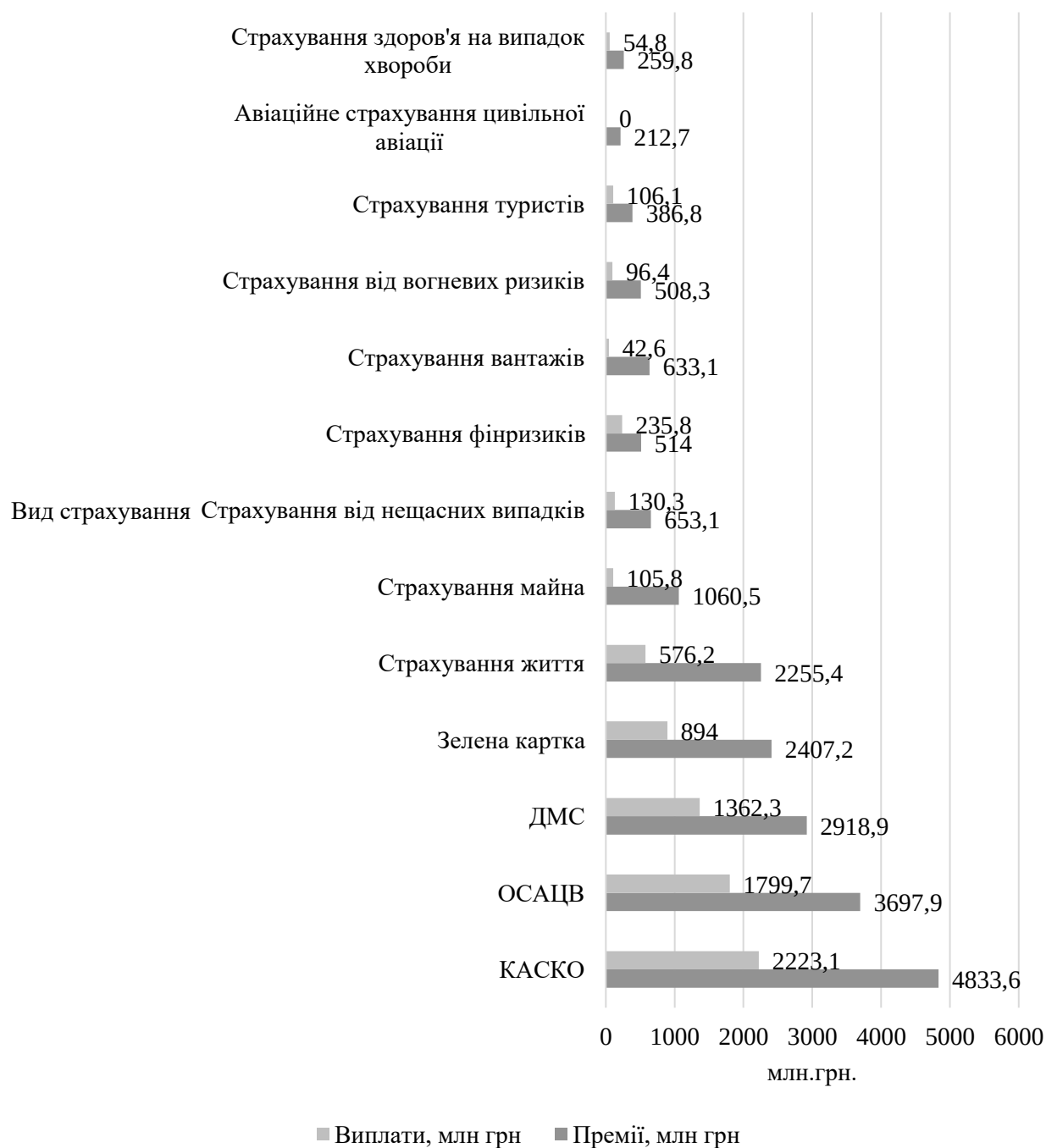


Рис. 2.4. Премії та виплати у розрізі ключових видів страхування, за 6 місяців 2023 року [48]

Як видно з рис. 2.5, найбільші суми валових премій серед ризикових страховиків були у компаній ARX, УНІКА, УСГ та ТАС СГ. При цьому найвищі темпи зростання валових премій серед ризикових страховиків у компанії UNIVERSALNA – 106,9%.

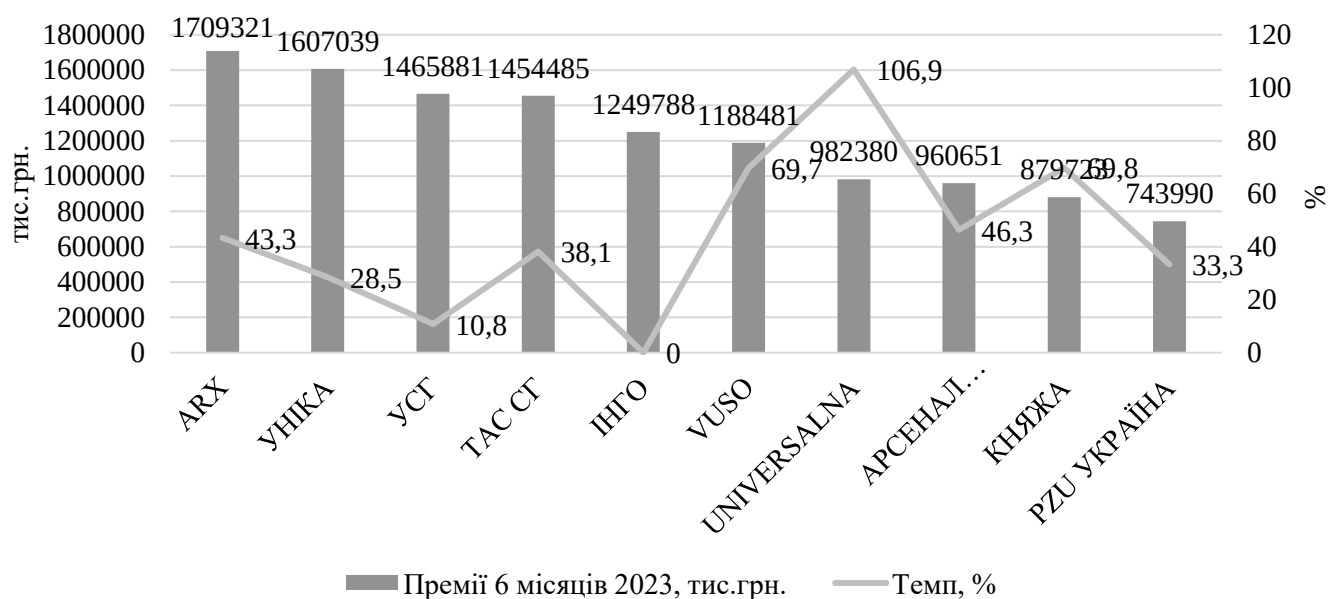


Рис. 2.5. Рейтинг найбільших ризикових страховиків за валовими преміями, за 6 місяців 2023 року [48]

Кількість договорів страхування, укладених страховиками життя протягом звітного періоду склала 788 274, у тому числі укладених на користь страхувальників 788 274 шт. Кількість фізичних осіб, застрахованих упродовж звітного періоду - 707 264 чол. Кількість фізичних осіб, застрахованих на кінець звітного періоду перевищила 3,95 млн чоловік.

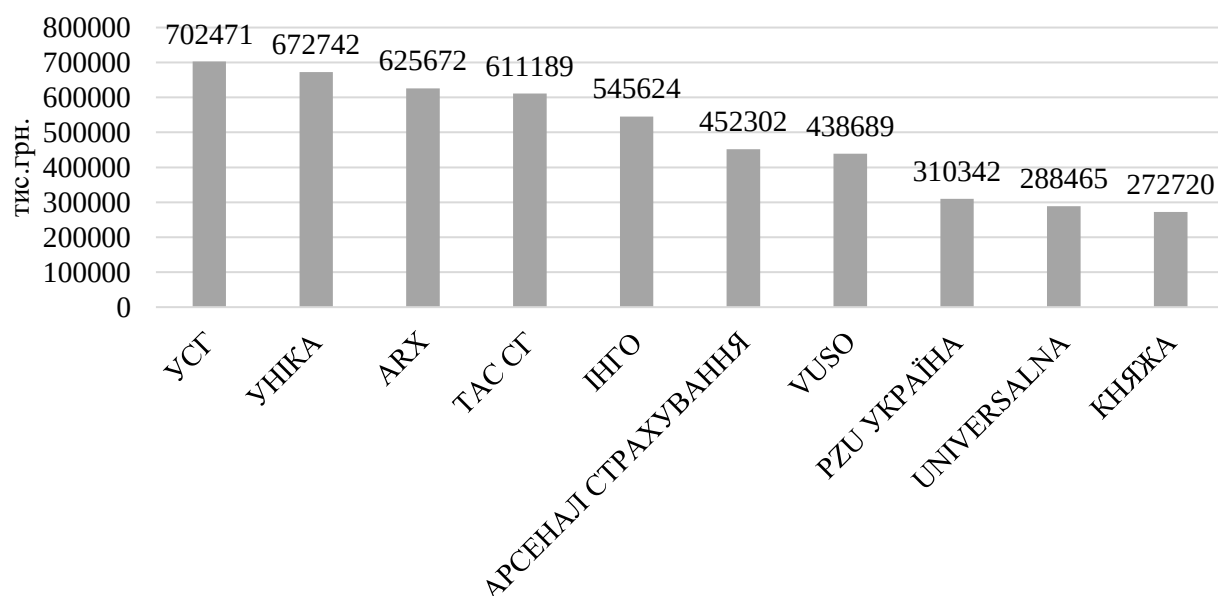


Рис. 2.6. Рейтинг найбільших ризикових страховиків за виплатами, за 6 місяців 2023 року [48]

Рейтинг страховиків життя за розміром премій за 6 місяців 2023 року з величезним відривом очолює компанія МетЛайф (рис. 2.7). Далі іде компанія ТАС, розмір премій якої майже в 4 рази менше, ніж в компанії МетЛайф. З невеликим відривом ідуть компанії ГРАВЕ УКРАЇНА Життя, РЗУ УКРАЇНА ЖИТТЯ, УНІКА ЖИТТЯ та ARX LIFE.

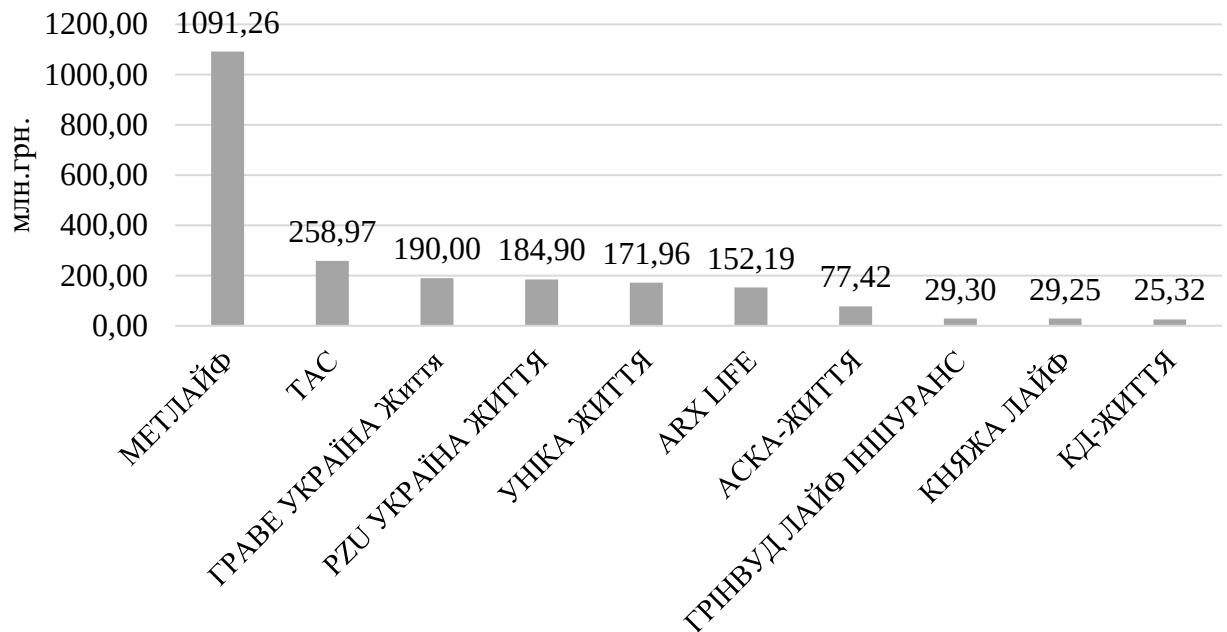


Рис. 2.7. Рейтинг страховиків життя за преміями, за 6 місяців 2023 року [48]

Як видно з таблиці 2.4, розмір страхових виплат також найбільший у компанії МетЛайф, далі в рейтингу ідуть компанії ТАС та ГРАВЕ Україна ЖИТТЯ.

Таблиця 2.4.

Рейтинг страховиків життя за виплатами, за 6 місяців 2023 року

№	Страховик	Виплати, тис. грн.
1	МЕТЛАЙФ	238223
2	ТАС	121643
3	ГРАВЕ УКРАЇНА ЖИТТЯ	92640
4	ARX LIFE	31818
5	УНІКА ЖИТТЯ	31246
6	РЗУ УКРАЇНА ЖИТТЯ	22587
7	КНЯЖА ЛАЙФ	19636
8	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	4013
9	КД-ЖИТТЯ	3331
10	АСКА-ЖИТТЯ	3217

Таблиця 2.5

Страхові виплати і кількість страхових випадків на 30.06.2023 р. [49]

Назва компанії	Страхові виплати, на 30.06.2023р., тис. грн.	В тому числі у вигляді ануїтетів, тис. грн.	Отримано від пере-страхувальників	Викупна сума, тис. грн.	Кількість страхових випадків, од.	Страхова виплата по окремому страховому випадку, тис. грн.	
							середня
МЕТЛАЙФ	238223,00	0,00	19060,00	64472,00	11 750	8034,00	20,30
ТАС	121643,00	32664,00	2887,00	22185,00	4 583	6017,00	26,50
ARX LIFE	31818,20	0,00	358,00	4,80	3 687	2950,10	8,60
УНІКА ЖИТТЯ	31246,00	0,00	0,00	17205,30	567,00	989,00	55,10
РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	22587,00	0,00	0,00	16584,00	911,00	595,00	24,80
КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	19636,10	197,00	0,00	7911,80	190,00	2310,60	103,30
ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	4013,00	1201,00	0,00	512,00	149,00	362,00	26,90
КД-ЖИТТЯ	3331,00	0,00	0,00	1755,00	83,00	327,00	40,10
АСКА-ЖИТТЯ	3217,00	91,00	0,00	2354,00	231,00	300,00	13,90
ВСЬОГО	475714,30	34153,00	22305,00	132983,90	22 151	8034,00	21,50

Наочно співвідношення розміру страхових премій та страхових виплат подано на рис. 2.8.

У перестраховування страховиками передано 2,37 млрд грн., у тому числі перестраховикам-нерезидентам 1,9 млрд грн. (з них 61 млн грн. перестрахових премій зі страхування життя).

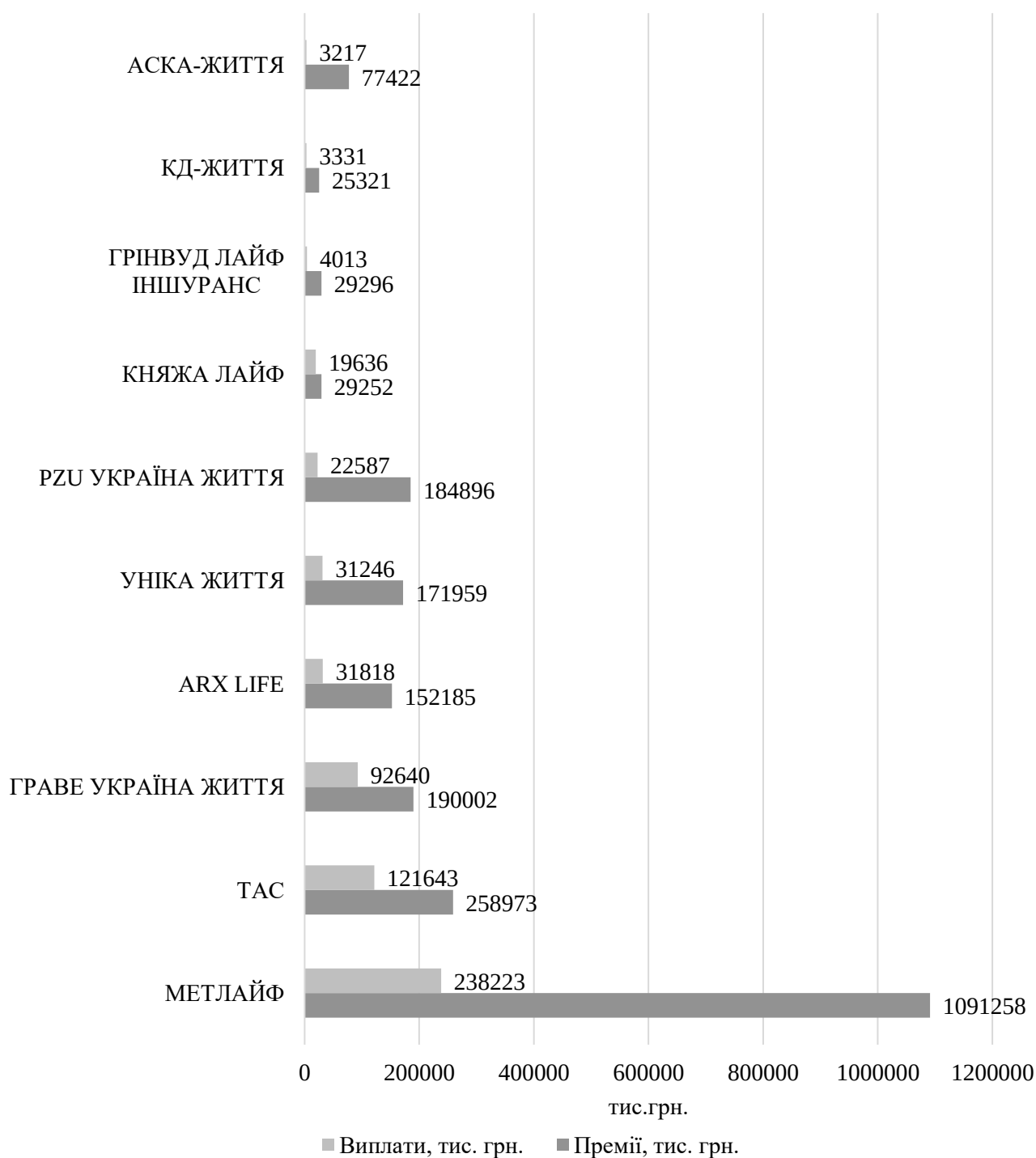


Рис. 2.8. Премії та виплати у страхуванні життя, за 6 місяців 2023 року [48]

За фінансовим результатом за 6 місяців 2023 року лідирують також компанії ARX та УНІКА. За ними іде компанія ІНГО. Фінансові результати інших компаній значно менші (рис. 2.9).

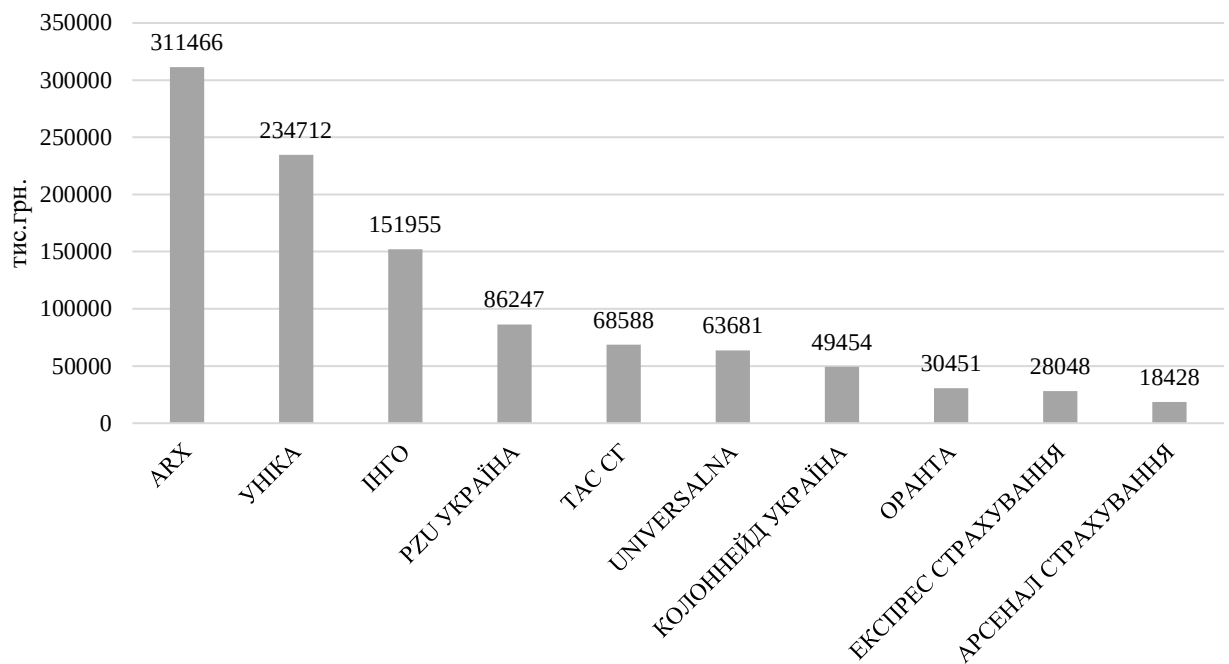


Рис. 2.9. Рейтинг найприбутковіших страховиків за фінрезультатом, за 6 місяців 2023 року [48]

Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів страхування (аквізиційні витрати) за 6 місяців 2023 року склали 5 317,4 млн грн, у тому числі на агентські винагороди - 4 898,7 млн грн. Витрати, пов'язані з врегулюванням страхових випадків, які сталися у звітному періоді - 221,3 млн грн. Інші адміністративні витрати склали 2 656,4 млн грн, інші витрати на збут послуг – 1 032 млн грн.

Витрати на оплату праці через скорочення робочих місць та виведення з ринку страховиків склали 1,62 млрд грн.

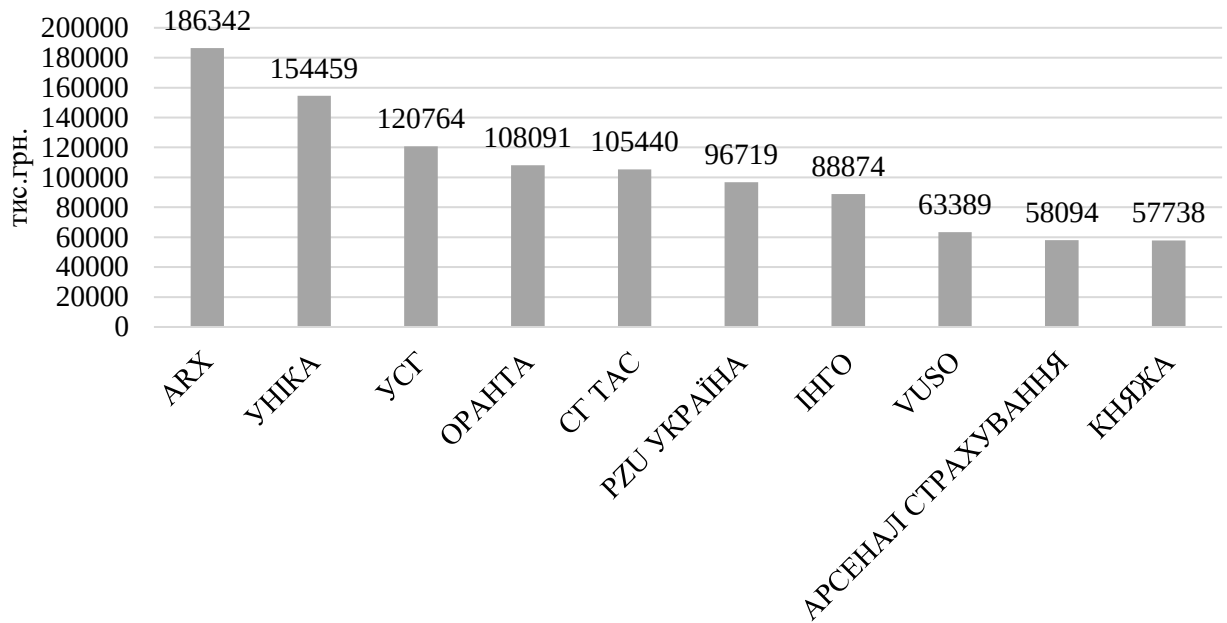


Рис. 2.10. Рейтинг страховиків за розміром витрат на зарплату співробітникам, за 6 місяців 2023 року [48]

Якщо аналізувати діяльність дев'яти страхових компаній, які займаються страхуванням життя, за перше півріччя в розрізі останніх трьох років, можна зазначити, що за розміром страхових платежів у 2022 році, порівняно з попереднім роком відбулося їх зменшення в більшій чи меншій мірі, а вже за перше півріччя 2023 року порівняно з аналогічним періодом попереднього року ситуація змінилася. (таблиця 2.6).

Для частини компаній тенденція до зменшення страхових платежів продовжилася: АСКА-ЖИТТЯ – на майже 50%, УНІКА ЖИТТЯ – на майже 22%, РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ – майже на 10%. Інші компанії змогли налагодити роботу і збільшити обсяги страхових платежів: ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС – на 34%, МетЛайф – на 16%, ARX LIFE – на 11%.

Таблиця 2.6

Страхові платежі по страхуванню життя
за 6 місяців 2023 року порівняно з 6 місяців 2022 року [48]

№	Назва компанії	Страхові платежі, тис. грн.			Темп росту, %		Зміна, тис. грн.	
		6 міс. 2023 р.	6 міс. 2022 р.	6 міс. 2021 р.	2023/2022	2022/2021	2023/2022	2022/2021
1	МЕТЛАЙФ	1091258,0	941968,0	954406,0	15,85	-1,30	149290,0	-12438,0
2	ТАС	258973,0	247555,0	359957,7	4,61	-31,23	11418,0	-112402,7
3	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАНН Я ЖИТТЯ	184896,0	205581,0	298890,0	-10,06	-31,22	-20685,0	-93309,0
4	УНІКА ЖИТТЯ	171959,0	220123,9	252750,0	-21,88	-12,91	-48164,9	-32626,1
5	ARX LIFE	152185,2	136954,0	159104,0	11,12	-13,92	15231,2	-22150,0
6	АСКА-ЖИТТЯ	77422,0	151643,0	179965,0	-48,94	-15,74	-74221,0	-28322,0
7	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	29296,0	21872,0	48959,0	33,94	-55,33	7424,0	-27087,0
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	29252,2	27425,8	34996,4	6,66	-21,63	1826,4	-7570,6
9	КД-ЖИТТЯ	25321,0	24563,0	26248,0	3,09	-6,42	758,0	-1685,0
	ВСЬОГО	2020562,4	1977685,7	2315276,1	2,17	-14,58	42876,7	-337590,4

За 6 місяців 2023 року за кількістю укладених договорів страхування лідируючі позиції належать трьом компаніям: МетЛайф – 385 тис. договорів, ARX LIFE – 221 тис. договорів, PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ – 113 тис. договорів. Серед страхувальників найбільшу частку становлять громадяни-резиденти. Виокремити можна лише компанії ARX LIFE та УНІКА ЖИТТЯ з часткою юридичних осіб-резидентів серед страхувальників 13,97% та 17,97% відповідно (таблиця 2.7).

Таблиця 2.7

Кількість договорів страхування життя та застрахованих [47]

№	Назва компанії	Кількість громадян, застрахованих на 30.06.2023 р.	в т.ч. за 6 місяців 2023 р.	Кількість договорів страхування, укладених за 6 місяців 2023 р.	Частка страхувальників в страхових платежах, %	
					громадян-резидентів	юридичних осіб-резидентів
1	МЕТЛАЙФ	866 577	404 880	384 953	96,72	3,28
2	ARX LIFE	742 402	113 130	220 851	86,03	13,97
3	УНІКА ЖИТТЯ	194 138	30 450	35 911	82,05	17,95
4	ТАС	189 145	25 190	12 933	95,04	4,96
5	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	101 472	113 135	113 135	94,87	5,13
6	АСКА-ЖИТТЯ	79 302	13 715	13 588	99,73	0,27
7	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	41 559	316	443	100,00	0,00
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	12 785	64	19	99,25	0,75
9	КД-ЖИТТЯ	11 139	567	587	98,01	1,99
	ВСЬОГО	2 238 519	701 447	782 420	94,50	5,50

Якщо аналізувати кількість громадян, застрахованих за 6 місяців 2023 року, то найбільша частка із загально обсягу належить компанії МетЛайф – 58%, ARX LIFE та PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ – по 16%, УНІКА ЖИТТЯ, ТАС, АСКА-ЖИТТЯ та інше - менше 5% (рис. 2.11).

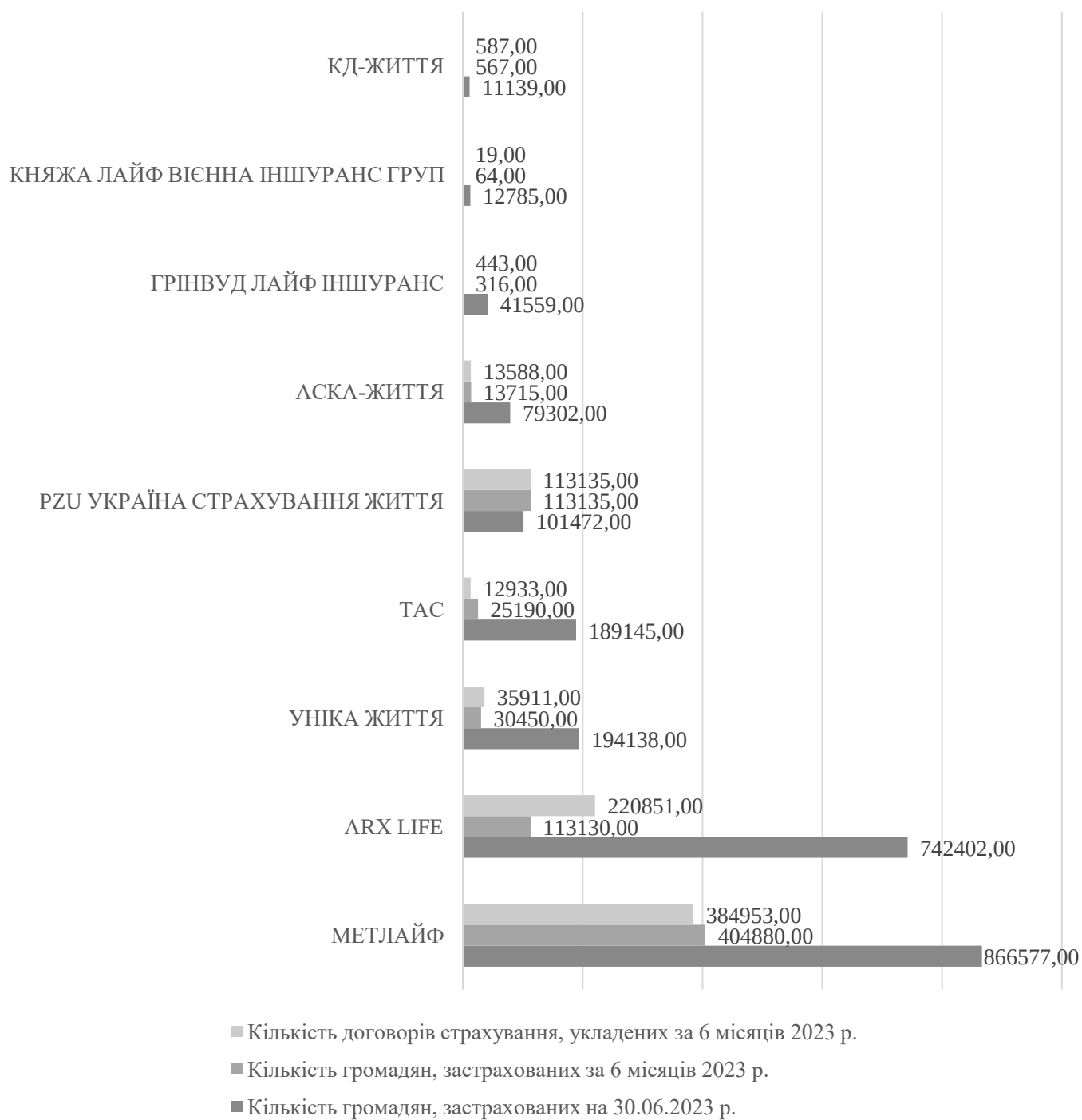


Рис. 2.11. Кількість договорів страхування життя та застрахованих

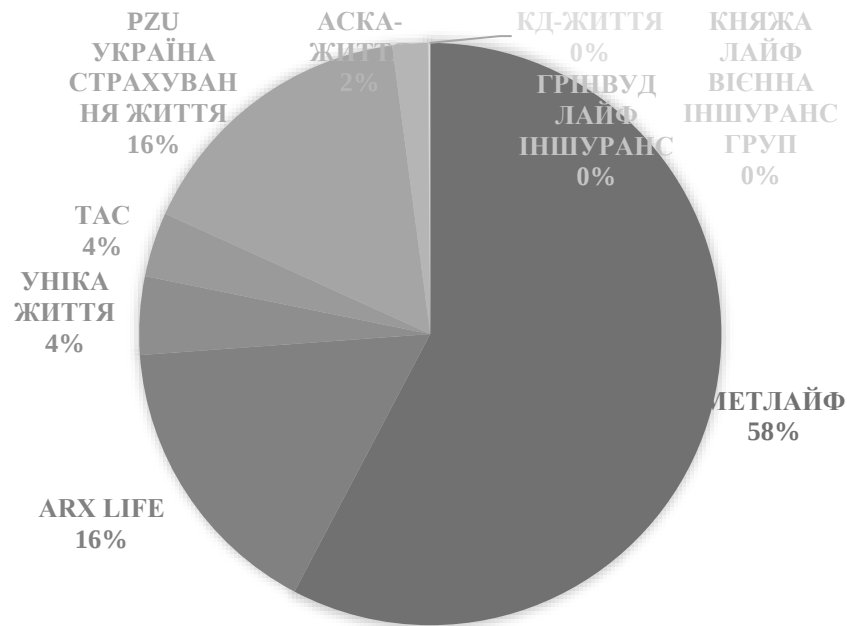


Рис. 2.12. Частка страхових компаній в загальному обсязі застрахованих громадян за 6 місяців 2023 року

Таблиця 2.8

Страхові виплати і кількість страхових випадків на 30.06.2023 р. [48]

№	Назва компанії	Страхові виплати, на 30.06.2023р., тис. грн.	В тому числі у вигляді ануїтетів, тис. грн.	Отримано від пере-страхувальників	Викупна сума, тис. грн.	Кількість страхових випадків, од.	Страхова виплата по окремому страховому випадку, тис. грн.	
								середня
1	МЕТЛАЙФ	238 223,0	0,0	19 060,0	64 472,0	11 750	8 034,0	20,3
2	ТАС	121 643,0	32 664,0	2 887,0	22 185,0	4 583	6 017,0	26,5
3	ARX LIFE	31 818,2	0,0	358,0	4,8	3 687	2 950,1	8,6
4	УНІКА ЖИТТЯ	31 246,0	0,0	0,0	17 205,3	567	989,0	55,1
5	RZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	22 587,0	0,0	0,0	16 584,0	911	595,0	24,8
6	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	19 636,1	197,0	0,0	7 911,8	190	2 310,6	103,3
7	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	4 013,0	1 201,0	0,0	512,0	149	362,0	26,9
8	КД-ЖИТТЯ	3 331,0	0,0	0,0	1 755,0	83	327,0	40,1
9	АСКА-ЖИТТЯ	3 217,0	91,0	0,0	2 354,0	231	300,0	13,9
	ВСЬОГО	475 714,3	34 153,0	22 305,0	132 983,9	22 151	8 034,0	21,5

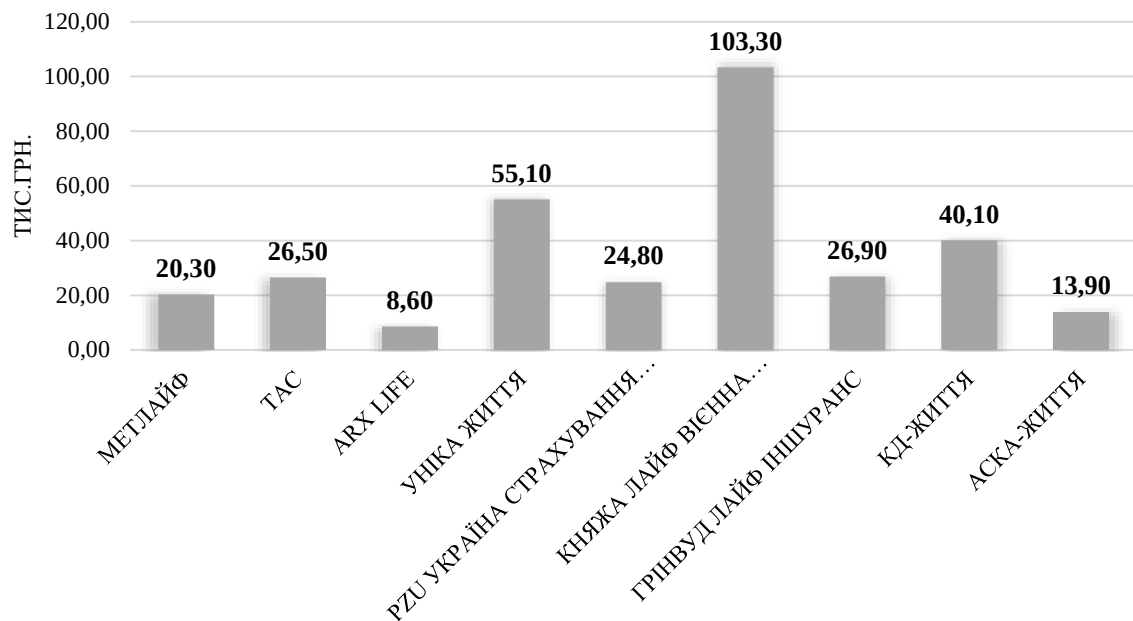


Рис. 2.13. Середня страхова виплата по окремому страховому випадку, тис.грн.

Українські страховики оплатили податок на прибуток від звичайної діяльності 855,7 млн. грн. Прибуток до оподаткування (групи прибуткових страховиків) склав 2,6 млрд грн., чистий збиток (збиткових СК) - 147,4 млн грн. Чистий фінансовий результат: чистий прибуток галузі 1,8 млрд грн, чистий збиток 216,9 млн грн [48].

2.2. Аналіз економічної діяльності страхової компанії МетЛайф Україна

Завдяки 153-річному досвіду компанія MetLife є провідним новатором та визнаним лідером у сфері планування захисту, пенсійних і заощаджувальних рішень у всьому світі. Ця компанія працює на понад 40 ринках у всьому світі завдяки органічному зростанню, придбанням, створенню спільних підприємств та іншим партнерствам. Вони зміцнюють глобальний

бренд, поширюючи основні продукти та компетенцію на ринки в усьому світі, що є важливим рушієм зростання для підприємства.

По всьому світу компанії MetLife пропонують страхування життя, від нещасних випадків і здоров'я, пенсійне страхування та накопичувальні продукти через агентів, сторонніх дистриб'юторів, таких як банки та брокери, і канали прямого маркетингу. Компанія працює з родинами, корпораціями та урядами, щоб надати їм рішення, які пропонують фінансові гарантії в їхньому житті. MetLife співпрацює з 96 із 100 провідних компаній зі списку FORTUNE 500® у Сполучених Штатах [50].

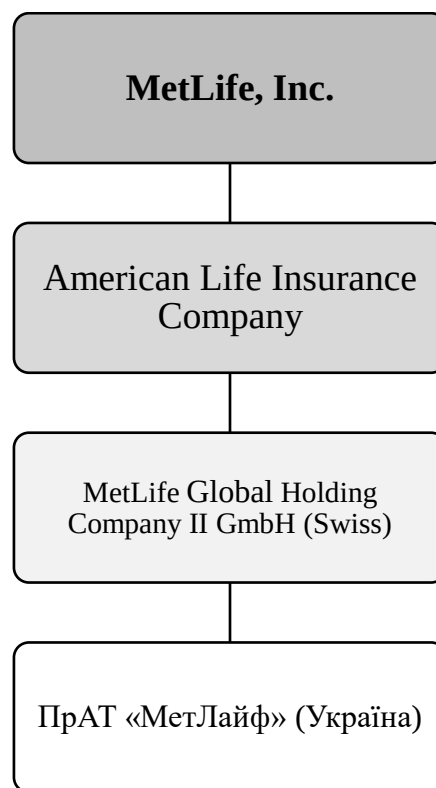


Рис. 2.14. Взаємозв'язок ПрАТ «МетЛайф» (Україна) з головною компанією MetLife

MetLife, Inc. та її дочірні компанії отримали фінансову стійкість та/або кредитні рейтинги від різних рейтингових агентств. Рейтинги фінансової стійкості страховика представляють думку рейтингових агентств щодо спроможності страхової компанії виплачувати зобов'язання за страховими

полісами та контрактами відповідно до їх умов, а не є оцінками, спрямованими на захист інвесторів у цінні папери MetLife, Inc.

Кредитні рейтинги – це думки кожного агентства щодо конкретних цінних паперів і договірних фінансових зобов’язань, а також спроможності та готовності емітента виконати ці зобов’язання у відповідний термін. Ані фінансова стійкість страховика, ані кредитні рейтинги не є констатацією фактів і не є рекомендаціями щодо придбання, утримання чи продажу будь-яких цінних паперів, контрактів чи полісів. Кожен рейтинг слід оцінювати незалежно від будь-якого іншого рейтингу. Наступні діаграми містять рейтинги для певних компаній підприємства MetLife. Для отримання додаткової інформації про певний рейтинг або інформацію про рейтинги інших компаній MetLife, які не наведені нижче, відвідайте веб-сайт відповідного рейтингового агентства.

Рейтинги наведено станом на 2 серпня 2023 р. Прогноз стабільний, якщо не вказано інше.

Таблиця 2.9

Рейтинги фінансової стійкості страховика

	Компанія AM Best	Рейтинги Fitch	Служба інвесторів Moody's	Standard & Poor's
Американська компанія страхування життя	Не оцінено	Не оцінено	A1	AA-
Столична компанія зі страхування життя	A+	AA-	Aa3	AA-
MetLife Insurance KK (MetLife Japan)	Не оцінено	Не оцінено	Не оцінено	AA-
Страхова компанія Metropolitan Tower Life	A+	AA-	Aa3	AA-

Нижче подано інформацію про категорії рейтингу фінансової стійкості страховика.

Таблиця 2.10

Кредитні рейтинги MetLife [50]

	Компанія AM Best	Рейтинги Fitch	Служба інвесторів Moody's	Standard & Poor's
Комерційні папери MetLife Funding, Inc	АМБ-1+	F1+	П-1	A-1+
Комерційні папери MetLife, Inc	АМБ-1	F1	П-2	A-2
MetLife, Inc. Старший незабезпечений борг	a-	A-	A3	A-
Субординований борг MetLife, Inc	bbb	BBB	Baa2	BBB
Цінні папери MetLife Capital Trust IV	bbb	BBB	Baa2	BBB
MetLife, Inc. Некумулятивні безстрокові привілейовані акції (серії C, D, E, F i G)	bbb	BBB	Baa2	BBB
MetLife, Inc. Некумулятивні безстрокові привілейовані акції (серія A)	bbb	BBB	Baa3	BBB-
Надлишок векселів Metropolitan Life Insurance Company	a	A	A2	A

Рейтингові категорії в будь-якому заданому ранзі не є еквівалентними одна одній (Табл. 2.11).

МетЛайф пропонує універсальні послуги, що включають широкий вибір страхових продуктів для фізичних осіб та комплексні страхові програми для бізнесу:

- страхування життя;
- страхування від нещасних випадків;
- страхування у разі можливої втрати працездатності;
- страхування на випадок серйозних проблем зі здоров'ям (інсульт, інфаркт, онкологічні захворювання);
- страхування жінок на випадок онкологічного діагнозу;
- страхування для дітей від критичних захворювань, тощо.

Таблиця 2.11

Категорії рейтингу фінансової стійкості страховика [50]

ранг	АМ Бест	Фітч	Moody's	Standard & Poor's
1	A++ = Покращений	AAA = винятково сильний	Aaa = Найвища якість	AAA = Надзвичайно сильний
2	A+ = Покращений	AA+ = Дуже сильний	Aa1 = Висока якість	AA+ = Дуже сильний
3	A = Відмінно	AA = дуже сильний	Aa2 = Висока якість	AA = дуже сильний
4	A- = Відмінно	AA- = Дуже сильний	Aa3 = Висока якість	AA- = Дуже сильний
5	B++ = Добре	A+ = Сильний	A1 = Верхній Середній	A+ = Сильний
6	B+ = Добре	A = Сильний	A2 = Верхній Середній	A = Сильний
7	B = Чесно	A- = Сильний	A3 = верхній середній	A- = Сильний
8	B- = Чесно	BBB+ = добре	Baa1 = Середній	BBB+ = добре
9	C++ = маргінальний	BBB = Добре	Baa2 = Середній	BBB = Добре
10	C+ = граничний	BBB- = Добре	Baa3 = Середній	BBB- = Добре
11	C = Слабкий	BB+ = помірно слабкий	Ba1 = Спекулятивний із значним кредитним ризиком	BB+ = маргінальний
12	C- = Слабкий	BB = помірно слабкий	Ba2 = Спекулятивний із значним кредитним ризиком	BB = маргінальний
13	D = Погано	BB- = помірно слабкий	Ba3 = Спекулятивний із значним кредитним ризиком	BB- = Маргінальний
14	E = під наглядом регулятора	B+ = Слабкий	B1 = Спекулятивний з високим кредитним ризиком	B+ = Слабкий
15	F = У ліквідації	B = Слабкий	B2 = Спекулятивний з високим кредитним ризиком	B = Слабкий
16	S = Підвішений	B- = Слабкий	B3 = Спекулятивний з високим кредитним ризиком	B- = Слабкий
17		CCC = дуже слабкий	Ca1 = Спекулятивний з дуже високим кредитним ризиком	CCC+ = дуже слабкий
18		CC = Надзвичайно слабкий	Ca2 = Спекулятивний з дуже високим кредитним ризиком	CCC = дуже слабкий
19		C = Засмучений	Ca3 = Спекулятивний з дуже високим кредитним ризиком	CCC- = дуже слабкий
20			Ca = дуже спекулятивний	CC = Надзвичайно слабкий
21			C = найнижчий рейтинг	SD або D = Вибіркове значення за замовчуванням або за замовчуванням

Загальна сума страхових виплат, здійснених ПрАТ «МетЛайф» з 2003 по 2023 роки перевищує 1,5 млрд. гривень, з яких більше 583млн. грн. — виплати з дожиття до закінчення дії договорів довгострокового страхування життя.

За даними рейтингового видання «Insurance Top» ПрАТ «МетЛайф» є беззаперечним лідером вчоргове за такими показниками [46]:

- обсяг зібраних страхових премій компанії – 2,1 млрд. грн.;
- обсяг страхових резервів – 5 млрд. грн.;
- обсяг страхових активів – 6,1 млрд. грн.;
- обсяг страхових виплат - 354 млн. грн.;

ПрАТ «МетЛайф» є членом Національної Асоціації Страховиків України (НАСУ), Американської Торгівельної палати та Європейської Бізнес Асоціації.

Приватне акціонерне товариство «МетЛайф» створено з метою формування ринкових відносин, розширення страхового простору та отримання прибутку в інтересах акціонерів Товариства шляхом надання послуг із страхування життя згідно із Законом України «Про страхування» та здійснення господарської діяльності у сфері страхування, перестрахування і фінансової діяльності, пов'язаної з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням.

Нерозподілений прибуток Товариства станом на 31 грудня 2022 року складає 503,273 тис. грн. За результатами діяльності за 2022 рік Компанія отримала прибуток 442,920 тис. грн, що на 210.62% більше у порівнянні з минулим роком. У минулому 2021 році Компанія мала прибуток у сумі 142,591 тисяч гривень.

Значними факторами ризику, що впливали на діяльність Страховика протягом 2022 року, стали: військова агресія російської федерації, запроваджений внаслідок цього Указом Президента України від 24 лютого 2022 року №64/2022 режим воєнного стану, окупація та бойові дії на території окремих регіонів країни, масова міграція населення як в межах країни, так і за кордон, економічна нестабільність, коливання курсу національної валюти,

встановлені Національним банком України обмеження на купівлю валюти тощо. З 24 лютого 2022 року на усій території України було введено режим воєнного стану, окремі території були окуповані, частина територій опинилась в зоні бойових дій та/або піддавалась обстрілам з боку окупантів. Це призвело до порушень операційної діяльності, а також до сповільнення економічного зростання і значної волатильності на фінансових ринках. З міркувань безпеки Товариством впроваджено план, за яким усі співробітники працювали віддалено. На думку Страховика, збройна агресія Російської Федерації, безумовно, негативно позначилась на його діяльності, проте Товариству вдалося зберегти міцні лідируючі позиції на ринку послуг страхування життя в Україні. Так, за показником загального розміру зібраних страхових внесків Товариство посідає перше місце серед усіх страхових компаній, що надають послуги зі страхування життя. Вказаний показник зменшився на 1.4 % порівняно із його розміром у 2021 році. Станом на грудень 2022 року частка ринку послуг зі страхування життя, яку обіймає Товариство, становить 47.07%.

Минулого року в умовах воєнного стану МетЛайф стала єдиною компанією серед life-страховиків, яка не втратила обсяги бізнесу, а навіть збільшила їх, зібравши понад 2,1 млрд грн страхових платежів (приріст 0,62% у порівнянні із показником 2021-го). Майже 90% від цієї суми становили платежі за договорами накопичувального страхування.

За даними НБУ, за 2022 рік частка МетЛайф на ринку страхування життя зросла на 8% та становить 44% від сумарних обсягів премій усієї індустрії. У 2022 році компанія здійснила понад 22,6 тисяч страхових виплат клієнтам на загальну суму майже 355 млн грн (+14% до обсягу виплат 2021 року). Виплати МетЛайф на користь клієнтів склали 40% загального обсягу виплат українського ринку страхування життя [49].

Найбільше коштів було сплачено за такими страховими випадками як дожиття до певного віку, травми, необхідність хірургічних втручань та госпіталізації, діагностування критичного захворювання. Крім того, з початку повномасштабної війни МетЛайф в індивідуальному порядку розглядала та

проводила виплати клієнтам-цивільним особам, які постраждали внаслідок бойових дій. Станом на 01.04.2023 компанія прийняла рішення про виплату по 1333 таких випадках на загальну суму більше 22,8 млн грн.

Активи МетЛайф станом на 31.12.2022 перевищили 6,15 млрд грн (+27,8% порівняно з показником 2021 року) та склали 30% сукупних активів галузі. Страхові резерви компанії збільшилися на 19,2% до 5,0 млрд грн та склали 29% сумарних резервів ринку страхування життя.

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ЛОГІСТИКИ У СТРАХОВІЙ КОМПАНІЇ, ЩО ЗАЙМАЄТЬСЯ СТРАХУВАННЯМ ЖИТТЯ

3.1. Проблеми страхового ринку України

Страховому ринку України притаманні проблеми та характеристики, які склалися у довоєнний період та посилились військовими діями по усій території держави. Врахувати та об'єктивно проаналізувати виявлені хронічні проблеми та новостворені з боку рф можна за допомогою методичного підходу PEST-аналізу. Виокремлення джерел існуючих проблем за напрямками політичного, економічного, соціального та технологічного векторів допоможе виявити перспективні інструменти подолання загроз та використання можливостей розвитку страхового ринку.

SWOT-аналізу українського ринку страхових послуг. SWOT-аналіз включає в себе аналіз сильних та слабких сторін (Strengths, Weaknesses) ринку, а також можливостей та загроз (Opportunities, Threats), з якими він стикається (Табл. 3.1).

Таблиця 3. 1

SWOT-аналіз українського ринку страхових послуг

Сильні сторони (Strengths):	Слабкі сторони (Weaknesses):
1. Диверсифікація продуктів: Ринок пропонує широкий спектр страхових продуктів - медичне страхування, автострахування, страхування майна тощо. 2. Розвинена інфраструктура: Наявність багатоагентських мереж, онлайн-платформ та мобільних додатків для зручного оформлення страхових полісів. 3. Зростання освіти: Зростаюча свідомість клієнтів про важливість страхування та його переваги. 4. Законодавча база: Покращення законодавства щодо страхування та фінансової діяльності. 5. Значний потенціал росту: Заходи до соціального захисту та підвищена увага до безпеки підтримують попит на страхові послуги.	1. Низька популярність страхування: Відсутність повного розуміння індивідуальних потреб в страхуванні в більшості населення. 2. Велика кількість незастрахованих об'єктів: Багато майна та осіб не застраховані через низьку освіченість та обмежені фінансові можливості. 3. Складний процес врегулювання збитків: Довгий та важкий процес виплати компенсацій може призводити до незадоволеності клієнтів. 4. Конкуренція: Зростаюча конкуренція на ринку може призвести до зниження цін та маржі страхових компаній. 5. Фінансова незахищеність: Деякі компанії можуть стикатися з фінансовими проблемами під час великих страхових подій.

Продовження таблиці 3.1

Можливості (Opportunities):	Загрози (Threats):
1. Розвиток онлайн-продажів: Використання цифрових платформ для зручного оформлення та управління страховими полісами. 2. Розширення продуктової лінійки: Запровадження нових страхових продуктів, що відповідають сучасним потребам клієнтів. 3. Партнерства з іншими галузями: Співпраця з банками, автодилерами та іншими галузями для спільної пропозиції комплексних послуг. 4. Зростання економіки: Збільшення доходів населення може призвести до збільшення попиту на страхові послуги. 5. Зростання середнього класу: За підтримки економічного розвитку може збільшитися платоспроможний попит на страхові послуги.	1. Зміни в законодавстві: Нові правила та регуляції можуть вплинути на операційну діяльність страхових компаній. 2. Економічні кризи: Спад економіки може зменшити платоспроможність клієнтів і попит на страхові послуги. 3. Кількісний аспект: Зростання кількості страхових компаній може призвести до роздрібнення ринку та погіршення умов конкуренції. 4. Війна: Нестабільність, зростання ризиків можуть негативно вплинути на прийняття рішення про страхування та створюють негативну ситуацію для компанії. 5. Зміна у споживчій поведінці: Зміни в попиті та поведінці клієнтів можуть вплинути на вибір страхових продуктів.

За допомогою цього аналізу можна отримати глибше розуміння ситуації на ринку страхових послуг в Україні і виявити можливості для подальшого розвитку та вдосконалення маркетингових стратегій.

Переважає більшість проблем розвитку страхового ринку України мають тривалий характер (табл. 3.2).

У частині політичного вектору впливу на страховий ринок найсерйознішою і досить тривалою проблемою у вітчизняній практиці є відсутність досконалого законодавства щодо сприяння розвитку страхового ринку, формування і використання страхових резервів, перешкоджання проведенню сумнівних операцій тощо. У листопаді 2021 р. цю проблему частково вирішено, оскільки прийнято новий Закон України «Про страхування», який суттєво врегульовує низку процедур страхової діяльності, однак він вводиться в дію з 2024 р., що досі не дає можливості повноцінно оцінити його дієвість.

Таблиця 3.2

PEST-аналіз проблем і перспектив розвитку страхового ринку України

Вектор	Довоєнний період	Період воєнного стану	Можливості та перспективи
Політичний	– недосконале законодавство; – відсутність повноцінної підтримки учасників ринку; – необхідність розробки проектів державно-приватного партнерства	– спрощення регуляторних вимог	– посилення регуляторного впливу; – впровадження в дію оновленого закону України «Про страхування»
Економічний	– підстави для ухилення від сплати податків; – підстави для виведення капіталу; – нераціональні механізми розміщення страхових ресурсів; – невисока рентабельність; – низька інвестиційна привабливість галузі – необхідність підвищення рівня управління в страхових компаніях	– загрози стабільності діяльності страховиків і страхувальників; – скорочення кількості договорів страхування; – зростання кількості страхових випадків, зокрема, в медичному страхуванні	– формування програм страхування ризиків у будівництві, енергетиці, інфраструктурі тощо; – акцентування особистого медичного страхування
Соціальний	– низька платоспроможність населення; – недостатня довіра до операторів ринку	– зниження платоспроможності населення; – міграція та еміграція клієнтів страхових компаній	– утримання та нарощення досягнутого рівня довіри до операторів ринку; – підвищення культури страхування
Технологічний	– невідповідність структури активів багатьох страховиків взятим на себе зобов'язанням; – необхідність підвищення якості послуг; – необхідність розширення переліку послуг; – необхідність інноваційності в управлінні та обслуговуванні	– відсутність програм страхування воєнних ризиків; – тимчасова обмеженість обслуговування частини клієнтів	– ефективне впровадження дистанційних способів урегулювання страхових випадків – розширення переліку страхових послуг та підвищення їх якості

Крім того, в межах держави повинна бути запроваджена система повноцінної підтримки учасників ринку профільними асоціаціями та професійними об'єднаннями, що сприятиме зацікавленості самих учасників ринку і підвищенню довіри з боку населення.

Воєнний стан в Україні спричинив додаткові політичні виклики, які згубно діють на розвиток страхового ринку. Так, спрощення регуляторних вимог під час воєнного стану для підтримки і налагодження роботи ринку призвело до виявлення суттєвих порушень деякими компаніями необхідних фінансових нормативів, що наразі загрожує стабільності ринку та може знизити рівень довіри до операторів ринку. Подолати цю проблему можливо лише шляхом повернення до чітких регуляторних вимог і неухильного їх виконання.

Окремої уваги у частині політичних викликів заслуговує необхідність розробки проектів державно-приватного партнерства, зокрема, щодо формування організацій для покриття післявоєнних ризиків. Такі проекти можуть покривати частину завданих країною-агресором збитків і, при цьому, не завдавати значної шкоди окремим страховим компаніям.

Серед проблем економічного вектору надзвичайно гостро постає багаторічна проблема використання страхування для ухилення від сплати податків або виведення капіталу через страхування. Окремі суб'єкти господарювання, які практикують використання механізмів тіньового обігу капіталу чи відмивання нелегальних грошових потоків використовують страхування в таких цілях і, як наслідок, спричиняють необ'єктивне відображення результатів своєї господарської діяльності, зниження доходів місцевих та державного бюджетів і стримують темпи економічного зростання. Вирішення цієї проблеми можливе завдяки посиленню регуляторного впливу та удосконаленню законодавства, що сприятиме розвитку ринку страхування загалом.

В розвинутих економіках сформовані на ринку страхування ресурси спрямовуються у розвиток економіки держави, зокрема в інвестиційні проекти, на підтримку пріоритетних сфер і галузей. Натомість в Україні досі залишаються невідпрацьованими механізми розміщення страхових ресурсів, які розміщуються нерационально та не сприяють розвитку економіки держави [51, 52]. Для вирішення цієї проблеми в державі мають бути оприлюднені

низка інвестиційних та інноваційних проєктів, впровадження яких гарантуватиметься державою, а страхові компанії вкладатимуть в такі проєкти мобілізовані кошти, очікуючи їх ефективного використання та примноження.

Окрема увага має бути приділена вирішенню проблеми низької мотивації страховиків через обмеження щодо рентабельності страхової діяльності. Водночас, ця проблема породжує наступну – низьку інвестиційну привабливість галузі для потенційних інвесторів, які могли б вкладати кошти у власний капітал страхових компаній, посилюючи їх капіталізацію. Однак, вирішення цієї проблеми має базуватися на оптимальному збалансуванні інтересів усіх сторін страхових відносин: страхувальників, страховиків, потенційних інвесторів і держави, що дасть можливість підвищити конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість страхових компаній та не втратити довіри клієнтів до операторів ринку.

Ще один економічний аспект розвитку страхового ринку, який носить системний тривалий характер і потребує вирішення, – недостатній рівень менеджменту в страхових компаніях, який стримує оперативність та мобільність управління, спричиняє приховування чи викривлення показників діяльності страхових компаній, що в результаті спричиняє погіршення іміджевих позицій страховиків серед населення.

Економічні виклики воєнного часу значно посилили проблеми страхового ринку. На перших етапах воєнного вторгнення країни-агресора на територію України було втрачено певну частину постійних клієнтів, які мігрували, емігрували чи загинули. Відновлення та розширення зв'язків забезпечило певні темпи відновлення ринку, однак ці взаємовідносини потребують удосконалення. Зокрема, з боку страхових компаній повинні бути розроблені і впроваджені програми страхування ризиків у тих сферах, які нині стали пріоритетними: будівництва, енергетики, інфраструктури, аграрного виробництва та інших, які сприятимуть відбудові економіки держави. Окремо, слід акцентувати увагу на розвитку особистого медичного страхування, яке

сприятиме фінансуванню вторинної та третинної ланок медичної сфери, що наразі зумовлено високою потребою [53].

У частині соціального вектору впливу на страховий ринок тривалими і системними проблемами виступають низька платоспроможність населення та недостатній рівень довіри до операторів страхового ринку. Під час воєнних дій існуючі проблеми значно посилились обтяжившись додатково проблемою міграції та еміграції населення. Їх вирішення має здійснюватися комплексно, як з боку регулятора (нагляд за високою якістю наданих послуг) і страхових компаній (дотримання належного рівня ділової репутації і підвищення якості управління), так і з боку населення (усвідомлення потреби у страхуванні та підвищення культури страхування). У цьому контексті особливо важливим є утримання та наступне нарощення рівня довіри населення до страхових компаній та ринку загалом.

Проблеми технологічного характеру пов'язанні, передусім, із внутрішніми особливостями ведення страхової діяльності страховими компаніями, такими як невідповідність структури активів багатьох страховиків взятим на себе зобов'язанням. Таке технічне упущення в управлінні компанією досить часто призводить до її банкрутства. Крім того, глобалізаційні процеси на світовому ринку страхування спонукають вітчизняні компанії до використання інноваційних фінансових технологій, які здатні заощаджувати фінансові ресурси, ефективно управляти сформованими капіталами, трудовими і матеріальними ресурсами.

Водночас, воєнний період в Україні спричинив додаткові виклики технологічного характеру, такі як непередбачена відсутність особливого виду страхування – воєнних ризиків. Поступова поширеність у практиці страхових компаній договорів щодо воєнних ризиків сприятиме розробці специфічних страхових продуктів, які будуть покривати післявоєнні ризики, такі як спрацювання мін, неконтрольовані розриви боєприпасів тощо. Крім того, впродовж 2022 р. уже було досягнуто ефективного впровадження дистанційних способів урегулювання страхових випадків, наприклад,

договорів «автоцивілки», медичного добровільного страхування [52]. Отже, страховий ринок України за усіма виділеними векторами наразі перебуває у стані поступового відновлення від шокового стану у зв'язку з військовою агресією, водночас він напрацьовує низку інструментів та має потужні перспективи, які здатні позитивно вплинути на розвиток самого страхового ринку та економіки держави загалом.

Таким чином, встановлено, що сучасні тенденції страхового ринку України характеризуються повільними темпами розвитку. На стриману і періодично суперечливу динаміку процесів розвитку страхового ринку України впливає низка чинників політичного, економічного, соціального та технологічного характеру, окремі з яких сформувалися ще у довоєнний період, а окремі породженні воєнним часом.

Зокрема, серед політичних проблем можна виділити відсутність досконалого законодавства щодо сприяння розвитку страхового ринку, формування і використання страхових резервів, перешкоджання проведенню сумнівних операцій. Серед проблем економічного вектору можна акцентувати увагу на проблемі використання страхування для ухилення від сплати податків або виведення капіталу через нього. Найбільш значущою проблемою соціального характеру можна визнати низьку платоспроможність населення та недостатній рівень довіри до операторів страхового ринку. У складі технологічних проблем можна виокремити: невідповідність структури активів багатьох страховиків взятим на себе зобов'язанням; необхідність підвищення якості послуг; необхідність розширення переліку послуг; необхідність інноваційності в управлінні та обслуговуванні; відсутність програм страхування воєнних ризиків; тимчасова обмеженість обслуговування частини клієнтів. Страховий ринок України наразі напрацьовує низку інструментів та має потужні перспективи, які здатні позитивно вплинути на розвиток самого страхового ринку та економіки держави загалом.

Війна має значний вплив на ринок страхових послуг в Україні:

1. Збільшений попит на деякі види страхування:

У період військових дій та конфлікту збільшується попит на страхування життя та здоров'я, а також медичне страхування. Люди шукають захист від можливих ризиків, пов'язаних зі здоров'ям та безпекою.

2. Зростання ризиків для страхових компаній:

Під час конфлікту може збільшитися ризик для страхових компаній, особливо тих, які пропонують страхування майна. Ризики збитків через пошкодження майна або інфраструктури можуть зростати.

3. Зміна пріоритетів клієнтів:

Споживачі можуть пересвідчитися в необхідності страхування під час конфлікту, звертаючи більше уваги на забезпечення своєї безпеки та майна.

4. Зміни у страхових ризиках:

Під час війни можуть змінюватися характеристики страхових ризиків. Наприклад, ризики крадіжок та пошкоджень можуть бути пов'язані з військовими діями, що може вплинути на ставки страхування.

5. Вплив на страхову платоспроможність:

Економічний вплив війни може вплинути на фінансову стійкість компаній та клієнтів. Спад доходів може призвести до зменшення спроможності споживачів платити за страхові поліси.

6. Потреба у нових страхових продуктах:

Зростання ризиків може призвести до зміни вимог до страхування. Нові види страхування, наприклад, страхування від тероризму чи геополітичних ризиків, можуть стати актуальними.

7. Невизначеність та зміни в законодавстві:

Війна може спричинити невизначеність у страховому ринку та зміни в законодавстві, що регулює страхову діяльність.

3.2. Шляхи удосконалення логістики у страховій компанії, що займається страхуванням життя

Логістика в страховій компанії, особливо в галузі страхування життя, відіграє важливу роль у забезпеченні оптимальної функціонуючої системи та задоволенні потреб клієнтів. Це включає в себе керування різними видами ресурсів та процесів з метою забезпечення якості обслуговування та мінімізації ризиків. Ключові аспекти логістики в страхуванні життя:

1. Управління інформацією. Логістика включає в себе збір, обробку та аналіз великих обсягів інформації. Ця інформація стосується клієнтів, полісів, ризиків та виплат. Вона допомагає приймати рішення щодо страхових полісів та виплат, а також управляти ризиками.

2. Економічний аналіз. Логістика допомагає збирати та обробляти дані для аналізу, який використовується для визначення страхових премій та ризиків. Це допомагає компанії встановити конкурентоспроможні тарифи та забезпечити стійкість фінансових ресурсів.

3. Управління ризиками. Логістика включає в себе розробку стратегій управління ризиками, включаючи визначення ризиків, їх оцінку та розробку планів для мінімізації наслідків негативних подій.

4. Управління фінансами. Логістика допомагає визначити потреби в фінансових ресурсах для забезпечення страхових виплат та управлінням інвестиціями компанії.

5. Обробка та підтримка клієнтів. Логістика також включає в себе обробку заявок, виплат та запитів клієнтів. Ефективний процес обслуговування клієнтів важливий для задоволення їхніх потреб.

6. Управління ланцюгом постачання. У деяких випадках, логістика включає управління постачанням та роботу з постачальниками, які надають послуги компанії, такі як системи обробки даних або послуги зберігання документів.

Узгоджена робота цих елементів логістики допомагає страховим компаніям ефективно керувати своєю діяльністю, зменшувати ризики та забезпечувати якісне обслуговування клієнтів в галузі страхування життя.

MetLife представлена на ринку України з 2002 року та впевнено зберігає за собою лідерські позиції вже понад 21 рік. За брендом МетЛайф в Україні стоїть 155-річна історія, досвід провідних спеціалістів та довіра мільйонів клієнтів по усьому світу [50].

Компанія МетЛайф являється мережевою компанією. Реалізація страхового продукту кінцевому клієнту здійснюється через партнерів, які мають статус фізичної особи підприємці, взаємодіють з брокерами, які, в свою чергу, взаємодіють з головним офісом компанії МетЛайф в Україні (рис. 3.1). Великих брокерів на ринку страхових послуг три – СтарЛайф, ЄвроЛайф та УЛайф. Кількість партнерів велика і кожен з них може взаємодіяти з партнерами нижчого рівня.

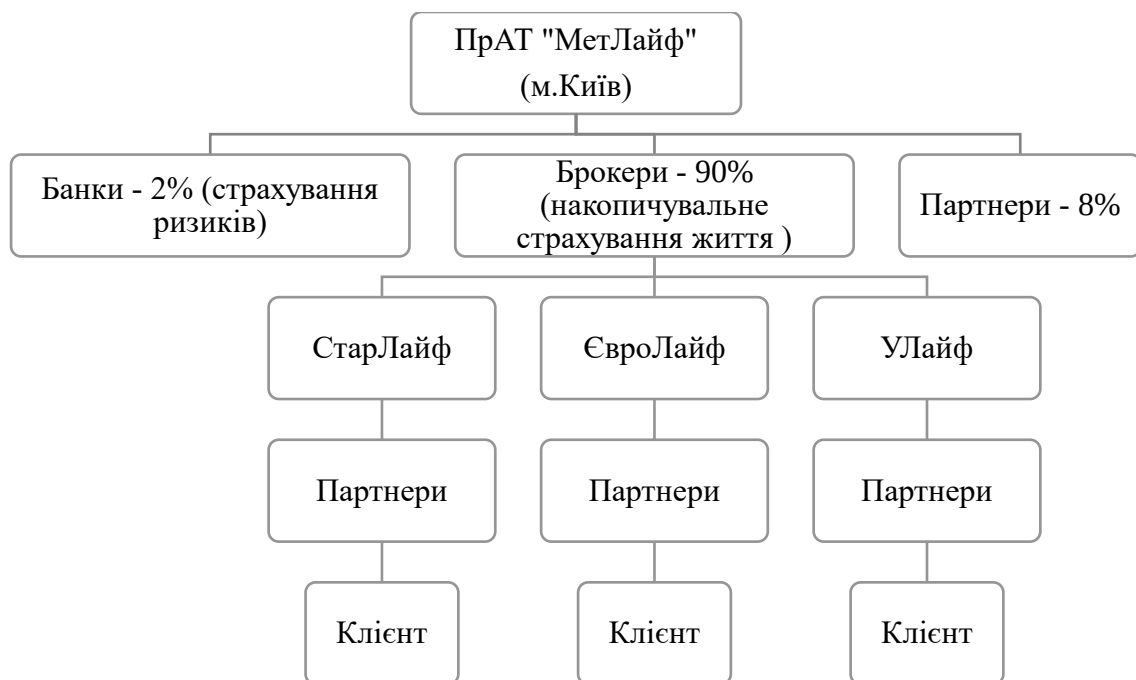


Рис. 3.1. Система взаємодії страхової компанії МетЛайф з клієнтами

Логістичні потоки в даній страховій компанії буде мати наступний вигляд (рис. 3.2)

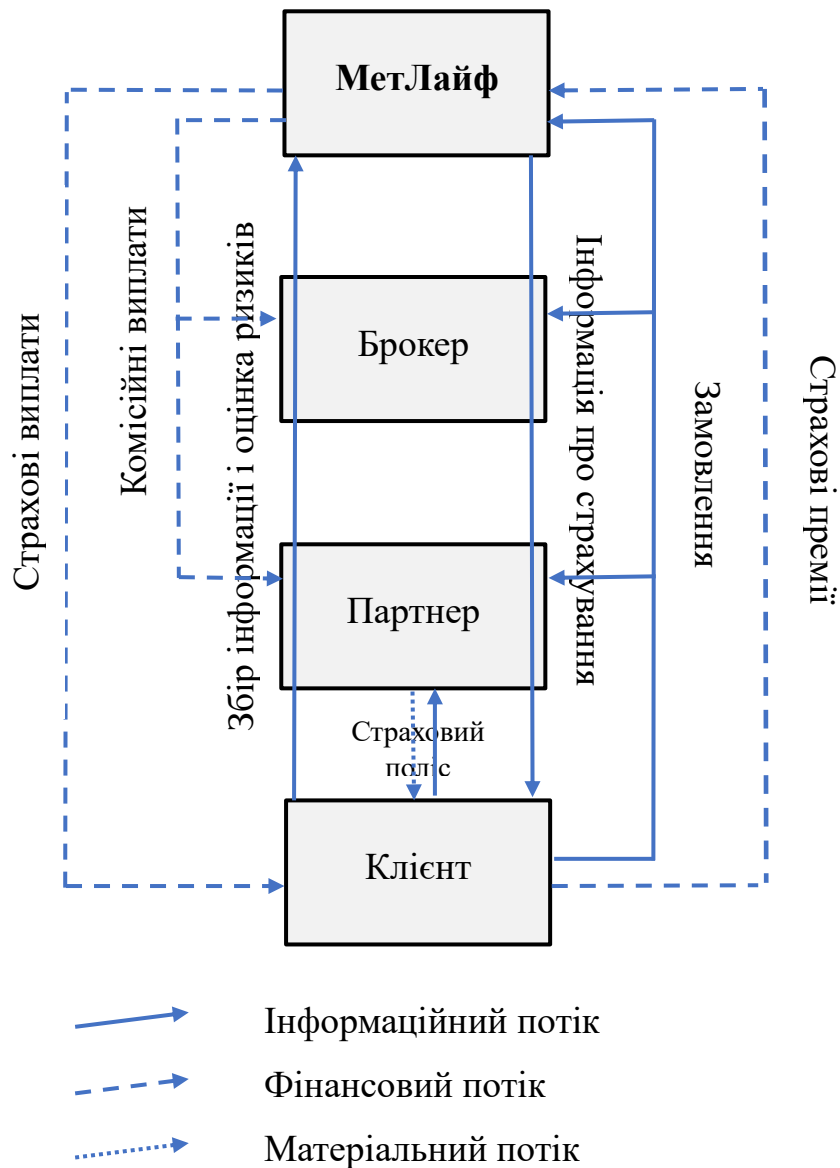


Рис. 3.2. Схема логістичних потоків для компанії МетЛайф

З рис. 3.2 видно, яким чином рухаються логістичні потоки в процесі страхування. Інформаційні потоки включають:

- надання інформації про страховий продукт, умови і терміни – від головного офісу МетЛайф до брокерів, партнерів, а від партнерів – клієнтам;
- збір інформації і оцінка ризиків на кожному рівні процесу реалізації страхового продукту – від клієнта, партнера, брокера МетЛайф в Україні;
- замовлення (інформація про купівлю страхового полісу) – інформація надходить в базу, доступ до якої мають партнери, брокери та компанія МетЛайф;

- інформація про стан накопичувального рахунку, яку клієнт отримує від партнера після купівлі страхового полісу і до моменту завершення його терміну дії.

Фінансові потоки в процесі страхування:

- страхові премії – кошти, які надходять на рахунок компанії МетЛайф від клієнта під час купівлі страхового полісу;
- страхові виплати – кошти, які компанія МетЛайф виплачує клієнту в разі настання страхового випадку або закінчення терміну дії договору;
- комісійні виплати – кошти, які виплачує компанія МетЛайф брокерам і партнерам за укладені угоди. Процент комісійних виплат різний, залежно від рівня партнерів.

Матеріальний потік включає лише реалізацію страхового полісу.

Отже, в процесі надання послуг страхування більшість логістичних потоків – інформаційні. Інформацію про страховий товар клієнту надає партнер, інша інформація рухається в базі даних, доступ до якої мають головний офіс МетЛайф в Україні, брокери і партнери.

Удосконалення логістики в страхуванні повинне сприяти покращенню взаємодії з клієнтами та підвищенню їхньої задоволеності. На нашу думку можна виділити такі напрямків удосконалення:

1. Покращення процесу продажів. Використання цифрових технологій та онлайн-платформ для спрощення процесу укладення страхових угод може зменшити бюрократичність та підвищити зручність для клієнтів. Маркетинг може акцентувати на легкості отримання страхових послуг.

2. Персоналізований маркетинг. Використання аналітики та даних клієнтів дозволяє страховим компаніям пропонувати персоналізовані рішення та страхові продукти, які відповідають потребам кожного клієнта. Це може покращити маркетингову ефективність та залучення клієнтів.

3. Спрощення обслуговування клієнтів. Вдосконалення систем обробки запитів та вирішення проблем клієнтів може покращити їхнє враження від

страхової компанії. Це може включати в себе автоматизовані відповіді на запити та покращення якості обслуговування.

4. Залучення через соціальні медіа. Використання соціальних медіа для залучення та взаємодії з клієнтами може бути ефективним способом підвищити відомість та сприяти розвитку спільноти клієнтів.

5. Освіта та інформація. Надання клієнтам інформації про страхові продукти, процеси та переваги може зробити їх більш обізнаними та впевненими у своїх рішеннях щодо страхування.

6. Аналіз конкурентного ринку. Маркетинг може включати в себе аналіз конкурентів і знаходження унікальних можливостей для вирішення проблем і задоволення потреб клієнтів, які можуть вирізняти компанію на ринку.

7. Засоби комунікації. Маркетинг може використовувати різні засоби комунікації, такі як електронна пошта, SMS-повідомлення, мобільні додатки та інші канали для спілкування з клієнтами та розповсюдження інформації.

Удосконалення логістики в страхуванні повинно бути спрямоване на полегшення процесів для клієнтів та забезпечення їхньої задоволеності, що в свою чергу може сприяти залученню та утриманню клієнтів.

На нашу думку, для удосконалення логістики в страхуванні, доцільно було б спростити доступ клієнта до інформації про куплений ним страховий продукт. Зробити це можна за рахунок розробки мобільного додатку.

Ось деякі функції, які міг би виконувати такий додаток:

1. Зручне управління полісами:

- Перегляд і оновлення інформації про страхові поліси.
- Завантаження документів про страховий поліс.

2. Миттєві сповіщення та комунікація:

- Отримання сповіщень про оплату полісу, наближення терміну дії та інші важливі повідомлення.
- Зв'язок з представниками компанії через чат або виклик за допомогою додатку.

3. Подача заявок на страхові виплати:

- Подача заявок на страхові виплати з фото чи сканами необхідних документів.

- Стеження за статусом розгляду заявки.

4. Мобільна оплата:

- Оплата страхових внесків та інших послуг безпосередньо через додаток.

5. Страховий калькулятор:

- Розрахунок страхових тарифів для різних видів страхування.

6. Спеціальні пропозиції і акції:

- Отримання інформації про акції та спеціальні пропозиції для клієнтів.

7. Екстрені випадки:

- Додаток може включати функції для виклику допомоги в екстрених ситуаціях та надавати корисні контакти.

8. Особистий кабінет:

- Кожен клієнт має особистий кабінет для управління своєю інформацією та страховими послугами.

Логістичні потоки:

- Логістика мобільного додатку може включати обробку та збереження даних клієнтів, здійснення оплати та передачу інформації до систем компанії для обробки заявок і страхових виплат.

Вигляд додатку: дизайн додатку повинен бути інтуїтивно зрозумлим і зручним для користувачів. Можливо, застосувати фірмові кольори та логотип компанії для однорідності брендингу.



Рис. 3.3. Рекомендований вигляд кнопки додатку МетЛайф

Розробка такого додатку допоможе покращити обслуговування клієнтів, зменшити час очікування на відповіді та оптимізувати процеси взаємодії між клієнтами та страховою компанією. Такі зручності можуть призвести до задоволеності клієнтів та збільшити їхню лояльність до компанії.

Крім того, доцільно було б ширше використовувати соціальні мережі.

Страхові компанії можуть використовувати соціальні мережі в своїй професійній діяльності для залучення клієнтів, покращення взаємодії з ними, підвищення своєї репутації та зміцнення бренду. Ось деякі способи, якими страхові компанії можуть використовувати соціальні мережі:

- Привертання нових клієнтів. Компанії можуть створювати рекламні кампанії та спонсоровані публікації, щоб залучити нових клієнтів. Опції таргетування дозволяють звертатися до конкретних аудиторій, які мають інтерес до страхових послуг.

- Посилення взаємодії з клієнтами. Соціальні мережі дають можливість страховим компаніям підтримувати відкритий діалог з клієнтами. Вони можуть відповідати на запитання, надавати консультації та вирішувати проблеми через публічні повідомлення або приватні повідомлення.

- Надання освітніх матеріалів. Компанії можуть публікувати корисні статті, поради та освітні матеріали щодо страхування. Це сприяє підвищенню свідомості клієнтів та відомостей про страхові продукти.

- Поділ історій успіху. Розповіді клієнтів, які вже скористалися послугами страхової компанії, можуть позитивно впливати на довіру інших користувачів і стати стимулом для звернення до компанії.

- Промоції та знижки. Соціальні мережі дозволяють страховим компаніям оголошувати спеціальні пропозиції, акції та знижки для своїх підписників.

- Візуальний контент. Публікація фотографій, відеороликів та ілюстрацій може зробити інформацію більш привабливою та доступною для споживачів.

- Взаємодія з впливовими особами. Співпраця з впливовими особами (інфлюенсерами), які мають велику аудиторію, може допомогти залучити більше уваги до компанії.

- Конкурси та розіграші. Організація конкурсів та розіграшів може стимулювати залучення публіки та розповсюдження інформації про компанію.

- Вивчення відгуків та реакцій. Соціальні мережі дозволяють відслідковувати відгуки клієнтів, їхні питання та скарги, щоб швидко реагувати на них.

- Моніторинг ринку. Компанії можуть вивчати активність конкурентів на соціальних мережах, а також реакцію аудиторії на новини та тренди у страховій галузі.

Важливо зберігати позитивний та професійний імідж на соціальних мережах та взаємодіяти з аудиторією з уважністю та повагою.

Запропоновані рекомендації дадуть можливість оптимізувати інформаційні логістичні потоки, зробити доступ до них клієнтів зручнішим і простішим, а також дасть можливість страховій компанії отримувати зворотні інформаційні потоки безпосередньо від клієнтів.

ВИСНОВКИ

Особливість страхових послуг полягає в тому, що вони змінюють стан клієнта, надаючи йому відчуття захищеності від небезпек і забезпечуючи впевненість у завтрашньому дні. Крім того, відносини страхування (крім обов'язкового) будуються на обопільній згоді і добровільній основі, коли страхувальник усвідомлено платить гроші за страхові послуги.

Логістика у страхуванні допомагає забезпечити ефективну та безперебійну роботу страхової компанії, починаючи від визначення потреб клієнтів та закінчуючи виплатою страхових відшкодувань в разі настання страхового випадку.

Логістика в страхуванні може бути розділена на головний та допоміжний потоки, як у більшості інших галузей.

Страховий ринок в Україні значно відстає від розвинених країн. Така ситуація пояснюється тим, що Україна – країна з економікою, що розвивається з такими проблемами, як низький рівень доходу населення, низький рівень розвитку бізнесу, низький рівень довіри населення до фінансових установ, повномасштабне військове вторгнення росії та інші. Нині страховий ринок України характеризується досить помірними темпами розвитку: на ринку функціонують 128 страхових компаній із загальним обсягом активів 70338 млн грн. За період 2018-2022 р. кількість компаній на ринку зменшилась у 2,1 рази. У 2018 р. на одну компанію припадало 195,2 млн грн активів, у 2019 р. – 274,1 млн грн, у 2021 р. – 410,5 млн грн, а у 2022 р. – уже 549,5 млн грн.

Десятку найбільших страховиків за більшістю показників за 6 місяців 2023 року очолюють страхові компанії ARX, УНІКА та УСГ. Серед дев'яти страхових компаній, що спеціалізуються на страхуванні життя, перше місце належить компанії МетЛайф.

Минулого 2022 року в умовах воєнного стану МетЛайф стала єдиною компанією серед life-страховиків, яка не втратила обсяги бізнесу, а навіть

збільшила їх, зібравши понад 2,1 млрд грн страхових платежів (приріст 0,62% у порівнянні із показником 2021-го). Майже 90% від цієї суми становили платежі за договорами накопичувального страхування.

Компанія МетЛайф являється мережевою компанією. Реалізація страхового продукту кінцевому клієнту здійснюється через партнерів, які мають статус фізичної особи підприємці, взаємодіють з брокерами, які, в свою чергу, взаємодіють з головним офісом компанії МетЛайф в Україні. Великих брокерів на ринку страхових послуг три – СтарЛайф, ЄвроЛайф та УЛайф. Кількість партнерів велика і кожен з них може взаємодіяти з партнерами нижчого рівня.

В процесі надання послуг страхування більшість логістичних потоків – інформаційні. Інформацію про страховий товар клієнту надає партнер, інша інформація рухається в базі даних, доступ до якої мають головний офіс МетЛайф в Україні, брокери і партнери.

Удосконалення логістики в страхуванні повинне сприяти покращенню взаємодії з клієнтами та підвищенню їхньої задоволеності. На нашу думку, для удосконалення логістики в страхуванні, доцільно було б спростити доступ клієнта до інформації про куплений ним страховий продукт. Зробити це можна за рахунок розробки мобільного додатку. Розробка такого додатку допоможе покращити обслуговування клієнтів, зменшити час очікування на відповіді та оптимізувати процеси взаємодії між клієнтами та страховою компанією. Такі зручності можуть призвести до задоволеності клієнтів та збільшити їхню лояльність до компанії.

Крім того, доцільно було б ширше використовувати соціальні мережі. Страхові компанії можуть використовувати соціальні мережі в своїй професійній діяльності для залучення клієнтів, покращення взаємодії з ними, підвищення своєї репутації та зміцнення бренду.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Базилевич В., Базилевич К. Страхова справа : навчальний посібник. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ : Знання, 2003. 250 с.
2. Базилевич В.Д. Страхувий ринок України: [монографія]. Київ: Знання, 2008. С. 371.
3. Базилевич В.Д. Страхування : підручник. Київ, 2008. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/584-strahuvannya-bazilevich-vd-.html> (дата звернення: 03.03.19).
4. Ботвіна Н. Формування страхового ринку в Україні: реалії та проблеми сьогодення. *Економічний аналіз*. 2019. Т. 29. № 4. С. 132-137.
5. Братюк, В. (2022). СУЧАСНИЙ СТАН СТРАХОВОГО РИНОКУ В УКРАЇНІ. *Таврійський науковий вісник. Серія: Економіка*, (12), 37-45. <https://doi.org/10.32851/2708-0366/2022.12.5>
6. Бунін С.В. Розвиток українського ринку страхових послуг // Актуальні питання економічних наук: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (28-29 вересня 2018 р, м. Київ). 2018. С. 47-49.
7. Висоцька І. Б., Нагірна О. В. Сучасний стан страхового ринку України та його фінансова безпека. *Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ*. 2018. Вип. 2. С. 28-39.
8. Волосович С.В. Детермінанти страхування фінансових ризиків суб'єктів господарювання в Україні. Взаємодія банків та інших фінансових установ з підприємствами: теорія, методика і практична реальність: монографія / за заг. ред. Л.І. Катан та Н.І. Демчук. Дніпро: Пороги, 2018. 460с.
9. Волосович С.В., Фоміна О. Технологічні інновації на страховому ринку. *Вісник КНТЕУ*. 2018. № 5. С.124-137.
10. Галушак В.В., Галушак В.О. Особливості розвитку страхового маркетингу в Україні. *Вісник Одеського національного університету. Серія: Економіка*, 2019, С. 104-108.

11. Гладчук О. М., Одочук В. С. Страховий ринок України в умовах регуляторної та цифрової трансформації. *Науковий вісник Чернівецького університету*. 2020. Вип. 825. С. 59-68.
12. Говорушко Т.А. Страхові послуги: підручник. К.: Центр учбової літератури, 2011. 376 с.
13. Зайченко К. С., Дзюбенко В. М. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Приазовський економічний вісник*. 2019. Вип. 5(16). С. 270-275.
14. Козьменко О.В. Страховий і перестраховий ринок в епоху глобалізації: [монографія] / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва та ін. Суми: Університетська книга, 2011. 388 с.
15. Резнік Н. П. Логістика: навчальний посібник. Національний університет біоресурсів і природокористування України. Київ, 2021. 146 с.
16. Рудь І. Ю., Кондрацька К. В. Страховий ринок України: аналіз та перспективи розвитку. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2019. Вип. 23. Ч. 2. С. 87-91. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_23\(2\)_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuumevcg_2019_23(2)_18) (дата звернення 12.09.2023).
17. Busher J. Logistiecs excellence / J. Busher, G. Tyndall / Manag. Accoun. 1987. №8. P. 32-39.
18. Бутов А. Формування ефективної системи управління логістикою на підприємствах. *Галицький економічний вісник*. 2012. № 3 (36). С. 161-166
19. Кальченко А. Проблеми логістичного ринку послуг. *Маркетинг в Україні*. 2009. №1. С. 59-63.
20. Кальченко А.Г. Логістика: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 284 с.
21. Coyle J. Zarzadzanie logistyczne / J. Coyle, E. Bardi, C. Langley. Warszawa: PWE, 2002. 734 p.
22. Павленко О.В. Розробка моделі функціонування логістичних ланцюгів транспортного вузла для вибору інтенсивних технологій вантажоруху: автореф. на здобуття степеня канд. тех. наук: спец. 05.22.01 «Транспортні

системи» / О.В.Павленко. - Х. 2004. - 18 с.

23. Murphy P. Contemporary Logistics / P. Murphy, D. Wood // 10th Edition, International edT, Upper Saddle River, N.J.; Harlow: Prentice Hall, 2011, p. 586.

24. Пономарьова Ю.В. Логістика: навч. посіб. [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. К.: Центр навчальної літератури, 2005. 328 с.

25. Сучасна концепція логістики URL: https://pidru4niki.com/72233/logistika/suchasna_kontseptsiya_logistiki (дата звернення 23.09.2023).

26. Резнік Н. П., Руденко С. В., Пилипчук К. М. Основні характеристики поняття логістики і системи управління ланцюгами постачань. *Innovation and Sustainability*. 2022. № 3. С. 95-102.

27. Горбенко О. В. Термінологічний апарат вітчизняної логістики. *Управління проектами, системний аналіз і логістика*. К. : НТУ. 2012. Вип. 10. С. 420-427.

28. Корман І.І. Логістика у страхуванні. Трансформації особистості, суспільства та ринку праці: виклики майбутнього та вплив на освіту : збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (20-22 вересня 2023 року, Україна, м. Харків), Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2023. С. 247-248

29. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (дата звернення 24.09.2023)

30. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 № 85/96-ВР. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 18. 105 с.

31. Осадець С.С., Арюх Т.М., Гаманкова О.О. Страхові послуги: [підручник]. Київ: КНЕУ, 2007. 464 с.

32. Шумелда Я. Страхування : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Міжнародна агенція «Бізон», 2007. 384 с

33. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика: [монографія]. Київ: КНЕУ, 2009. 283 с.

34. Залєтов О. Страхування : навчальний посібник. Київ : Міжн. Агенція “BeeZone”, 2003. 304 с.

35. Плиса В. Страхування : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. Київ : Каравела, 2005. 391 с.
36. Козьменко О., Козьменко С., Васильєва Т. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / кер. авт. проекту О. Козьменко. Суми : Університетська книга, 2012. 316 с.
37. Золотарова О. В. Ключові тенденції та пріоритети розвитку ринку страхових послуг в Україні. *Економіка і держава*. 2017. № 11. С. 413–420
38. Лащик І., Кондрат І., Віблій П., Білець В. Страховий ринок України: сучасний стан та перспективи розвитку. *Галицький економічний вісник*. 2020. № 5 (66). С. 105-112.
39. Заволока Ю.М., Єфременко А.Г., Малащенко Ю.А. Особливості функціонування страхового ринку України в умовах сучасної цифрової трансформації. *Економіка та держава*. № 6. 2020. С. 102-106.
40. Дем'янчук М.А., Дроздина А.А. Інформаційні технології як фактор підвищення конкурентоспроможності страхових компаній. Модернізація економіки: теоретичні засади та практика реалізації: матеріали міжнар. наук.-практич. конф., Запоріжжя, 2021. С. 145-149.
41. Хропонюк, Д., Длугопольський О. Сучасні проблеми та перспективи розвитку страхового ринку України. *Innovation and Sustainability*, вип. 1, Березень 2022, с. 118-26, doi:10.31649/ins.2023.1.118.126.
42. Показники діяльності страхових компаній. Наглядова статистика. НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6>. (дата звернення 02.10.2023).
43. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 03.10.2023).
44. Офіційний сайт Національного банку України. Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua> (дата звернення 03.10.2023).
45. Національний банк України. Біла книга. Майбутнє регулювання ринку страхування в Україні. Київ, квітень 2020. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/White_paper_insurance_2020.pdf?v=4 (дата звернення

11.10.2023).

46. Огляд страхового ринку України за 1 півріччя 2023 р. Insurance TOP . №3(95) 2023. URL: <https://forinsurer.com/files/file00746.pdf> (дата звернення 05.10.2023).

47. На ринку України зменшилась кількість страхових компаній — НБУ. URL: <https://www.ukrinform.ua/rubric&economy/3254365&na&rinku&ukraini&zmensilas&kilkist&strahovih&kom&panij&nbu.html> (дата звернення: 23.09.2023).

48. Страховий ринок України за 1 півріччя 2023. Insurance TOP назвав лідерів, <http://forinsurer.com/news/23/08/25/43011> (дата звернення 11.10.2023).

49. Показники діяльності страхових компаній. Наглядова статистика. НБУ. URL: [https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6.\]](https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist#6.) (дата звернення 11.10.2023).

50. Офіційний сайт MetLife. URL: <https://www.metlife.ua/> (дата звернення 05.10.2023).

51. Музика О.М. Стан та тенденції розвитку страхового ринку України. *Збірник науково-технічних праць НЛУУ*. 2017. С. 246-255

52. Клапків, Ю. М. Ринок страхових послуг : концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку: монографія. Тернопіль: ТНЕУ, 2020. 568 с.

53. Улянич Ю.В., Бутко Н.В. Візуалізація процесів страхування. Гармонійний розвиток економіки України в умовах трансформаційних перетворень: колективна монографія / Під ред. д. е. н., професора О.О. Непочатенко. Умань. Видавець "Сочінський М.М.". 2021. С. 79-86.

Додатки

Додаток А

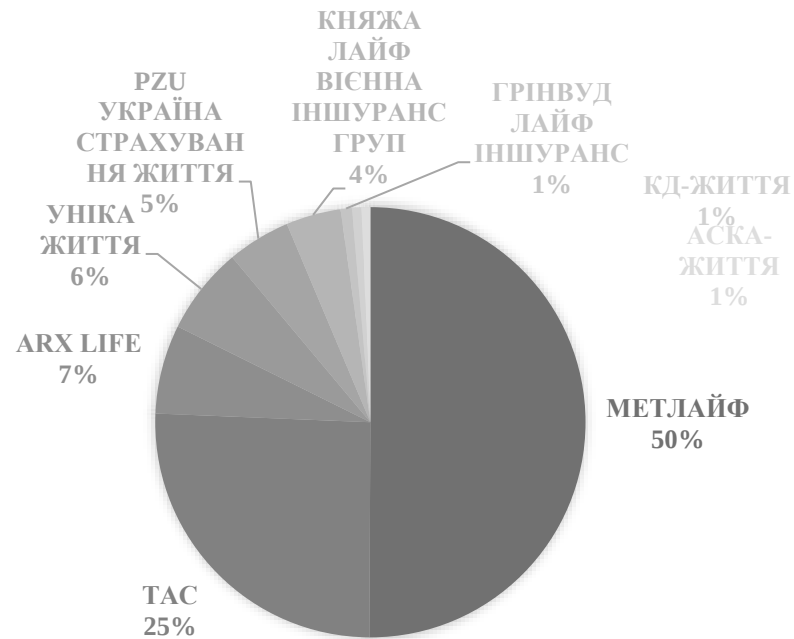


Рис. 1. Частка страхових компаній в загальному обсязі страхових виплат на 30.06.2023 р.

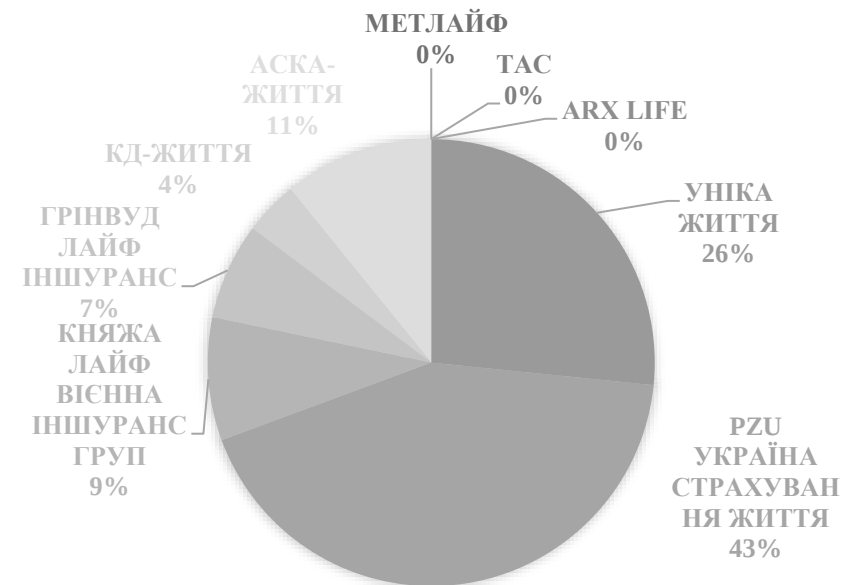


Рис. 2. Частка страхових компаній в загальній кількості страхових випадків на 30.06.2023 р

Додаток Б

Основні показники діяльності по видах страхування життя

№	Назва компанії	Страхові платежі за 6 місяців 2023р., тис. грн.			Страхові резерви, тис. грн.	Інвестиційний дохід, тис. грн.	Кількість застрахованих	
		Всього, в т.ч. від резидентів	громадян	підприємств			за 6 місяців 2023 р.	на 30.06.2023
За договорами страхування життя, по яких передбачено досягнення застрахованою особою визначеного договором пенсійного віку								
1	ТАС	40 434,0	40 273,0	161,0	371 079,0	23 209,0	851	10676
2	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	6 181,0	5 857,0	324,0	45 912,0	2 597,0	40	1 460
3	АСКА-ЖИТТЯ	64,0	12,0	52,0	1 234,0	102,0	1	22
4	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЄННА ІНШУРАНС ГРУП	16,8	0,0	16,8	658,5	26,2	0	15
	ВСЬОГО	46 695,8	46 142,0	553,8	418 883,5	25 934,2	892	12 173
За договорами накопичувального страхування життя								
1	МЕТЛАЙФ	952 512,0	952 512,0	0,0	5 453 805,0	362 445,0	22 607	297 772
2	ТАС	165 722,0	165 377,0	345,0	3 523 119,0	210 316,0	5 095	89 518
3	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	128 751,0	128 625,0	133,0	1 463 501,0	84 509,0	566	51 041
4	УНІКА ЖИТТЯ	73 308,0	71 246,0	2 062,0	955 949,0	27 367,0	538	13 820
5	КНЯЖА ЛАЙФ ВІЄННА ІНШУРАНС ГРУП	28 432,7	28 327,9	104,8	637 598,9	25 362,1	11	9 823
6	КД-ЖИТТЯ	25 218,0	24 718,0	500,0	377 896,0	13 184,0	529	10 880
7	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	25 199,0	25 199,0	0,0	51 187,0	2 859,0	189	39 363
8	АСКА-ЖИТТЯ	9 988,0	9 988,0	0,0	112 085,0	5 301,0	105	2 282
9	ARX LIFE	1 306,8	1 306,8	0,0	19 119,8	772,7	6	2 212
	ВСЬОГО	1 410 437,5	1 407 299,7	3 144,8	12 594 260,7	732 115,8	29 646	516 711
За договорами страхування життя виключно на випадок смерті								
1	УНІКА ЖИТТЯ	31 317,0	2 520,0	28 797,0	24 786,0	0,0	17 800	35 954
2	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	27 215,0	26 655,0	560,0	2 303,0	92,0	4 152	10 401
3	АСКА-ЖИТТЯ	6 598,0	6 598,0	0,0	402,0	12,0	8 679	10 006
4	ARX LIFE	4 658,8	4 658,8	0,0	8 665,2	810,0	828	6 176
5	МЕТЛАЙФ	59,0	0,0	59,0	600,0	41,0	0	4 183

Продовження додатку Б

6	ТАС	10,0	10,0	0,0	565,0	6,0	0	86
7	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	5,7	0,0	5,7	39,4	0,0	38	595
	ВСЬОГО	69 863,5	40 441,8	29 421,7	37 360,6	961,0	31 497	67 401
За іншими договорами страхування життя								
1	ARX LIFE	146 219,7	124 961,2	21 258,4	56 463,0	2 111,9	112 296	734 014
2	МЕТЛАЙФ	138 687,0	102 965,0	35 722,0 60	473,0	1 562,0	382 273	564 622
3	УНІКА ЖИТТЯ	67 334,0	37 334,0	0,0	43 405,0	0,0	12 112	144 364
4	АСКА-ЖИТТЯ	60 772,0	60 614,0	158,0	11 819,0	941,0	4 930	66 992
5	ТАС	52 807,0	40 466,0	12 341,0	38 034,0	221,0	19 244	88 865
6	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	22 749,0	14 278,0	8 471,0	8 197,0	131,0	108 377	38 570
7	ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	4 097,0	4 097,0	0,0	1 543,0	0,0	127	2 196
8	КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	797,0	706,0	91,0	1 282,1	0,0	15	2 352
9	КД-ЖИТТЯ	103,0	100,0	3,0	107,0	0,0	38	259
	ВСЬОГО	493 565,7	385 521,2	78 044,4	221 323,1	4 966,9	639 412	1 642 234