

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА**

**ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ**

**ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ КЛАСІВ ДОВГОСТРОКОВОГО
СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ**

**Кваліфікаційна робота
Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)**

Виконала:

Студентка 4 курсу, групи 472,
денної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси, банківська
справа та страхування»

Лабудяк Олександра Андріївна_____

Керівник:

доцент кафедри фінансів і кредиту

Кучерівська Софія Степанівна_____

*До захисту допущено
на засіданні кафедри
протокол № 14 від «27» травня 2025 р.
Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ проф. Нікіфоров П.О.*

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ.....	6
1.1. Поняття та класи страхування життя.....	6
1.2. Роль довгострокового страхування в соціальному забезпеченні населення.....	14
1.3. Особливості діяльності страховиків, що здійснюють довгострокове страхування життя.....	17
РОЗДІЛ 2 ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ КЛАСІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....	22
2.1. Огляд і аналіз ринку страхування життя в Україні	22
2.2. Загальна характеристика ПрАТ “ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя”.....	27
2.3. Переваги та особливості продуктів страхування життя СК “Граве Україна. Страхування життя”, ефективність її роботи та конкурентоспроможність.	33
РОЗДІЛ 3 ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....	42
3.1. Сучасні виклики та проблеми в сфері страхування життя.....	42
3.2. Інноваційні підходи до розвитку страхових продуктів	46
3.3. Рекомендації для підвищення ефективності діяльності ПрАТ “ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя”	50
ВИСНОВКИ.....	54
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	58

ВСТУП

Страховання життя як складова сучасної фінансової системи виконує ключову роль у забезпеченні довгострокової соціальної стабільності та фінансової безпеки населення. Зокрема, в умовах структурної трансформації економіки, посилення демографічного тиску та реформування пенсійної системи України значно зростає актуальність механізмів довгострокового страхування життя, що є не лише елементом індивідуального фінансового захисту, а й важливою складовою соціально-економічної інфраструктури. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що страхування життя акумулює значний інвестиційний потенціал, забезпечує трансфер ризиків та стабілізує економіку через довгострокові фінансові зобов'язання. Проте, попри позитивні зрушення, в Україні спостерігається недостатній рівень проникнення таких послуг, що пояснюється як обмеженнями попиту, так і регуляторними та організаційними проблемами на рівні страховиків.

У сучасній науковій літературі страхування життя розглядається крізь призму фінансових, демографічних, поведінкових і правових аспектів. Дослідження таких вчених, Волошина-Сідей В. В., Коверза А. І., Кириченко А. В., відображають багатовимірність підходів до розуміння ролі страхування життя в ринковій економіці. У роботах провідних зарубіжних фахівців акцент робиться на розвитку unit-linked програм, параметричних рішень та цифровізації процедур андеррайтингу. Українські науковці наголошують на необхідності інституційного посилення ролі страхових компаній як учасників соціального забезпечення та довгострокового інвестування. Таким чином, комплексне дослідження особливостей здійснення класів довгострокового страхування життя є необхідною умовою для формування ефективної державної політики у сфері страхування та підвищення економічної стійкості домогосподарств.

Метою цієї кваліфікаційної роботи є обґрунтування заходів щодо вдосконалення реалізації класів довгострокового страхування життя в Україні

на основі оцінки їхнього сучасного стану, нормативного регулювання та практики діяльності вітчизняних страховиків. Для досягнення поставленої мети у роботі передбачено виконання таких завдань:

- розкрити теоретичні основи поняття та класифікації страхування життя;
- визначити роль довгострокового страхування життя як інструменту соціального забезпечення населення;
- охарактеризувати особливості діяльності страховиків, що здійснюють довгострокове страхування життя;
- здійснити комплексний огляд і аналіз ринку страхування життя в Україні;
- дати загальну характеристику страхової компанії «Граве Україна. Страхування життя»;
- виявити переваги та особливості страхових продуктів компанії, оцінити ефективність її роботи та конкурентоспроможність на ринку;
- проаналізувати сучасні виклики у сфері страхування життя;
- дослідити інноваційні підходи до розвитку страхових продуктів;
- обґрунтувати рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності СК «Граве Україна».

Об'єктом дослідження виступає система фінансових відносин, пов'язаних із забезпеченням страхового захисту життя в довгостроковій перспективі. Предметом дослідження є механізм здійснення класів довгострокового страхування життя, його регуляторна, економічна та інституціональна специфіка в умовах сучасного українського ринку.

Методологічною основою дослідження слугували фундаментальні положення економічної теорії, теорії страхування, праці провідних українських і зарубіжних дослідників у сфері фінансів, а також нормативно-правові акти, що регламентують діяльність страховиків у частині довгострокових зобов'язань. У процесі дослідження було використано загальнонаукові методи пізнання – аналіз і синтез, дедукція та індукція, історико-логічний підхід, абстрагування, узагальнення, аналогія. Крім того, було застосовано методи

економіко-статистичного аналізу, порівняльної динаміки, графічної інтерпретації та моделювання для виявлення тенденцій розвитку страхового ринку України.

Інформаційною базою роботи стали офіційні дані Національного банку України, звіти страховиків, зокрема СК «Граве Україна. Страхування життя», аналітичні огляди ринку страхування від профільних асоціацій, законодавчі акти, публікації науковців, матеріали міжнародних організацій та бази наукових публікацій (OECD, Swiss Re Institute, IMF, SCOPUS, ResearchGate).

Основні ідеї та висновки, зроблені під час написання цієї роботи, були представлені на Всеукраїнській науково-практичній конференції студентів і молодих учених «Фінанси та облік в умовах глобальної невизначеності та безпекових ризиків» (м. Тернопіль, 27 травня 2025 р.).

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків та списку використаних джерел. У першому розділі висвітлено теоретичні та правові основи довгострокового страхування життя. У другому – проведено аналіз вітчизняного ринку страхування життя та діяльності СК «Граве Україна». У третьому – запропоновано практичні рекомендації для підвищення ефективності функціонування довгострокового страхування в Україні. Загальний обсяг роботи становить близько 50 сторінок без урахування додатків і бібліографічного апарату.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

1.1. Поняття та класи страхування життя.

Поняття страхування життя у сучасному науковому дискурсі розглядається як складний соціально-економічний та фінансовий інструмент, що виконує багатофункціональні завдання. Згідно з позицією Танчак Я.А., страхування життя є важливим елементом соціально-економічного розвитку держави, оскільки забезпечує виконання двох ключових функцій — захисту та заощадження [48]. На думку дослідника, цей вид страхування дозволяє мінімізувати витрати при втраті здоров'я чи смерті годувальника сім'ї, водночас сприяючи залученню інвестицій в економіку держави.

Подібної позиції дотримуються також Волошина-Сідей В.В. та Коверза А.І., які трактують страхування життя як фінансовий інструмент, що поєднує функції захисту та накопичення [7]. Вони підкреслюють, що це вид особистого страхування, який передбачає виплати у випадках, визначених договором, зокрема у випадку дожиття до обумовленого терміну або смерті застрахованої особи. При цьому страхування життя виконує не лише соціальну, а й економічну функцію, стабілізуючи добробут родин та активізуючи інвестиційну діяльність.

На думку Сич О.А. та Вольської Н.Р., страхування життя є складним фінансовим інструментом, що виконує функції як ризикового захисту, так і накопичення [42]. Автори наголошують на можливості довгострокового фінансового планування за допомогою страхування життя, що робить його особливо цінним серед інших фінансових інструментів. Окрім цього, вони акцентують увагу на інвестиційній природі страхування життя, що сприяє соціальній та економічній стабільності суспільства загалом.

Кириченко А.В. розглядає страхування життя як важливий інструмент соціального захисту, що має специфічні риси порівняно з іншими видами

страхування [18]. Дослідниця підкреслює, що подією, яка тягне за собою виплату, може бути не лише настання ризикового випадку, а й завершення терміну дії договору, що забезпечує гарантовані виплати. Такий підхід свідчить про унікальність страхування життя, яке об'єднує як елементи захисту, так і механізми фінансового накопичення.

Американська академія актуаріїв (American Academy of Actuaries) подає визначення страхування життя як класичного інструменту перенесення грошового ризику смерті або довголіття від індивіда до страховика, який бере на себе відповідальність за фінансові наслідки зазначених подій [20]. Такий підхід вказує на роль страхування як механізму перерозподілу ризиків у суспільстві.

Блек К. та Скіппер Г. розглядають страхування життя як валютний договір, який забезпечує виплату визначеної суми при настанні передбаченого випадку — смерті або дожиття [4]. Вони наголошують на подвійній природі страхування життя, яке поєднує функцію захисту із функцією заощадження.

Дрор Д. та Пісс Д. у своєму дослідженні пропонують трактування мікрострахування життя як специфічного інструменту соціального захисту для малозабезпечених верств населення [12]. На їхню думку, цей вид страхування базується на класичних принципах, однак адаптований до умов низькопреміального середовища, що робить його доступним для широких верств населення.

Хе Д. аналізує страхування життя крізь призму інформаційного обміну на ринку [50]. Автор акцентує увагу на проблемі асиметричної інформації, коли потенційні страхувальники мають приватні знання про власні ризики, які недоступні страховикам. Це створює ситуації, коли особи з високим ризиком активніше набувають страхові поліси, використовуючи інформаційну перевагу, що може впливати на стійкість страхових компаній.

На думку Гюбнера С.С., страхування життя є важливим інструментом фінансового посередництва, який забезпечує зменшення індивідуальних ризиків шляхом колективного об'єднання внесків у спільний страховий фонд

[11]. З цього фонду здійснюються виплати у разі настання непередбачених подій, передбачених договором. Автор наголошує на ролі цього інструменту в підтриманні фінансової стабільності, формуванні заощаджень та ефективній алокації капіталу в межах страхових відносин.

Котлікофф Л. та Гокхейл Дж. розглядають страхування життя в контексті економічного підходу до забезпечення фінансової стабільності домогосподарств [8]. Вони трактують його як механізм, що дозволяє підтримувати звичний рівень життя родини у разі смерті одного з її членів. Такий підхід враховує необхідність згладжування споживчих витрат упродовж життєвого циклу, а також об'єктивні фінансові обмеження, що виникають через зміну складу домогосподарства. Рішення щодо укладання договору страхування, згідно з цим підходом, мають базуватись на комплексному врахуванні доходів, витрат, податкового навантаження, соціальних гарантій та довгострокових фінансових цілей.

Коулі А. та Каммінс Д. визначають страхування життя як вид страхування, що забезпечує захист майнових інтересів фізичних осіб у зв'язку з життєвими подіями, такими як смерть, досягнення певного віку чи строку, або інші події, які не залежать від волі особи [21]. Основою договору страхування життя, згідно з підходом авторів, є обов'язок страховика здійснити страхову виплату у випадках, передбачених договором, що надає впевненості у майбутньому та слугує засобом формування фінансової стійкості.

Паттерсон Е.В. робить значний внесок у розвиток правового підходу до трактування страхування життя, вводячи поняття «договір приєднання» (contract of adhesion) [24]. Автор зазначає, що умови договору диктуються страховиком, а страхувальник лише приєднується до запропонованих положень, не маючи можливості змінити їх зміст. Це зумовлює важливість законодавчого регулювання страхових правовідносин і захисту прав слабкої сторони в договорі — страхувальника.

Снеха Д.Г. та Аруна А.Р. акцентують увагу на функціональному змісті страхового полісу, визначаючи його як обмін обмеженої страхової премії на

гарантовану суму, що виплачується або у випадку смерті, або по завершенні терміну дії договору [43]. Авторки підкреслюють, що такий механізм забезпечує родині застрахованої особи необхідну фінансову ліквідність, тим самим підвищуючи рівень економічної безпеки.

Рейда Г. та МакНамара М. визначають страхування життя як фінансовий механізм, що дозволяє зменшити ризик фінансових втрат у разі передчасної смерті застрахованої особи [41]. Згідно з їхнім трактуванням, страхування життя забезпечує грошову допомогу родині або іншим бенефіціарам, що дозволяє покривати витрати, пов'язані зі збереженням рівня життя, оплатою боргів чи освіти. При цьому автори звертають увагу на природу договорів страхування життя як *valued contracts*, що означає фіксовану суму виплати, на відміну від відшкодувальних форм страхування, властивих *non-life* секторам.

Гребенюк Н.В. та Качковський С.П. наголошують на тому, що страхування життя є адаптивним фінансовим інструментом, здатним трансформуватись відповідно до соціально-економічного контексту та технологічних інновацій [9]. Вони розглядають його не лише як засіб фінансового захисту, але і як канал ширшого залучення населення до страхового ринку через розвиток вбудованого страхування. Таким чином, автори підкреслюють еволюційний характер страхування життя як елементу фінансової інклюзії.

Беркем З. інтерпретує страхування життя крізь призму його впливу на соціально-економічне підвищення, особливо серед населення з низьким рівнем доходів [3]. На його думку, страхування життя сприяє підвищенню здатності до прийняття рішень, зменшенню вразливості до зовнішніх шоків та підтримці людської гідності. Особливу увагу автор приділяє ролі ануїтетів, які забезпечують тривалий дохід і стають основою економічної стабільності. Відтак, страхування життя постає не лише як засіб пом'якшення ризиків, але й як платформа для довготривалого соціального піднесення.

Едвалдс С. розглядає страхування життя як інструмент передачі ризику, що ґрунтується на агрегації некорельованих ризиків в єдиний портфель [14].

Такий підхід дозволяє зменшити індивідуальну невизначеність та трансформувати ризик у прийнятний фінансовий зобов'язаний формат. Авторка акцентує увагу на необхідності високоякісного андеррайтингу як запоруки ефективного функціонування системи, що дозволяє зменшити рівень інформаційної асиметрії між страховиком та страхувальником.

Бунен Т.Й. пропонує розглядати страхування життя як механізм фінансової стійкості, який діє завдяки використанню економічного капіталу для абсорбування несподіваних втрат [5]. Він звертає увагу на важливість дотримання сучасних стандартів, які забезпечують виконання страхових зобов'язань навіть у стресових умовах. За його підходом, головною метою страхування життя є мінімізація впливу фінансових претензій та збереження справедливого підходу у страхових відносинах.

Леунг С.Ф. запропонував класичну модель трактування страхування життя як засобу оптимізації очікуваної корисності споживача за умов випадкової тривалості життя [22]. Такий підхід ґрунтується на базових засадах неокласичної економічної теорії споживання та ризику, де страхування виступає способом мінімізації непередбачених втрат, пов'язаних із невизначеністю у тривалості життя.

Стріані Ф. підходить до трактування страхування життя з позицій його ролі у пом'якшенні основних демографічно-фінансових ризиків: довголіття, що загрожує вичерпанням накопичених ресурсів до моменту смерті, та недовготривалості життя, яка унеможливорює повне використання заощаджень [47]. Автор підкреслює, що страхування життя дозволяє згладжувати споживчі витрати в межах життєвого циклу, тим самим забезпечуючи фінансову стабільність, як на індивідуальному, так і на сімейному рівні. Зокрема, страховий поліс виступає механізмом створення резервів, які гарантують дохід у майбутньому незалежно від біологічної непередбачуваності.

Шумахер Г. розглядає страхування життя як механізм захисту доходів фізичних осіб та їхніх сімей, зосереджуючи увагу на його ролі у підтримці

фінансової стійкості в умовах непередбачених життєвих ситуацій [51]. Такими ситуаціями можуть бути смерть, досягнення пенсійного віку або виникнення інших життєвих обставин, які суттєво впливають на рівень доходу. Крім функції фінансового захисту, страхування життя, за його визначенням, також є інструментом довгострокового накопичення коштів та збереження добробуту.

Бабенко-Левада В. трактує страхування життя як ключовий інструмент фінансового забезпечення у нестабільному економічному середовищі [2]. Вона акцентує на тому, що цей вид страхування не лише забезпечує компенсацію втрат унаслідок смерті або втрати працездатності, але й дає змогу здійснювати ефективне фінансове планування. Таким чином, страхування життя набуває функції не лише ризикового, а й накопичувального інструменту, що підвищує рівень фінансової безпеки громадян та їхніх сімей.

Фан Х. та Ву З. аналізують страхування життя як довгостроковий контракт, який спрямований на захист утриманців страхувальника у випадку його смерті [49]. Вони наголошують, що такий інструмент відіграє ключову роль у зменшенні економічних ризиків, пов'язаних із втратою основного джерела доходу. Дослідження авторів також висвітлює психологічний аспект страхування життя, зокрема його вплив на поведінку споживачів, їхні очікування та впевненість у завтрашньому дні.

У результаті аналізу наукових джерел можна виокремити п'ять ключових підходів до трактування поняття "страхування життя", кожен з яких репрезентує окрему дослідницьку парадигму, відображаючи специфіку функціонального наповнення цього явища в контексті сучасної економіки (рисунок 1.1).

Синтез вказаних підходів дає змогу сформувати інтегральне бачення страхування життя як універсального інструменту з мультифункціональною природою, що водночас виступає механізмом соціального захисту, засобом довгострокового фінансового планування, інвестиційним джерелом, об'єктом правового регулювання та продуктом споживчого вибору в умовах невизначеності. З огляду на це, страхування життя доцільно визначити як

систему економічних, правових та інституційних відносин, спрямовану на забезпечення фінансової підтримки застрахованої особи або її родини у разі настання певних життєвих ризиків, що поєднує елементи накопичення, інвестування та соціального захисту.

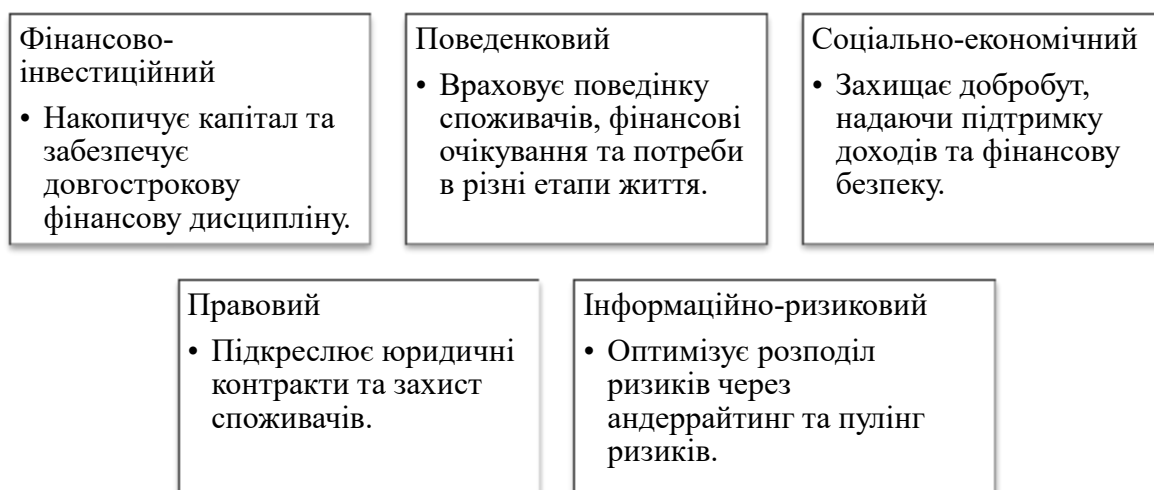


Рис. 1. 1. Підходи до трактування поняття «страхування життя»

Класифікація страхування життя є ключовим елементом систематизації страхових продуктів, що дозволяє впорядкувати широкий спектр договорів за критеріями об'єкта страхування, тривалості дії, механізму виплат і специфіки ризиків. Згідно з європейськими підходами, які частково імплементовані в українське законодавство, зокрема в рамках гармонізації зі стандартами Solvency II, страхування життя поділяється на дев'ять класів. Така класифікація забезпечує деталізацію страхових послуг та сприяє точнішому регулюванню ризиків, управлінню резервами і відповідності продуктів актуарним моделям.

У науковому підході до класифікації страхування життя виділяється п'ять основних класів, що відображають сучасну диференціацію страхових продуктів за функціональним призначенням, фінансовими механізмами та характером покриття ризиків [39]. Згідно з українською практикою, структура страхування життя включає класи, які відповідають міжнародним підходам, але при цьому враховують національні особливості розвитку ринку страхування.

Перший клас охоплює базові програми страхування життя, які передбачають покриття класичних ризиків — дожиття до визначеного терміну, смерть застрахованої особи, або їх комбінацію. Такі програми можуть бути доповнені покриттям додаткових ризиків, включаючи нещасні випадки, інвалідність або серйозні захворювання. Цей клас також включає комбіновані продукти зі змішаним характером виплат, які поєднують у собі елементи накопичення та страхування ризиків, що робить їх ефективним інструментом фінансового планування.

Другий клас представлений цільовими договорами страхування до шлюбу або до народження дитини. Вони мають накопичувальний характер і передбачають гарантовану виплату в певну дату, що має соціально-значуще значення для страхувальника. Часто ці програми включають участь у прибутку, завдяки чому клієнти можуть отримати додатковий дохід залежно від фінансових результатів страховика. Така форма страхування стимулює довгострокове заощадження з чітко визначеною метою.

До третього класу належить інвестиційне страхування життя, також відоме як unit-linked. Його ключовою особливістю є поєднання страхового захисту з інвестиційними можливостями. У межах цих програм страхувальник бере на себе інвестиційний ризик, а страхова компанія розміщує внески у фонди або інші фінансові інструменти. Це дозволяє потенційно отримати вищу дохідність, однак передбачає можливість як зростання, так і зниження вартості активів. Такі договори також надають можливість дострокового викупу, що підвищує гнучкість управління особистими фінансами.

Четвертий клас — це безперервне страхування здоров'я, що охоплює довгострокові програми медичного страхування, які діють більше одного року і не можуть бути припинені страховиком в односторонньому порядку. Ці програми є особливо актуальними у контексті хронічного догляду, довготривалих реабілітаційних програм та телемедицини. Вони часто виступають як додаткове забезпечення до стандартного медичного покриття,

забезпечуючи сталість медичного обслуговування незалежно від змін у стані здоров'я застрахованої особи.

П'ятий клас включає пенсійне страхування, яке полягає у формуванні довічної або строкової ренти. Такі договори можуть бути частиною добровільних недержавних пенсійних програм або передбачати отримання регулярних виплат після здійснення одноразового страхового внеску. Пенсійні програми стають дедалі важливішими в умовах зростаючих демографічних викликів та потреби у приватному пенсійному забезпеченні як доповненні до державної системи соціального страхування.

Таким чином, національна система страхування життя в Україні охоплює п'ять класифікаційних напрямів, кожен з яких має специфіку, спрямовану на задоволення фінансових потреб населення в різних життєвих ситуаціях. Така систематизація дозволяє створювати персоналізовані страхові продукти, які відповідають сучасним запитам клієнтів та сприяють розвитку ринку довгострокових фінансових інструментів.

1.2. Роль довгострокового страхування в соціальному забезпеченні населення

Довгострокове страхування життя є одним із ключових інструментів соціального забезпечення населення в умовах трансформації пенсійної системи України, а також формування нової архітектури індивідуального добробуту на етапі після завершення трудової діяльності. Це особливо важливо в контексті зростаючих демографічних ризиків, що зумовлюють збільшення навантаження на солідарний пенсійний рівень і зменшення кількості працюючого населення, здатного підтримувати пенсіонерів. Його особливе значення проявляється у рамках третього рівня пенсійної системи, який функціонує на добровільних засадах та передбачає особисту відповідальність громадян за накопичення коштів на старість [51]. Цей рівень дозволяє не лише адаптувати пенсійне

забезпечення до потреб і можливостей кожної окремої особи, а й відіграє роль додаткового соціального буфера, здатного знижувати навантаження на державні фінанси в довгостроковому періоді. У контексті пенсійної реформи, що орієнтується на модель трирівневої системи — солідарну, обов'язково накопичувальну та добровільну — довгострокове накопичувальне страхування життя виступає як ефективна альтернатива або цінне доповнення до недержавного пенсійного забезпечення. У межах третього рівня громадяни самостійно обирають фінансовий інструмент — страхову компанію або недержавний пенсійний фонд, укладають індивідуальний контракт і регулярно сплачують внески на персональний рахунок. Така модель накопичення дає змогу кожному громадянину не лише заощадити кошти на майбутнє, але й брати участь в інвестиційній діяльності через страхову компанію, яка розміщує ці кошти у надійні фінансові інструменти. Ці внески інвестуються страховою компанією відповідно до стратегії, яка орієнтована на стабільність, збереження та примноження коштів, що у підсумку дозволяє накопичити суттєвий обсяг фінансових ресурсів для виплат у старості. Надалі страхова компанія інвестує ці кошти у довгострокові активи, нараховує дохід, а по завершенні дії договору здійснює виплату накопичених коштів разом з інвестиційним прибутком. Це дозволяє не лише забезпечити додаткову пенсійну винагороду, а й зменшити залежність від державної пенсійної системи, що є особливо важливим на тлі демографічного старіння та бюджетних обмежень. В умовах, коли кількість економічно активного населення поступово зменшується, а кількість пенсіонерів — зростає, розширення третього рівня набуває дедалі більшої актуальності. Крім того, довгострокове страхування життя дозволяє досягати соціальної справедливості через індивідуалізацію пенсійних програм, що враховують життєві потреби, фінансові звички та рівень доходу кожного громадянина [10]. Варто також відзначити, що держава стимулює участь у такому страхуванні шляхом податкових пільг, зокрема через механізм податкової знижки на внески до полісів довгострокового страхування життя, що додатково підвищує його привабливість для широких верств населення.

Такий підхід створює передумови для ширшого охоплення населення системами накопичувального страхування, підвищуючи фінансову грамотність і відповідальність громадян щодо власного соціального добробуту.

Окрім своєї соціальної функції, страхування життя виконує важливі економічні завдання, зокрема формує інституційне підґрунтя для довгострокового капіталу. Його базова суть полягає у перерозподілі ризиків: непередбачувані, але статистично оцінювані події — такі як смерть, інвалідність або досягнення граничного віку — покриваються за рахунок акумульованих страхових премій. Страхова компанія, збираючи внески з великої кількості осіб, формує страховий фонд, з якого здійснюються виплати тільки тим, у кого настає страхова подія. Це дозволяє ефективно захистити домогосподарства від катастрофічних фінансових наслідків, забезпечуючи стабільність доходів та соціальну рівновагу. Паралельно з цим, страхування життя виконує функцію капіталотворення. У процесі накопичення внесків страхові компанії акумулюють значні обсяги фінансових ресурсів, які спрямовуються на інвестування у довгострокові інфраструктурні та інституційні проекти. Таке акумулювання сприяє зміцненню фінансової системи, підвищенню ліквідності фондового ринку, розвитку інструментів боргового фінансування та формуванню глибокого ринку капіталу. Оскільки страховики життя є стабільними інституційними інвесторами з орієнтацією на довгі горизонти, їхня активність має позитивний вплив на формування сталого фінансового середовища та підтримку економічної політики держави. Це створює базу для сталого економічного зростання та посилення інвестиційного потенціалу країни. Статистичні дослідження підтверджують позитивний макроекономічний ефект: зростання частки страхових премій у валовому внутрішньому продукті навіть на 1% здатне генерувати додаткове зростання ВВП приблизно на 0,15 процентного пункту, що в умовах Європейського Союзу еквівалентне близько 26 млрд євро [10]. Таким чином, страхування життя не лише формує «товар» майбутніх пенсійних заощаджень, але й виступає джерелом стратегічного інвестування у національну економіку,

збалансовуючи короткострокові та довгострокові інтереси різних груп суб'єктів фінансової системи.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що довгострокове страхування життя є багатовимірним інструментом, який одночасно виконує функції соціального захисту, індивідуального пенсійного накопичення, перерозподілу ризиків та стимулювання інвестицій. Його інтеграція в систему соціального забезпечення дозволяє забезпечити стійкість пенсійної моделі, зміцнити добробут населення, посилити фінансову автономію громадян у довгостроковій перспективі та водночас виступає каталізатором економічної трансформації в умовах ринкової економіки нового типу.

1.3. Особливості діяльності страховиків, що здійснюють довгострокове страхування життя

Діяльність страховиків, які спеціалізуються на довгостроковому страхуванні життя, характеризується підвищеними вимогами до фінансової стабільності, прозорості корпоративного управління та дотримання стандартів захисту прав споживачів. Закон України «Про страхування» № 1909-IX визначає класи страхування, включаючи клас 01 «Страхування життя», та регламентує загальні засади функціонування страховиків, що здійснюють довгострокове страхування життя [39]. Визначено вимоги до формування технічних резервів, зокрема резервів довгострокових зобов'язань, а також параметри платоспроможності, що контролюються Національним банком України (НБУ) у межах пруденційного нагляду. Регуляторні повноваження Національного банку України щодо цього класу закріплено у постанові № 182 від 25.12.2023, що деталізує ознаки продуктів класу 01 «Страхування життя» [34].

Страховики, які здійснюють довгострокове страхування життя, функціонують як фінансові установи відповідно до Закону України «Про

фінансові послуги та фінансові компанії» № 1953-IX [40]. Закон вимагає від страхових компаній забезпечення прозорості структури власності, підтвердження легальності походження капіталу, а також відповідності системи корпоративного управління вимогам доброчесності. Згідно з постановою НБУ № 194 від 27.12.2023, страховики зобов'язані впроваджувати систему управління ризиками (OSRM), мати посаду Chief Risk Officer, а також залучати незалежного актуарія для оцінювання технічних резервів, що забезпечують довгострокові зобов'язання [30].

Особливу увагу в діяльності страховиків приділено дотриманню процедур фінансового моніторингу. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення» № 361-IX передбачає застосування процедур KYC (know your customer) і AML (anti-money laundering), зокрема посилену перевірку бенефіціарів за договорами довгострокового страхування життя [28]. Це особливо актуально у випадках значних страхових сум або політик із накопичувальними та інвестиційними елементами.

Належне інформування споживача, захист його прав та прозорість умов страхування закріплені у Законі України «Про захист прав споживачів» (ред. 2023) і Постанові НБУ № 173 від 26.12.2024 [36, 33]. Встановлено обов'язок страховика розкривати повну інформацію про посередника, умови додаткових сервісів (add-on-страхування) та дотримання стандартів досудового врегулювання спорів.

Законодавство також встановлює стимули для громадян укладати довгострокові договори страхування життя. Податковий кодекс України (ст. 166.3.5) передбачає можливість отримання податкової знижки на суми страхових внесків, сплачених за такими договорами. Це створює додаткові економічні переваги як для застрахованих осіб, так і для страховиків, які пропонують подібні продукти.

Довгострокове страхування життя тісно пов'язане з системою недержавного пенсійного забезпечення. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV визначає участь страховиків у наданні пенсійних анuitетів, управлінні накопиченнями та виплатами у формі довічного утримання [38]. Це підвищує вимоги до інвестиційної політики страховиків, що відображено в Постанові НБУ № 201 від 29.12.2023 [31], де визначено SCR-коефіцієнти для ризиків смертності й довголіття та перелік допустимих активів для розміщення резервів за довгостроковими зобов'язаннями.

Страхування життя є одним із найбільш складних та багаторівнево регульованих сегментів страхового ринку, що вимагає від учасників цього ринку дотримання суворих стандартів капіталізації, розкриття інформації, фінансової звітності, системи внутрішнього контролю, корпоративного управління та правозахисної відповідальності перед страхувальниками. Відповідно до Постанови НБУ № 199 від 29.12.2023, здійснення діяльності у сфері страхування життя передбачає проходження формалізованої процедури авторизації, яка включає подання детального бізнес-плану, оцінювання прозорості структури власності, документальне підтвердження джерел походження капіталу, перевірку фахової компетентності керівництва та виконання умов фінансової ліцензії [29]. Ця процедура спрямована на мінімізацію системних ризиків та недопущення на ринок ненадійних суб'єктів.

Особливу увагу у щоденній діяльності страховиків, які працюють у сфері страхування життя, приділено питанню достовірності фінансової звітності, обґрунтованості резервів і прозорості зобов'язань перед клієнтами. Згідно з Постановою НБУ № 123 від 09.09.2021, компанії зобов'язані на регулярній основі подавати звітність за спеціалізованими формами FSR-Life, у яких містяться показники LAT (liability adequacy test) для оцінювання адекватності сформованих резервів, а також розкривати показники MCEV, що дозволяють відображати реальну економічну вартість портфеля страхування життя [35]. Застосування таких вимог гармонізує вітчизняну практику з міжнародними стандартами фінансової звітності, насамперед зі стандартом IFRS 17 «Insurance

Contracts», що затверджений до обов'язкового застосування в Україні наказом Міністерства фінансів [17]. Він вимагає використання двох базових моделей — GMM або PAA — для коректного відображення довгострокових контрактів страхування життя, залежно від їхньої складності.

Нагляд за діяльністю страховиків додатково ускладнюється фактом, що багато з них є учасниками великих фінансових або корпоративних груп. З цієї причини Постанова НБУ № 202 від 29.12.2023 вводить принцип нагляду на консолідованій основі, відповідно до якого регулятор оцінює діяльність не лише окремої компанії, а й усієї групи в цілому [32]. Це зобов'язує материнську структуру підготувати груповий звіт ORSA, а також забезпечити достатній рівень капіталу, розрахованого за методологією Solvency II, що ґрунтується на ризик-орієнтованому підході. Додатково НБУ орієнтується на міжнародні страхові стандарти IAIS, зокрема на Insurance Core Principles 14 (Governance) та 17 (Capital), які є критичними для сталого управління страховими компаніями, зокрема у сфері довгострокових зобов'язань [16].

Постанова НБУ № 14/1500-24 від 22.02.2024 фіксує підхід до регулювання страховиків за їх системної значущості [26]. У разі, якщо сукупні активи компанії перевищують 5 млрд гривень, вона автоматично визнається суспільно значущою та потрапляє під посилений нагляд. Такий статус передбачає застосування додаткових вимог до управління ризиками, серед яких впровадження повноцінної системи ERM, що базується на принципах ДСТУ ISO 31000:2018 — національному стандарті управління ризиками [13]. Це сприяє своєчасному виявленню потенційних загроз і дозволяє компаніям оперативно адаптувати свою стратегію.

Регуляторна політика також включає активні заходи із захисту прав страхувальників. Відповідно до Постанови НБУ № 27 від 14.03.2024, у сфері інвестиційного страхування життя було запроваджено так званий «cool-off period» тривалістю 30 днів, протягом якого страхувальник має право без штрафів відмовитися від укладеного договору [27]. Цей інструмент забезпечує додатковий рівень захисту споживача від непрозорих або нав'язаних

фінансових продуктів, гармонізуючи внутрішню практику із законодавством ЄС.

Отже, діяльність страховиків, що надають послуги у сфері довгострокового страхування життя, врегульована комплексною та багатоаспектною системою норм і вимог, що поєднує національні законодавчі акти та міжнародні стандарти. Від виконання цих норм залежить не лише платоспроможність окремої компанії, а й цілісність усього сектору страхування життя як одного з ключових інструментів соціального та фінансового забезпечення населення.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ КЛАСІВ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

2.1. Огляд і аналіз ринку страхування життя в Україні

За результатами 2024 року ринок страхування життя в Україні засвідчив не лише збереження стабільності, а й помірне зростання в ключових напрямках операційної діяльності компаній. Премії у сегменті страхування життя досягли 5,7 млрд грн, що є значним результатом, з огляду на макроекономічну ситуацію та фінансову обережність домогосподарств. Частка виплат у структурі премій сягнула 24%, що свідчить про збалансованість між акумуляцією ресурсів та виконанням страхових зобов'язань. Загальний обсяг виплат за договорами життя зріс на 25% і становив понад 1,4 млрд грн. Це свідчить про підвищення активності страхувальників, а також про ефективну роботу компаній у сфері виплат.

Ринок страхування життя в Україні протягом останніх двох десятиліть зазнав значної еволюції, що відображено у динаміці ключових фінансових та операційних показників. Аналіз валових страхових премій свідчить про циклічний, але стійкий розвиток галузі, з тенденцією до поступового зростання обсягів діяльності. Якщо у 2004 році обсяг зібраних премій становив майже 495 млн грн, то вже у 2013 році ця сума сягнула 2,47 млрд грн, а у 2021 році — пікового значення 5,6 млрд грн. Незважаючи на певне зниження у 2022–2023 роках, у 2024 році ринок частково відновився, зібравши 4,76 млрд грн премій, що свідчить про адаптивність страховиків до економічних викликів [45]. Рейтинг компаній за основними параметрами діяльності демонструє суттєву концентрацію активів, премій та резервів у межах перших п'яти страховиків. Лідером галузі за розміром зібраних валових премій залишається компанія ПРАТ «МЕТЛАЙФ» з обсягом понад 2,79 млрд грн і темпом зростання 12,18%. Значні темпи приросту також зафіксовані у компаній ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА

Страхування життя» (18,55%) і КД-ЖИТТЯ (16,23%). Незважаючи на незначне зниження валових премій у компанії ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ (-1,63%).

Страхові виплати в сегменті страхування життя є ключовим індикатором ефективності функціонування страхових компаній, а також рівня виконання ними зобов'язань перед застрахованими особами. Динаміка виплат за період з 2004 по 2024 рік демонструє стабільну довгострокову тенденцію до зростання, що свідчить про поступове розширення охоплення населення страхуванням життя та підвищення довіри до цього фінансового інструменту. У 2004 році обсяг виплат становив лише 4,6 млн грн, що було характерним для початкового етапу становлення національного ринку страхування життя. Упродовж наступних років цей показник зростав майже щороку, і вже у 2010 році виплати перевищили 66 млн грн, а у 2013 році — 149 млн грн, що стало результатом збільшення кількості укладених довгострокових договорів та поглиблення банківської дистрибуції страхових продуктів.

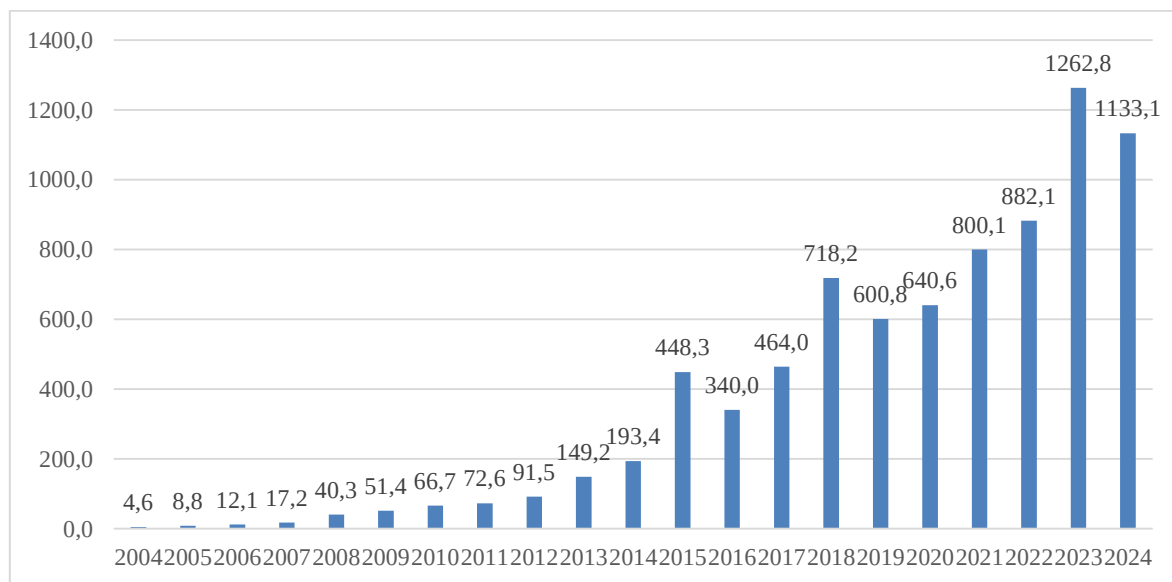


Рис. 2. 1. Динаміка страхових виплат протягом 2004-2024 рр., млн грн
За даними [44]

Особливої активності ринок набув у 2015 році, коли обсяг страхових виплат перевищив 448 млн грн. Це було зумовлено завершенням строків дії значної частини накопичувальних контрактів, укладених у попереднє

десятиліття, а також зростанням сегменту ризикового страхування, пов'язаного з банківськими кредитами. Протягом 2016–2019 років показники страхових виплат залишалися на високому рівні, демонструючи стабільність і поступове зростання, попри економічну турбулентність та нестабільність валютного курсу. У 2020 році виплати сягнули понад 640 млн грн, а у 2021 — вже 800 млн грн, що свідчить про поступове зміцнення платоспроможності страхових компаній та збільшення кількості клієнтів у сегменті life. У 2022–2023 роках ринок відзначився піковими значеннями: у 2022 році обсяг виплат досяг 882 млн грн, а у 2023 — перевищив 1,26 млрд грн. Такий стрибок можна пояснити як завершенням строків великої кількості довгострокових договорів, так і зростанням смертності та частоти страхових подій у контексті загальнодержавної соціально-економічної напруги. Водночас у 2024 році обсяг виплат становив 1,13 млрд грн, що дещо менше порівняно з рекордом попереднього року, проте все ще утримує високий рівень [44]. Це свідчить про стабілізацію ринку після періоду надмірних навантажень та демонструє адаптивність страховиків до умов зміненої макроекономічної динаміки.

У частині страхових виплат найбільші обсяги були зафіксовані у компанії ПРАТ «МЕТЛАЙФ» (506,9 млн грн), ПРАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» (285,8 млн грн) та ПРАТ «СК «УНІКА ЖИТТЯ» (192,1 млн грн), що підтверджує їхню спроможність обслуговувати зобов'язання перед клієнтами.

Значну роль у фінансовій стабільності ринку відіграє інвестиційна діяльність страхових компаній. Починаючи з незначних обсягів на початку досліджуваного періоду, інвестиційний дохід зріс від 17,4 млн грн у 2005 році до понад 2,2 млрд грн у 2024 році. Така динаміка підтверджує ефективне управління активами та здатність страховиків не лише зберігати, а й примножувати кошти застрахованих осіб. Показовим є також постійне зростання обсягів страхових резервів, які у 2004 році становили лише 44,5 млн грн, а у 2024 році перевищили 12,6 млрд грн [15]. Це свідчить про значне розширення довгострокових зобов'язань страховиків, зумовлене як зростанням

кількості укладених контрактів, так і збільшенням суми покриття за полісами життя.

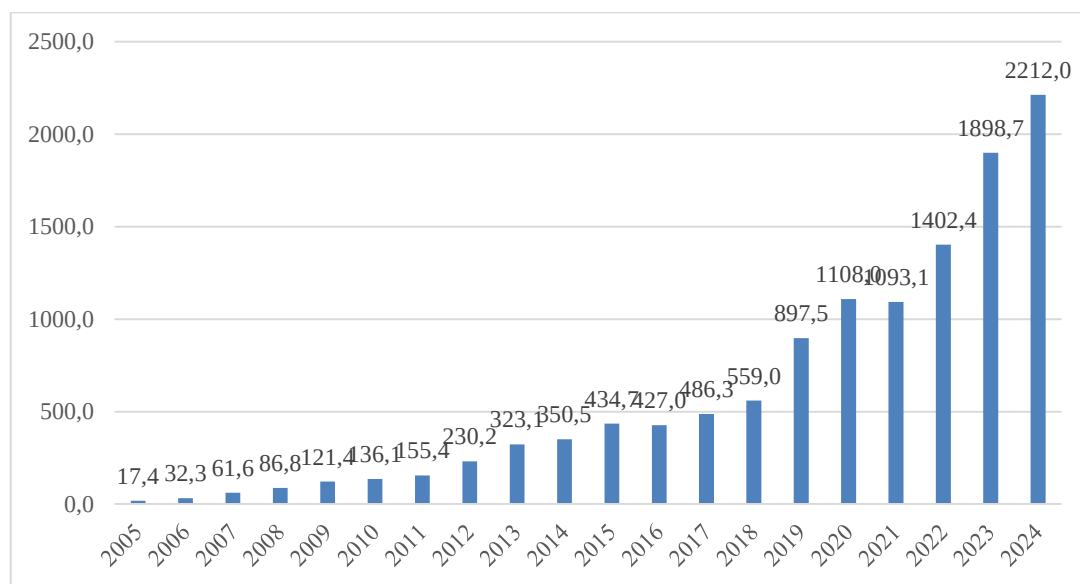


Рис. 2. 2. Динаміка інвестиційного доходу протягом 2005-2024 рр, млн грн

За даними [15]

За обсягом інвестиційного доходу лідером є компанія ПРАТ «МЕТЛАЙФ» із результатом понад 853 млн грн, далі йдуть ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» (721,7 млн грн) та ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» (286,4 млн грн). Усього ТОП-7 компаній згенерували інвестиційний дохід у розмірі понад 2,2 млрд грн, що відображає стратегії інвестування у довгострокові інструменти з помірним ризиком, переважно ОВДП та депозити. Відповідно, це забезпечує стабільність накопичень та здатність до виплат у довгостроковій перспективі.

Що стосується рівня сформованих страхових резервів, то тут домінує компанія ПРАТ «МЕТЛАЙФ» із загальним обсягом понад 5,07 млрд грн. Значні обсяги резервів також акумулювали ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» (4,08 млрд грн) та ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» (1,67 млрд грн). Загальний приріст резервів серед ТОП-7 компаній за рік склав понад 10%, що свідчить про сталу динаміку накопичення страхових зобов'язань [46]. Аналогічні тенденції спостерігаються і в динаміці активів: найбільше зростання

активів у компаній ПРАТ «МЕТЛАЙФ» (+22,7%), ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» (+19,3%) та АТ «СК «АРКС» (+31,6%), що відображає поступове зміцнення фінансового стану лідерів ринку [1].

Аналіз власного капіталу страхових компаній свідчить про збільшення фінансової стійкості та капіталізації, зокрема у ПРАТ «МЕТЛАЙФ» (4,53 млрд грн), ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» (961 млн грн) та ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» (867 млн грн), що дозволяє цим страховикам впевнено виконувати нормативи платоспроможності навіть за несприятливих економічних умов [6].

Водночас, кількість застрахованих осіб також демонструє динамічні коливання. Після поступового зростання у 2007–2013 роках (із майже 890 тис. до понад 4,6 млн осіб), ринок пережив період суттєвої стагнації у 2014–2015 роках, з мінімальним показником у 609 тис. осіб у 2015 році. Однак подальші роки відзначилися відновленням зростання, і вже у 2021 році кількість застрахованих сягнула 2,87 млн осіб. У 2024 році цей показник знизився до 1,73 млн осіб, що, ймовірно, пояснюється переходом частини клієнтів до інших інструментів фінансового захисту або завершенням терміну дії попередніх договорів. ПРАТ «МЕТЛАЙФ», АТ «СК «АРКС» та ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» демонструють найвищі результати: у компанії ПРАТ «МЕТЛАЙФ» було застраховано понад 883 тис. осіб, а кількість нових договорів у 2024 році перевищила 383 тис. Це свідчить не лише про довіру клієнтів, а й про активне використання багатоканальних систем продажу, включно з банківським страхуванням, агентськими мережами та онлайн-каналами [19].

У структурі портфеля страхових продуктів простежується значна частка накопичувального страхування, яке поєднує функції захисту та інвестування. Найбільші обсяги премій у цьому сегменті зосереджені в компаніях ПРАТ «МЕТЛАЙФ» (1,87 млрд грн), ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» (640 млн грн) та ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» (308 млн грн). У сфері ризикового страхування життя (зокрема банківське страхування та страхування

критичних захворювань) також лідирує ПРАТ «МЕТЛАЙФ» із преміями понад 909 млн грн.

Узагальнюючи, можна зазначити, що ринок страхування життя в Україні розвивається стабільно, із зміцненням фінансових основ, зростанням інвестиційної активності та розширенням обсягу накопичених зобов'язань. Разом із тим спостерігаються коливання у рівні охоплення населення, що потребує подальшого аналізу та адаптації бізнес-моделей до змінних потреб споживачів. Статистичні дані підтверджують поступове утвердження страхування життя як вагомого елементу фінансової системи, здатного забезпечувати як індивідуальний соціальний захист, так і довгострокову економічну стабільність через механізми накопичення капіталу та інвестування.

2.2. Загальна характеристика ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування ЖИТТЯ».

ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» є дочірнім підприємством одного з найстаріших фінансових концернів Центральної Європи — австрійського GRAWE. Заснована в Україні 23 березня 1998 року, компанія стала першою західною страховою структурою, яка розпочала діяльність на українському ринку в умовах системної недовіри та економічної нестабільності. Перший поліс було укладено 2 серпня 2000 року, що ознаменувало початок становлення і активного розвитку компанії на національному ринку страхування життя. Вже з перших років своєї діяльності компанія орієнтувалася на запровадження страхових продуктів європейського зразка з підвищеним рівнем соціального захисту, що зумовило її швидке входження до кола лідерів ринку [37].

ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» першою в Україні уклала корпоративний договір страхування життя (жовтень 2001 року), а вже в травні того ж року здійснила першу виплату, що свідчить про відповідальне ставлення

до виконання зобов'язань перед клієнтами. У 2022 році компанія здійснила дві найбільші виплати за договорами дожиття в історії українського ринку страхування життя на суму 3,3 млн грн кожна, що підкреслює її фінансову стійкість та високу платоспроможність.

На сьогодні компанія є однією з найавторитетніших учасників ринку страхування життя України. Вона систематично демонструє стабільне зростання основних фінансових показників і посідає провідні позиції у рейтингах валових премій, страхових виплат та інвестиційного доходу. Принципи фінансового консерватизму, перевірені понад столітньою історією GRAWE, успішно адаптовані до українських реалій та забезпечують стійкість бізнес-моделі компанії.

ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» активно сприяє розвитку ринку, зокрема через членство в Комітеті зі страхування життя Європейської Бізнес Асоціації. Представники компанії беруть участь у формуванні нормативно-правової бази, представляючи інтереси галузі на інституційному рівні. Компанія неодноразово відзначалася за професійні досягнення: у 2016 році — Лігою страхових організацій України за внесок у розвиток галузі, а в 2017 році — дипломом «Страхові виплати зі страхування життя» та почесним званням «Вибір України» за версією Insurance TOP.

Найближчі роки підтвердили лідерську позицію компанії: у 2021 та 2022 роках ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя», була визнана «Компанією року» за версією Всеукраїнського галузево-аналітичного центру, що стало свідченням її відкритості до інновацій, адаптивності до економічних змін та стратегічного бачення. У 2023 році компанія відзначила 25-річчя своєї присутності на українському страховому ринку, підтвердивши послідовність, надійність та здатність ефективно працювати навіть в умовах високої невизначеності.

Компанія здійснює діяльність у межах кількох ключових напрямів за класифікацією КВЕД: 65.11 (страхування життя), 65.12 (інші види страхування), 65.20 (перестрахування), 66.21 (оцінювання ризиків і шкоди),

66.22 (страхові агенти і брокери) та 66.29 (інша допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення). Така диверсифікація формує комплексну інфраструктуру, що охоплює не лише страхування життя, а й суміжні послуги: андеррайтинг, оцінку збитків, перестрахування, консалтинг.

Це дозволяє компанії гнучко реагувати на зміну попиту, впроваджувати інноваційні продукти на стику накопичувального та ризикового страхування, розвивати банківське посередництво та корпоративні соціальні програми. Активне використання цифрових каналів, удосконалення моделей оцінки ризику та підвищення стандартів обслуговування підсилюють конкурентоспроможність. Таким чином, компанія формує не лише продуктову лінійку, а й систему довгострокового фінансового партнерства з клієнтами, засновану на довірі, відкритості та ефективному управлінні ризиками.

Фінансова стійкість і результативність діяльності страхової компанії ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» є одним із ключових факторів її стабільного функціонування на національному ринку страхування життя. За період 2022–2024 років компанія продемонструвала послідовне укріплення своїх фінансових позицій, попри виклики зовнішнього середовища та турбулентність економічної ситуації в країні.

Таблиця 2. 1

Фінансові показники діяльності

ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» за 2022-2024рр,

тис. грн			
Показник	2022	2023	2024
Чистий прибуток	20 170	-484 207	65 783
Активи	4 970 429	4 968 502	5 164 995
Гроші та їх еквіваленти	493 321	699 078	1 228 792
Довгострокові зобов'язання	4 448 390	4 004 762	4 080 835
Поточні зобов'язання	216 194	158 515	216 902
Власний капітал	305 845	805 225	867 258

За даними [25]

У 2022 році компанія зафіксувала чистий прибуток у розмірі 20,17 млн грн, проте у 2023 році внаслідок переоцінки активів та, ймовірно, формування додаткових резервів у відповідь на зміну макроекономічних параметрів та регуляторних вимог, компанія зазнала чистого збитку в розмірі 484,2 млн грн [25]. Цей результат не є індикатором втрати фінансової спроможності, а радше свідчить про адаптивність компанії до змін та здатність вчасно здійснювати коригування у своїй фінансовій звітності. Уже в 2024 році компанія впевнено відновила позитивну динаміку, зафіксувавши чистий прибуток у розмірі 65,78 млн грн, що підтверджує ефективність реалізованих заходів з реструктуризації портфеля та оптимізації витрат.

Аналіз балансових показників також демонструє зростаючу тенденцію. Обсяг активів компанії у 2024 році становив понад 5,16 млрд грн, що перевищує рівень 2023 року (4,97 млрд грн) і вказує на стабільну ресурсну базу. Значне зростання грошових коштів та їх еквівалентів — з 699 млн грн у 2023 році до понад 1,22 млрд грн у 2024 році, що є показником підвищення ліквідності компанії та її здатності оперативно виконувати зобов'язання перед клієнтами. Такий обсяг ліквідних ресурсів також створює передумови для гнучкого управління інвестиційною діяльністю та зменшення фінансових ризиків.

Структура зобов'язань компанії також залишається керованою та збалансованою. Довгострокові зобов'язання у 2024 році становили 4,08 млрд грн, що трохи вище за рівень 2023 року, тоді як поточні зобов'язання зросли до 216,9 млн грн. Таке співвідношення між довгостроковими і короткостроковими зобов'язаннями свідчить про превалювання зобов'язань за довгостроковими договорами страхування життя, що є типовим для компаній накопичувального типу.

Позитивну динаміку демонструє і показник власного капіталу: з 305,8 млн грн у 2022 році він зріс до 805,2 млн грн у 2023 році, а в 2024 році досяг 867,3 млн грн. Це свідчить про зміцнення фінансової незалежності компанії, її здатність генерувати внутрішні резерви для покриття ризиків та забезпечення

нормативної платоспроможності. В умовах сучасного фінансового середовища та підвищених вимог до прозорості капіталу цей показник виступає запорукою довіри з боку клієнтів, партнерів та регуляторних органів.

Аналіз показників фінансової стійкості страхової компанії ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» за період 2022–2024 років свідчить про високий рівень платоспроможності та стабільності її фінансової системи, незважаючи на певні зовнішні та внутрішні виклики, які супроводжували ринок у зазначений період. Один із головних індикаторів — коефіцієнт поточної ліквідності — демонстрував надзвичайно високі значення у всі три роки: від 1153,75% у 2022 році до пікових 1878,03% у 2023 році та 1579,29% у 2024 році. Це свідчить про наявність значного обсягу оборотних активів, достатніх для покриття короткострокових зобов'язань компанії, що є запорукою її фінансової гнучкості та довіри з боку клієнтів і контрагентів.

Таблиця 2. 2

Показники фінансової стійкості
ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» за 2022-2024рр,

Фінансові індикатори	2022	2023	2024
Коефіцієнт поточної ліквідності	1153,75%	1878,03%	1579,29%
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	872,98%	1752,16%	1565,94%
Коефіцієнт швидкої ліквідності	1153,25%	1878,03%	1579,29%
Коефіцієнт автономії	6,15%	16,21%	16,79%
Рентабельність активів (ROA)	0,41%	-9,74%	1,27%
Рентабельність власного капіталу (ROE)	6,81%	-46,21%	7,87%
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	12,35%	40,43%	49,86%
Коефіцієнт заборгованості	4,35%	3,19%	4,20%

За даними [25]

Важливу роль у підтвердженні платоспроможності компанії відіграє також коефіцієнт абсолютної ліквідності, значення якого перевищує 800% у 2022 році і сягає понад 1500% у 2024 році. Це свідчить про здатність страховика своєчасно виконувати зобов'язання винятково за рахунок найбільш

ліквідних активів, зокрема грошових коштів та їх еквівалентів. Значення коефіцієнта швидкої ліквідності також залишалося на винятково високому рівні протягом трьох років, повторюючи динаміку поточної ліквідності, що підтверджує надлишковий рівень грошових ресурсів порівняно з обсягом поточних боргів.

Показники фінансової незалежності демонструють поступове зростання рівня капіталізації компанії. Коефіцієнт автономії зріс із 6,15% у 2022 році до 16,79% у 2024 році, що свідчить про зростання частки власного капіталу в загальній структурі джерел фінансування. Це підвищує стійкість компанії до фінансових ризиків та знижує залежність від зовнішніх джерел покриття зобов'язань. Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом демонстрував позитивну динаміку — з 12,35% у 2022 році до 49,86% у 2024 році. Це свідчить про зростання можливостей компанії фінансувати інвестиційну діяльність без залучення зовнішніх запозичень.

Показники рентабельності підтверджують відновлення прибутковості компанії після кризи 2023 року. У 2022 році рентабельність активів (ROA) становила 0,41%, у 2023 році відбулося суттєве зниження до -9,74%, що було зумовлено нетиповим від'ємним результатом за звітний період. Втім, у 2024 році компанія продемонструвала повернення до позитивної динаміки з ROA на рівні 1,27%. Рентабельність власного капіталу (ROE) у 2022 році сягнула 6,81%, у 2023 році знизилась до -46,21%, однак уже у 2024 році досягла 7,87%, що є свідченням ефективного використання капіталу та зростання прибутковості на одиницю вкладених ресурсів.

Узагальнюючи, слід зазначити, що компанія ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» демонструє стійку фінансову модель, яка базується на поєднанні високих показників ліквідності, ефективного управління фінансовими ресурсами, а також стабільно низького рівня боргового навантаження. Високий рівень ліквідності дозволяє компанії оперативно реагувати на зобов'язання перед клієнтами без ризику виникнення касових розривів, а ефективне використання капіталу забезпечує зростання

прибутковості при збереженні фінансової незалежності. Зменшення залежності від позикових ресурсів гарантує додаткову стійкість до зовнішніх шоків та макроекономічної волатильності. Це дозволяє страховій компанії не лише зберігати провідні позиції на ринку страхування життя в Україні, а й розширювати свою ринкову частку, формуючи імідж надійного партнера серед застрахованих осіб, інституційних клієнтів і регуляторних органів.

2.3. Переваги та особливості продуктів страхування життя СК «Граве Україна. Страхування життя» та її конкурентоспроможність

Приватне акціонерне товариство ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» є однією з провідних компаній українського ринку страхування життя, що спеціалізується на розробці довгострокових програм із накопичувальним, інвестиційним та захисним наповненням. Продуктова лінійка компанії охоплює як універсальні поліси для різних вікових і соціальних категорій, так і спеціалізовані продукти для окремих цільових груп: сімейних пар, дітей, осіб передпенсійного віку, клієнтів із підвищеними ризиками. Стратегія компанії базується на гнучкості налаштування договорів, прозорості умов, широкому виборі райдерів і фінансовій стабільності страхових резервів.

Ключові характеристики продуктів ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» відображають прагнення поєднати класичну європейську модель страхування з сучасними підходами до персоналізації фінансового планування. Зокрема, програма СЕП (страховий ендowment-поліс) є універсальним інструментом із можливістю додавання широкого набору райдерів, що включають захист у разі травм, інвалідності чи критичних захворювань. Програми «Граве Класик» і «Класик+» зорієнтовані на довгострокове накопичення з бонусною участю у прибутку, що формує основу стабільного капіталу для фізичних осіб та подружніх пар. Окреме місце займають інвестиційно орієнтовані рішення — «Інвест План» та «Інвест

План+», що фокусуються на створенні пенсійного чи освітнього капіталу без нав'язаного ризикового навантаження.

Таблиця 2. 3

Страхові продукти ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя»

Програма	Формат / Цільова аудиторія	Основне покриття та накопичення	Додаткові особливості
СЕП	Універсальний поліс	Смерть / дожиття + участь у прибутку	Підключення всіх стандартних райдерів
Граве Класик	Класичне накопичення для індивідуальних клієнтів	Гарантована сума + бонуси, захист від смерті / нещасного випадку	Викупна вартість із 3-го року, гнучка індексація премії
Граве Класик+	Для подружніх пар	Подвоєний захист на обох застрахованих	Спільний бонус-резерв, економія на витратах
Інвест План	Довгострокове накопичення (регулярні внески)	Дожиття / смерть без райдерів, орієнтація на пенсію або капітал	Відсутність нав'язаних ризиків, низький стартовий внесок
Інвест План+	Одноразовий внесок	Дожиття / смерть + участь у прибутку	Швидкий старт, мінімальні адміністративні витрати
ГРАВЕ Голд	Клієнти 50+	Дожиття до 85 років + смерть, гарантований капітал	Орієнтація на спадкове планування, бонусний резерв
Граве Універсал	Конструктор накопичення	Базовий захист + клієнт сам формує рівень райдерів і валюту	Можливість вибору валюти (UAH / USD), ступеня ризикового захисту
ЮНІОР Екстра	Дитячий поліс	Захист при втраті годувальника + накопичення до 18 / 21 років	Бонуси, диференційована виплата, чотири внутрішні тарифи
Граве Магістр	Для накопичення на вищу освіту	Капітал до 17–19 років + страхування життя батьків	Часткове зняття коштів, 5 внутрішніх тарифів
Граве Підтримка	Комбінований поліс	Смерть / дожиття + критичні хвороби + інвалідність	Інвестування капіталу паралельно з медичним захистом
Граве Підтримка 3	Поліс на випадок критичних хвороб	Виплата при діагнозі + смерть	Захист до 500 тис. грн при премії ≈ 1 тис. грн на рік
Граве Медик	Медичний райдер (до накопичувального договору)	Хірургія, госпіталізація + базовий захист життя	Life-сума 2500 грн, детальна страхова сітка за операціями

За даними [23]

Для осіб передпенсійного віку запропоновано програму «ГРАВЕ Голд», яка гарантує високий капітал до досягнення 85 років і слугує інструментом

спадкового планування. Для батьків з дітьми розроблено окремі продукти: «ЮНІОР Екстра» з комбінованим покриттям на випадок втрати годувальника та накопиченням до повноліття дитини, а також «Граве Магістр» як цільову програму формування коштів на оплату вищої освіти. Моделі страхування «Граве Підтримка» та «Підтримка 3» орієнтовані на поєднання страхування життя з покриттям критичних захворювань, а продукт «Граве Медик» реалізується як медичний райдер до накопичувального полісу.

Продуктова лінійка страхової компанії ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» вирізняється системністю, універсальністю та адаптивністю до різних потреб клієнтів у сфері довгострокового фінансового планування, захисту родини, формування особистих заощаджень та міжгенераційного передання капіталу. Серед флагманських програм компанії — поліси «Класик» і «Інвест План», які є прикладом класичних накопичувальних продуктів, орієнтованих на стабільність і прогнозованість страхових виплат у довгостроковому періоді. Основна перевага цих програм полягає у забезпеченні страхового покриття з гарантованим рівнем накопичення, що особливо важливо в умовах підвищеної економічної невизначеності, інфляційного тиску та зниження доступу до традиційних банківських інструментів збереження.

Характеристика страхових продуктів Приватного акціонерного товариства ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» свідчить про прагнення компанії поєднати класичні європейські стандарти з адаптованими рішеннями для українського ринку. Одним із базових елементів тарифної стратегії є гарантована ставка резерву на рівні 2 % річних, яка доповнюється участю у прибутку за схемою bonus rate. Такий підхід забезпечує клієнтам високу передбачуваність обсягу накопичень, водночас залишаючи простір для зростання за рахунок прибуткової частини інвестиційного портфеля страховика. Ця модель особливо приваблива в умовах підвищеної фінансової волатильності, де традиційні ощадні інструменти часто втрачають ефективність.

Ще однією важливою особливістю є безстрокова можливість внесення додаткових премій без необхідності перегляду умов основного договору. Це створює так зване «вікно ліквідності», у межах якого страхувальник може оперативно збільшити обсяг накопичень у зручний для себе момент — наприклад, у разі отримання сезонного доходу, повернення інвестицій або продажу активів. Така гнучкість дозволяє клієнтам активніше формувати довгостроковий фінансовий буфер, не порушуючи стабільності основного страхового покриття.

У структурі страхових контрактів також передбачена опція індексації як страхових сум, так і розміру страхових премій. Вона базується на формулі CPI + 1 відсотковий пункт, що гарантує реальне збереження вартості страхового захисту у середньо- та довгостроковій перспективі. Враховуючи актуальні інфляційні очікування в Україні у 2024–2025 роках, ця опція є надзвичайно актуальною і дозволяє зберегти стабільність купівельної спроможності страхових виплат.

З метою обґрунтування конкурентоспроможності тарифних умов ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» було проведено порівняльний аналіз із провідними учасниками українського ринку страхування життя. Для забезпечення об'єктивності та уніфікації умов взято за основу типовий договір страхування терміном на 20 років, укладений із чоловіком віком 35 років при встановленій страховій сумі 500 000 грн. Такий підхід дозволяє зіставити ключові параметри страхових продуктів у співставних умовах і зробити висновки щодо рівня доступності, наповненості та економічної доцільності кожної програми. У таблиці нижче узагальнено основні характеристики продукту Grawe «Класик» та трьох конкуруючих програм: «My Future» від ПРАТ «МЕТЛАЙФ», «Елітне Життя» від ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА Life» та «Smart Life» від ПРАТ «СК «УНІКА ЖИТТЯ».

Таблиця 2. 4

Порівняння тарифної привабливості

Показник / Умова договору	Grawe «Класик»	ПРАТ «МЕТЛАЙФ» «My Future»	ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» Life «Елітне Життя»	ПРАТ «СК «УНІКА ЖИТТЯ» «Smart Life»
Орієнтовна мінімальна премія, грн/рік	9 800	12 600	11 500	10 900
Гарантований бонус на кінець строку	8 % від страхової суми	н/д (unit-linked модель)	6 %	7 %
Викупна вартість, починаючи з 3-го року	так	ні	так	так
Опція «критичні захворювання» у складі договору	включено (до 1 млн грн)	за додаткову плату	за додаткову плату	за додаткову плату

*Здійснено автором

Отримані дані демонструють, що Grawe «Класик» вирізняється не лише нижчим рівнем преміального навантаження, а й розширеним функціоналом договору, який не потребує окремих доплат за включення ключових медичних ризиків. Поєднання доступної вартості, гарантованої накопичувальної складової та страхового покриття критичних захворювань підвищує споживчу привабливість продукту та відповідає очікуванням клієнтів щодо універсального захисту.

Загалом тарифна модель ПРАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» характеризується стабільністю, гнучкістю та прозорістю. Вона дозволяє не лише сформувати довгострокові заощадження, а й забезпечити фінансовий захист на випадок непередбачуваних подій, що відповідає найкращим європейським практикам довгострокового страхування життя.

У контексті порівняльного аналізу з іншими лідерами ринку — компаніями ПРАТ «МЕТЛАЙФ», ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» Україна та ПРАТ «СК «УНІКА ЖИТТЯ» Life— продукти Grawe зберігають конкурентну позицію завдяки збалансованому поєднанню накопичувальної та страхової

складової. Хоча в усіх перелічених компаній присутні продукти з аналогічною структурою внесків (щорічні внески з опцією позиттивного покриття та гарантованого накопичення), саме Grawe демонструє більшу гнучкість у налаштуванні договору. Зокрема, поліси компанії передбачають можливість внесення додаткових страхових премій без втрати гарантій або нарахованого інвестиційного доходу, а також оновлення та розширення покриття з урахуванням потреб членів родини. Це забезпечує підвищену клієнтоорієнтованість, гнучке планування заощаджень та дає змогу створити індивідуальні рішення на основі стандартного продукту без потреби залучення сторонніх фінансових консультантів.

На відміну від ПРАТ СК «ПЗУ УКРАЇНА» та ПРАТ «СК «УНІКА ЖИТТЯ», які зосереджуються на розвитку інвестиційно-зв'язаних продуктів із підвищеним потенціалом дохідності, страхові програми СК «ГРАВЕ УКРАЇНА. Страхування життя» разом із ПРАТ «МЕТЛАЙФ» зберігають акцент на стабільності, захищеності вкладених коштів та простоті фінансового планування. У період підвищених соціально-економічних ризиків така стратегія виглядає привабливою для широких категорій населення, включно з сім'ями, пенсіонерами, а також малим бізнесом, що шукає інструменти довгострокового резервування коштів. Крім того, СК «ГРАВЕ УКРАЇНА. Страхування життя» інтегрує окремі елементи соціального захисту, пропонуючи можливості додаткового покриття у разі критичних захворювань, інвалідності або смерті, що розширює спектр захисту поза межами базового страхового ризику й забезпечує багаторівневу підтримку родини в екстремальних ситуаціях.

Продукти «Інвест План», які передбачають як одноразові, так і регулярні внески, зберігають повний набір традиційних страхових ризиків, при цьому умови повернення накопичених коштів є конкурентоспроможними в межах ринку. Гнучкість термінів дії договору, можливість перегляду умов або конвертації в анuitети після завершення строку накопичення робить дану програму зручною для довгострокових інвестиційних стратегій, зокрема для формування додаткової пенсійної винагороди або капіталу для майбутніх

поколінь. Варто зазначити, що саме Grawe демонструє стійкі показники зростання виплат і компенсацій протягом 2023–2024 років, що підтверджує ефективність управління страховим портфелем, фінансову дисципліну та високий рівень довіри з боку клієнтів, які обирають стабільність і передбачуваність.

На загальному тлі ринку, що зазнає структурних змін і поступової цифровізації, СК ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» утримує конкурентну перевагу завдяки стабільності, гнучкості страхових умов, високим стандартам обслуговування та орієнтації на міжнародні стандарти корпоративного управління. Її продукти демонструють не лише відповідність європейським практикам, а й здатність адаптуватися до сучасних викликів, включаючи демографічні зрушення, медичні загрози та економічну турбулентність. Це дозволяє компанії зберігати довгострокову клієнтську лояльність і зміцнювати репутацію одного з найбільш надійних і передбачуваних гравців на ринку страхування життя України, відкриваючи перспективи для подальшої експансії в суміжні сегменти фінансового посередництва.

У сучасному страхуванні життя цифрові сервіси та інноваційні рішення відіграють вирішальну роль у забезпеченні зручності клієнтів і підвищенні ефективності роботи компаній. ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» активно впроваджує цифрові інструменти, які підсилюють її конкурентні переваги на ринку. Одним із прикладів цифрової трансформації є доступність онлайн-калькуляторів, що дозволяють клієнтам самостійно моделювати страхові програми, а також функція оформлення полісів безпосередньо на офіційному сайті компанії. Мобільний додаток, розроблений компанією, забезпечує повний функціонал дистанційного управління договором, що істотно спрощує процес обслуговування клієнта та дає змогу в реальному часі відстежувати виконання умов договору, контролювати накопичення та подавати запити на консультацію.

Окремо слід відзначити сервіс телемедицини «DobroDoc», який надається клієнтам безкоштовно як бонус до страхового полісу. Це не лише підвищує соціальну цінність страхування, але й сприяє формуванню доданої вартості для клієнта в межах базової програми. Сервіс дозволяє отримати оперативну дистанційну медичну консультацію, що особливо актуально в умовах обмеженого доступу до традиційної медицини. Таким чином, Grawe демонструє сучасний підхід до інтеграції фінансового захисту та охорони здоров'я, що є інноваційним у межах українського ринку страхування життя, та формує новий стандарт клієнтоорієнтованості у сфері особистого страхування.

Ще однією особливістю діяльності компанії є акцент на преміальні програми соціального спрямування, серед яких варто виділити «Граве Голд». Цей продукт орієнтований на літніх людей і передбачає підвищену страхову суму, що відповідає зростаючим потребам старших категорій населення в умовах поглиблення демографічних змін. Особливістю програми є індивідуальний підхід до формування страхових умов, що враховують стан здоров'я, очікування щодо терміну дії договору та можливість поступової індексації страхових сум. Позиціонування таких програм на ринку підсилює імідж Grawe як соціально відповідального страховика, що дбає про специфічні групи населення, які зазвичай мають обмежений доступ до фінансових інструментів страхового захисту, забезпечуючи їм стабільну та прогнозовану підтримку.

Конкурентоспроможність діяльності компанії підтверджується як фінансовими показниками, так і зовнішнім визнанням. У 2021–2022 роках ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» отримала звання "Компанія року" у категорії страхування життя, що є індикатором високої довіри з боку клієнтів і професійного середовища. Фінансова стабільність компанії підкріплюється наявністю позитивного чистого капіталу, прибуткової діяльності та стабільною структурою зобов'язань. Це створює міцну основу для довгострокового планування й інвестицій у модернізацію продуктів та сервісів. У звітах Національного банку України компанія неодноразово визнавалася

однією з найнадійніших на ринку страхування життя, що свідчить про ефективне корпоративне управління, відповідність нормативним вимогам та здатність забезпечити виконання договірних зобов'язань у довгостроковій перспективі. Ці фактори також сприяють збереженню довіри інституційних партнерів та міжнародних інвесторів, які відіграють важливу роль у розвитку страхового сектора країни.

Сумарно, цифровізація, інноваційні соціальні продукти, орієнтація на клієнта, технологічне оновлення та висока фінансова дисципліна утворюють сукупність факторів, які забезпечують стабільну конкурентоспроможність СК «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя». У контексті зростаючих очікувань клієнтів, глобальних викликів у сфері здоров'я та трансформації фінансових ринків компанія продовжує утверджуватись як лідер національного сегменту страхування життя з потужним потенціалом для сталого розвитку, технологічного прогресу й підвищення соціального захисту населення.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОВГОСТРОКОВОГО СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

3.1. Сучасні виклики та проблеми в сфері страхування життя

Сфера страхування життя в сучасних умовах функціонує під тиском цілого комплексу макроекономічних, нормативно-інституційних і ринкових викликів, які трансформують механізми роботи страховиків, переглядають традиційні моделі продуктів та потребують підвищеної адаптивності від учасників ринку. Сучасні економічні реалії, що супроводжуються геополітичною нестабільністю, посиленням глобальних ризиків та прискоренням інфляційних процесів, створюють умови, за яких страховики змушені швидко переосмислювати свої операційні та стратегічні підходи.

Одним із ключових факторів нестабільності є вплив макро-фінансових шоків, що проявляється через коливання облікових ставок, підвищену інфляційну волатильність та посилення монетарної політики центральних банків. Ці фактори не лише ускладнюють формування довгострокових прогнозів, а й вимагають постійного перегляду інвестиційних стратегій. Для компаній, які спеціалізуються на довгострокових накопичувальних продуктах із гарантованими виплатами, така ситуація призводить до зростання собівартості зобов'язань, тоді як прибутковість інвестиційних портфелів втрачає передбачуваність і стабільність. У таких умовах актуалізується проблема невідповідності строків активів і пасивів, що створює додаткові ризики ліквідності, загрожує дефіцитом капіталу та може знижувати маржинальність у межах основних страхових програм. Компанії змушені активніше впроваджувати стрес-тестування портфелів та вдосконалювати політику ALM (управління активами і зобов'язаннями), щоби зменшити потенційні негативні ефекти.

Ще одним фундаментальним викликом для галузі є поступове посилення регуляторного навантаження. Імплементація міжнародних стандартів фінансової звітності IFRS 17, а також адаптація національних систем до вимог Solvency II та Insurance Core Principles (ICP) змінюють не лише структуру звітності, а й філософію управління ризиками в страхових компаніях. Ці стандарти передбачають більшу прозорість фінансової інформації, потребують точнішої оцінки обсягів і вартості страхових зобов'язань, а також вимагають ретельного аналізу майбутніх грошових потоків на базі ймовірнісних сценаріїв. Як наслідок, зростають витрати на підтримку актуарної функції, розширюються вимоги до систем внутрішнього контролю, а також збільшується навантаження на IT-інфраструктуру страховиків.

Крім того, значного перегляду зазнає ціноутворення на страхові продукти з елементами гарантій — особливо щодо довгострокових договорів із фіксованими ставками доходу. В умовах фінансової волатильності та зміни ринкової кон'юнктури забезпечення прийнятної рівня рентабельності для таких продуктів вимагає як коригування умов договорів, так і пошуку нових механізмів хеджування ризиків. Це підштовхує компанії до активнішого використання деривативних фінансових інструментів, переоцінки моделі резервування, а також впровадження продуктів зі змінною дохідністю, що дають змогу гнучкіше реагувати на ринкові коливання та уникати накопичення довгострокових зобов'язань, які важко обслуговувати у разі зміни макроекономічного середовища.

Одним із ключових структурних чинників, що істотно впливають на трансформацію ринку страхування життя, є глибокий демографічний зсув. Старіння населення, яке активно прогресує в більшості європейських країн і є особливо помітним в Україні, призводить до концентрації ризиків довголіття. Це створює навантаження на механізми прогнозування і актуарного розрахунку, оскільки тривалість життя страхувальників перевищує попередні очікування, що, у свою чергу, знижує ефективність довгострокових страхових програм, які базуються на застарілих демографічних параметрах. Така ситуація

безпосередньо збільшує обсяг зобов'язань страховиків, змушуючи їх переглядати політики формування технічних резервів і переоцінювати тривалість страхових ризиків. Водночас, наслідки масової воєнної міграції ще більше ускладнюють ситуацію: виїзд платоспроможного населення за межі країни скорочує обсяг потенційного внутрішнього попиту на страхування, дестабілізує клієнтську базу та унеможливорює довгострокове планування. Невизначеність щодо тривалості перебування застрахованих осіб за кордоном, а також нестабільність доходів мігрантів знижують тривалість страхових контрактів, спричиняючи скорочення «хвоста» премій у накопичувальному сегменті. У сукупності ці фактори створюють подвійний тиск – як на рівень страхових надходжень, так і на обсяг майбутніх страхових виплат, що вимагає глибокого перегляду моделей андеррайтингу, підходів до клієнтської сегментації, а також адаптації маркетингових стратегій до нової соціально-економічної реальності.

Не менш важливою проблемою, що загострюється в поточному соціальному контексті, є поведінковий дефіцит довіри з боку населення. Умови війни, економічної рецесії та глибокої соціальної дезорієнтації призводять до падіння довіри до будь-яких довгострокових фінансових інструментів, зокрема до страхування життя. Незважаючи на традиційно довгостроковий характер таких продуктів, нині зафіксовано високий рівень дострокових відмов у перші 24 місяці дії полісів, що вказує на низьку стійкість клієнтів до зобов'язань. Серед основних причин — низький рівень фінансової грамотності, відсутність чіткого розуміння принципів функціонування страхових механізмів, нестабільність доходів, а також емоційна й ціннісна недовіра до інститутів, що обіцяють відкладені виплати. У таких умовах першочерговим завданням стає не лише модернізація структури страхових продуктів, але й перегляд клієнтоорієнтованих стратегій. Введення періодів охолодження («cool-off period»), спрощених механізмів дострокового розірвання контракту, а також прозорих бонусних програм із чітким алгоритмом розподілу прибутку набуває особливої ваги. Тільки через відновлення довіри між страховиком і

застрахованим можна забезпечити стабільність і довгостроковість страхових договорів, що є фундаментом життєвого страхування.

Окремий спектр викликів формується на перетині страхування життя і цифрових технологій. Стрімка цифровізація процесів, з одного боку, дає змогу оптимізувати витрати, автоматизувати андеррайтинг і персоналізувати клієнтський досвід, однак з іншого — генерує нові загрози, які ще недостатньо регламентовані на нормативному рівні. Зокрема, використання штучного інтелекту для обслуговування клієнтів і здійснення дистанційної ідентифікації збільшує ризики виникнення гібридного шахрайства. Технології deepfake дозволяють з високою точністю імітувати документи, голос чи обличчя людини, що відкриває можливості для підробок та маніпуляцій на різних етапах страхового процесу — від укладання договору до подачі заяви на виплату. У відповідь на це компанії змушені переглядати свої стратегії безпеки: запроваджуються нові етапи перевірки KYC/AML, впроваджується спеціалізований fraud-desk, розробляються системи на основі машинного навчання, що здатні виявляти аномалії в поведінці клієнтів у реальному часі. Такі заходи, хоча й підвищують захищеність бізнесу, водночас спричиняють додаткові витрати на кіберзахист, що впливають на загальну фінансову модель компанії. Більше того, посилення вимог до клієнтів може призводити до звуження доступу до страхових послуг для вразливих категорій населення, створюючи нові соціальні виклики.

У підсумку можна констатувати, що сучасна галузь страхування життя функціонує в умовах перманентної трансформації, що породжується одночасним впливом демографічної, поведінкової та технологічної динаміки. Ефективна відповідь на ці виклики можлива лише за умови стратегічної переорієнтації бізнесу на гнучкість, прозорість і клієнтоцентричність, із широким використанням інноваційних технологій та адаптацією управлінських рішень до умов невизначеності.

3.2. Інноваційні підходи до розвитку страхових продуктів

Сучасна еволюція страхового ринку відбувається під впливом потужних технологічних і фінансових трансформацій, що стимулюють розробку нових продуктів і трансформацію традиційних механізмів страхування життя. У цьому контексті інноваційні підходи до формування страхових рішень ґрунтуються на конвергенції цифрових платформ, аналітики великих даних, а також фінансової інженерії, яка дозволяє адаптувати пропозиції до змінного ризикового профілю споживача.

Одним із найперспективніших напрямів інновацій є створення підсилених штучним інтелектом андеррайтинг-систем. Замість тривалого і часто суб'єктивного процесу оцінки ризиків, сучасні рішення інтегрують джерела структурованих і неструктурованих медичних даних, зокрема електронні медичні записи (EHR), дані про призначені препарати (Rx-дані), а також потоки інформації з пристроїв носимого типу (wearable devices). Такий підхід забезпечує майже миттєвий скоринг ризику, що дозволяє скоротити час прийняття андеррайтингового рішення з декількох днів до менш ніж десяти хвилин. Крім зростання оперативності, це також мінімізує кількість людських помилок, підвищує точність актуарної оцінки та створює передумови для персоналізації страхових програм, орієнтованих на реальні поведінкові характеристики страхувальника.

У паралель із технологічними трансформаціями розвивається й фінансове наповнення страхових продуктів, що набуває гібридних форм. Одним із яскравих прикладів є поява нової генерації unit-linked програм — так званих unit-linked 2.0. Вони поєднують гнучкість інвестиційної компоненти з елементами інфляційного хеджування. Ці продукти базуються на динамічному ребалансуванні інвестиційного портфеля за рахунок включення гривневих індексованих ОВДП, «зелених» облігацій сталого розвитку та глобальних ETF-фондів. Такий підхід дозволяє не лише захистити накопичення від інфляційних втрат, але й забезпечити географічну та галузеву диверсифікацію активів. У

структурі сучасного накопичувального страхування це створює симбіоз між стабільністю, притаманною класичним гарантованим продуктам, та інвестиційним потенціалом, характерним для фінансового ринку.

Ще одним вектором інноваційного розвитку виступає концепція вбудованого (embedded) страхування життя, яка реалізується через екосистеми банківських і цифрових комерційних платформ. Страховий захист стає не окремим продуктом, а складовою більш широкого споживчого досвіду — наприклад, як функціонал, доступний при оформленні онлайн-кредиту в мобільному додатку банку або під час здійснення електронної покупки. Таке інтегроване рішення не лише спрощує процес укладання договору, але й відкриває нові канали дистрибуції, зменшує витрати на залучення клієнтів і дозволяє охопити раніше неохоплені сегменти, зокрема молодіжну та цифрово активну аудиторію. Таким чином, embedded-life моделі переосмислюють саму природу страхових продуктів, знижуючи бар'єри доступу до страхування та посилюючи зв'язок між фінансовими сервісами та життєвими подіями клієнта.

Значним проривом у конструкції страхових контрактів стало впровадження параметричних add-on-продуктів, які забезпечують фіксовану компенсацію на основі настання конкретної події, підтвердженої незалежним джерелом, без потреби у суб'єктивному тлумаченні обставин. У контексті зростання значущості воєнних ризиків в Україні особливої актуальності набули продукти, що передбачають виплати у разі поранення, контузії або госпіталізації військовозобов'язаних і цивільних осіб внаслідок бойових дій, терористичних актів чи надзвичайних ситуацій. Оцінка фактів здійснюється на підставі офіційних реєстрів Міністерства охорони здоров'я або територіальних центрів комплектування, що унеможливорює шахрайство й забезпечує об'єктивність ухвалення рішення. Відсутність необхідності у проходженні довготривалого андеррайтингу або медичної експертизи суттєво прискорює процес виплати, підвищує прозорість, скорочує адміністративні витрати й формує новий рівень довіри до інституцій страхового ринку. Такі рішення, з одного боку, відповідають принципам соціальної відповідальності бізнесу, а з

іншого — демонструють ефективність у надзвичайно ризикогенному середовищі, де традиційні страхові моделі є недостатньо гнучкими та не забезпечують оперативного реагування на непередбачувані виклики.

Іншою віхою в інноваційному оновленні страхових підходів є формування wellness-екосистем, які поєднують профілактичні інструменти, цифровий моніторинг здоров'я, поведінкову аналітику, гейміфіковані стимули до здорового способу життя та новітні методи персоніфікованої підтримки. У межах таких екосистем передбачено надання бонусів, кешбеків або знижок за досягнення певних показників фізичної активності, наприклад щоденних 10 000 кроків, регулярних тренувань, зменшення частоти підвищеного тиску або покращення кардіоіндикаторів, що вимірюються з високою точністю. Дані надходять з смартфонів, фітнес-браслетів і навіть розумного одягу, що інтегруються з додатками страхових компаній та оновлюються в реальному часі, дозволяючи створити динамічний профіль здоров'я кожного застрахованого.

До елементів таких систем входить не лише базова телемедична підтримка, а й повноцінна інтеграція з електронними медичними записами, доступ до даних про медикаментозні курси, рекомендації лікарів, лабораторні результати та показники фізіологічного моніторингу. За допомогою алгоритмів машинного навчання проводиться аналітичне відстеження таких показників, як рівень стресу, якість сну, показники метаболізму, що дозволяє заздалегідь ідентифікувати ймовірні ризики розвитку хронічних захворювань. Крім того, у таких екосистемах впроваджуються моделі прогностичної аналітики, які автоматично генерують сценарії дій для клієнта: починаючи від зміни харчування і графіку фізичної активності до звернення за спеціалізованою медичною допомогою.

У більш просунутих версіях ці цифрові платформи дозволяють здійснювати повноцінне управління життєвим циклом страхового обслуговування. Наприклад, системи можуть автоматично оновлювати умови страхового покриття на основі поведінкових і фізіологічних змін, коригувати

премії залежно від досягнутого рівня профілактичної активності або змінювати структуру бонусної участі клієнта в прибутках компанії. Також важливим є використання біометричних ідентифікаторів для забезпечення верифікації користувача, що підвищує рівень безпеки даних і водночас спрощує процедури доступу до послуг. Це відкриває можливості для реалізації концепції «персонального страхового менеджера» — цифрового помічника, який надає консультації, допомагає з навігацією по продукту, нагадує про медичні обстеження та сприяє підтриманню здорового ритму життя.

Такий комплексний підхід не лише знижує ризики в портфелі страховика, а й дозволяє створити постійний, інтерактивний і ціннісний комунікаційний зв'язок із клієнтом, зміцнюючи лояльність, залучення, прихильність до бренду та активну участь у власному добробуті. У перспективі такі програми можуть не просто трансформувати модель страхування з реактивної — тобто орієнтованої на виплату після настання події — на проактивну, а створити принципово нову парадигму довготривалої профілактики, де страхова компанія стає партнером з охорони здоров'я, а не лише фінансовим компенсатором ризику.

Особливе місце в системі інновацій займають мікрополіси формату «pay-as-you-live», орієнтовані на високодинамічні та мобільні соціальні групи, які потребують гнучких і адаптивних рішень. Йдеться про короткострокові страхові програми, що охоплюють життя і здоров'я на період від трьох до шести місяців і можуть автоматично продовжуватись на основі поведінкового скорингу або оновленого ризикового профілю клієнта. Основними цільовими сегментами тут є трудові мігранти, сезонні працівники, фрилансери в ІТ-сфері, представники гіг-економіки та самозайняті особи, які не завжди мають змогу або потребу укладати довготривалі контракти через нерегулярність доходів або мобільний стиль життя. Такі поліси оформлюються онлайн, з використанням мобільних додатків, інтегрованих у фінансові сервіси або маркетплейси, а оплата здійснюється через цифрові платіжні системи, як-от Apple Pay, Google Pay або навіть криптогаманці. Простота доступу, гнучкість, відсутність

бюрократії і адаптивність до життєвих обставин роблять ці продукти особливо привабливими для молодшої, цифрово орієнтованої аудиторії, що прагне мінімального втручання та максимального комфорту. У результаті формується новий тип страхового сервісу — швидкого, кастомізованого, тісно інтегрованого з цифровим повсякденням користувача й орієнтованого на персональний підхід до кожного застрахованого.

Таким чином, інноваційні підходи до розвитку страхових продуктів більше не обмежуються технологічною автоматизацією чи новими каналами продажу. Йдеться про глибоку трансформацію самої сутності страхування як інституційного механізму, що переходить від пасивного реагування до активного супроводу клієнта у його щоденному житті. Розвиток параметричних моделей, wellness-екосистем і мікрострахування є свідченням того, що майбутнє страхування життя належить адаптивним, цифровим і соціально релевантним формам взаємодії, що спираються на дані, довіру, гнучкість, прозорість і персоналізовану підтримку у прийнятті рішень щодо здоров'я і фінансової стабільності.

3.3. Рекомендації для підвищення ефективності діяльності ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя»

З метою підвищення ефективності діяльності страхової компанії ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» в умовах зростаючої конкуренції, нестабільного геополітичного середовища та макроекономічної турбулентності доцільно впровадити комплекс стратегічних, організаційних і технологічних заходів, спрямованих на адаптацію до трансформацій страхового ринку, посилення цифрової присутності, модернізацію продуктової політики та мінімізацію впливу ризиків фінансової нестабільності на діяльність компанії. Одним із пріоритетних векторів розвитку має стати зміцнення позицій у сегментах із високим потенціалом прибутковості, зокрема в галузі

інвестиційного страхування життя та добровільного медичного страхування. У поточному періоді особливої уваги потребує адаптація до змін у споживацькій поведінці, де домінує попит на інструменти зі зрозумілим інвестиційним наповненням, високим рівнем прозорості, персоналізації та доступності. У зв'язку з цим рекомендується продовжити активну диверсифікацію продуктового портфеля, зосередивши увагу на нарощуванні частки інвестиційно-залежних програм (unit-linked), що дедалі більше відповідають очікуванням фінансово свідомих клієнтів, орієнтованих на довгострокову прибутковість і гнучке управління накопиченнями. Такий підхід дозволяє не лише посилити залучення нових страхувальників, а й зміцнити капіталізацію портфеля через ефективне управління активами, адаптованими до ринкової динаміки.

Стратегічно важливим є розширення медичного напрямку, зокрема програм добровільного страхування здоров'я, які доповнюють базові поліси життя, створюючи інтегрований продукт із захистом від захворювань, нещасних випадків та потреб у телемедичних чи превентивних послугах. Акцент на комплексності дозволяє задовольнити ширший спектр потреб клієнтів, особливо в періоди навантаження на систему охорони здоров'я. Зростає інтерес до персоніфікованих цифрових страхових рішень, що вимагає оновлення дистрибуції. Впровадження системи електронної ідентифікації клієнтів e-KYC 2.0 — із біометрією, відеоідентифікацією, цифровим підписом та інтеграцією з державними реєстрами — скорочує час погодження договорів, мінімізує шахрайство та підвищує відповідність фінансовим нормам і AML.

Окремої уваги потребує стратегія управління активами та зобов'язаннями в умовах високої валютної волатильності та зростаючої інфляційної невизначеності. Компанії доцільно переглянути принципи формування страхових резервів, зосередивши увагу на збереженні їх реальної вартості в довгостроковій перспективі та забезпеченні стабільності грошових потоків. З огляду на ризики інфляції та коливань валютних курсів, слід активніше нарощувати частку активів, номінованих у стабільних валютах, зокрема євро,

доларах США, а також швейцарських франках, шляхом інвестування у фінансові інструменти країн ЄС — державні облігації, депозити з фіксованою дохідністю, інвестиційні фонди з високим кредитним рейтингом, ліквідні корпоративні цінні папери, а також диверсифіковані міжнародні ETF. Така стратегія дозволить знизити ризик знецінення резервів, забезпечити підвищення прогнозованості виплат, стабільність доходності активів і довгострокову фінансову стійкість компанії навіть в умовах нестабільного середовища.

Цифрова трансформація є критично важливою для зниження витрат і покращення клієнтського досвіду. Запровадження платформи AI-андеррайтингу на основі API від провідних перестраховиків, таких як Munich Re чи Swiss Re, а також запуск чат-бота для самообслуговування у популярних месенджерах Telegram або Viber дозволить не лише скоротити витрати на андеррайтинг до рівня 4 % від зібраної премії, а й значно зменшити середній час обробки звернень. Розширення функціоналу особистого кабінету клієнта, зокрема шляхом запровадження push-нагадувань про оплату страхових внесків, сприятиме зменшенню частки прострочених договорів та підвищенню платіжної дисципліни клієнтів.

На рівні збуту доцільно активізувати інтеграцію embedded-life моделей через співпрацю з фінансовими та логістичними платформами. Зокрема, партнерство з банківськими та небанківськими цифровими екосистемами на кшталт monobank чи Нова Пошта Finance дозволить масштабувати доступ до страхових послуг і вийти на аудиторію молодих цифрово активних клієнтів. Додатковим драйвером зростання стане запуск white-label продукту для великих e-commerce гравців, наприклад, Rozetka Pay, що дасть змогу ефективно охопити сегмент мікрополісів із середньою премією до 300 грн на місяць і підвищити частку клієнтів віком 25–35 років.

У сфері управління активами пріоритетом є зниження дюраційного розриву між активами і зобов'язаннями, а також підвищення доходності портфеля резервів. У цьому контексті доцільним є ротація близько 10 %

інвестиційного портфеля в гривневі облігації, номіновані за типом TIPS, а також у «зелені» євробонди, що поєднують фінансову стійкість і відповідність стандартам ESG. Додатковим інструментом контролю ризиків є впровадження регулярного ALM-аналізу з VaR-орієнтованим стрес-тестуванням, що дозволить ефективно балансувати ліквідність і прибутковість, підтримуючи дюраційний розрив на рівні менше одного року.

Операційна ефективність має бути підсилена за рахунок автоматизації процесів врегулювання страхових випадків. Автоматизований claims-workflow у поєднанні з біометричною e-KYC процедурою для виплат до 200 тис. грн дозволить суттєво зменшити часові затрати на обробку звернень. Крім того, створення централізованого fraud-desk, який використовує інструменти машинного навчання для виявлення спроб deepfake-шахрайства, значно підвищить безпековий рівень обробки заявок. За оцінками, це дозволить знизити витрати на врегулювання на 25 % і скоротити середній термін виплати з 10 до 3 діб.

Ураховуючи загальногалузеву тенденцію цифровізації фінансових послуг, надзвичайно актуальним є розвиток сучасної цифрової інфраструктури та клієнтських сервісів. Розширення функціоналу мобільних застосунків, інтеграція персоналізованих повідомлень і рекомендацій, впровадження телемедицини сервісів, підключення до eHealth, можливість оформлення полісів, подання заяв на виплати й отримання консультацій через онлайн-кабінети та месенджери формують нову якість взаємодії між компанією та клієнтом. Такий підхід дозволяє не лише підвищити рівень зручності, доступності й своєчасності страхових послуг, а й стимулює формування довготривалих взаємин, заснованих на довірі, технологічній прозорості, ціннісному підході до клієнта та оперативності обслуговування. У результаті реалізація вищезазначених напрямів може стати ключовою передумовою зміцнення конкурентних переваг СК ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» в середньо- та довгостроковій перспективі, забезпечуючи її сталий розвиток у посткризовій економіці.

ВИСНОВКИ

Страхування життя в сучасних умовах виступає багатовимірним фінансовим інструментом, що поєднує захисну, накопичувальну, інвестиційну та соціальну функції. Воно виконує не лише роль фінансового буфера у разі втрати працездатності або смерті, а й слугує засобом довгострокового фінансового планування, заснованого на передбачуваності, стабільності та можливості капіталізації ресурсів. Теоретичний аналіз показав, що цей вид страхування розвивається в межах кількох наукових парадигм, серед яких ключовими є: фінансово-економічна, соціально-захисна, правова, поведінкова та інституціональна. Такий підхід дозволяє формувати комплексне бачення страхування життя як механізму індивідуального добробуту та суспільної фінансової стабільності, який стає дедалі актуальнішим у контексті змін соціально-економічної структури суспільства, зростання очікуваної тривалості життя і нестабільності державних систем соціального захисту.

У контексті соціального забезпечення довгострокове страхування життя відіграє роль інструменту третього рівня пенсійної системи, забезпечуючи фінансову автономію осіб після завершення трудової діяльності. Його роль посилюється у зв'язку зі старінням населення, підвищенням пенсійного віку та трансформацією ринку праці, що супроводжується нестабільністю доходів і нерівномірністю пенсійного забезпечення. Накопичувальна модель дозволяє досягти більш справедливого, адресного та ефективного перерозподілу пенсійних ресурсів. Крім того, страховики життя акумулюють значні інвестиційні ресурси, які спрямовуються в реальний сектор економіки, стимулюючи економічну активність і створюючи умови для макрофінансової стійкості. Через довгостроковий горизонт зобов'язань ці компанії можуть інвестувати у проекти сталого розвитку, що сприяє реалізації цілей соціально відповідального інвестування.

Нормативно-правова база, що регулює діяльність страховиків у сфері довгострокового страхування життя, є комплексною та багаторівневою. Вона

охоплює як вимоги до платоспроможності, звітності та структури активів, так і норми захисту прав страхувальників, процедур комплаєнсу, контролю за витратами, політики формування технічних резервів, вимог до управління ризиками та внутрішнього аудиту. Імплементація стандартів IFRS 17, вимог Solvency II, а також посилення ролі Національного банку України як мегарегулятора сприяють підвищенню прозорості, надійності та стійкості ринку. Зазначені зміни наближають українську модель до європейської практики, що є важливим кроком для інтеграції у єдиний фінансовий простір. Пріоритетними є також вимоги до андеррайтингу, актуарного аналізу, захисту споживача та запобігання фінансовому шахрайству, особливо в контексті цифровізації та кіберзагроз.

Ринок страхування життя в Україні продемонстрував позитивну динаміку зростання основних фінансових показників попри воєнні виклики та економічну невизначеність. Протягом останніх років зафіксовано збільшення валових премій, страхових виплат і накопичених резервів, що свідчить про зростання довіри населення до даного інструменту. Посилення конкуренції між лідерами ринку зумовлює розвиток клієнтоорієнтованих сервісів, інноваційних цифрових рішень, продуктів із інвестиційною складовою та сервісів на базі big data і штучного інтелекту. Водночас, зростає потреба в адаптивності продуктів до ризиків, пов'язаних із війною, міграційними процесами, зростаючими очікуваннями споживачів та економічною нестабільністю, що вимагає нових стратегій позиціонування і зміни парадигми взаємодії зі страхувальниками.

СК «Граве Україна. Страхування життя» є одним із провідних гравців на українському ринку страхування життя, що забезпечує високу якість сервісу, фінансову стійкість і відповідність європейським стандартам. Компанія демонструє послідовне зростання показників прибутковості, власного капіталу та ліквідності, що дозволяє їй виконувати зобов'язання перед клієнтами навіть у періоди кризи. Диверсифікований продуктовий портфель, гнучкість у налаштуванні договорів, наявність індексованих, захисних, накопичувальних та інвестиційних програм, а також активна інтеграція цифрових рішень, зокрема

платформ онлайн-страхування та мобільних застосунків, значно підвищують конкурентоспроможність компанії.

Продукти компанії поєднують накопичувальну й захисну складові, а також надають опції для індивідуального адаптування залежно від віку, доходів, ризикового профілю клієнта. Ефективність портфеля підтверджується стабільним зростанням премій, виплат і резервів, а також рівнем задоволеності клієнтів. Особливу увагу компанія приділяє цифровізації послуг, телемедичній підтримці, клієнтському сервісу, інтерфейсу особистого кабінету, а також соціальній складовій продуктів, що формує довготривалі відносини з клієнтами й підвищує їхню лояльність, перетворюючи продукт не лише на фінансовий, а й на сервісний компонент добробуту.

Сучасні виклики в сфері страхування життя пов'язані з макроекономічною нестабільністю, війною, демографічними ризиками, соціальною поляризацією, інфляційними шоками, зміною поведінкових моделей клієнтів та зростанням цифрових загроз. Для ефективного реагування компаніям необхідно впроваджувати технології кіберзахисту, адаптивні моделі андеррайтингу, захищені канали електронної комунікації, автоматизовані платформи виплат та створювати продукти, чутливі до соціальних ризиків, зокрема параметричні програми для військових, медиків, переселенців, а також short-term microlife-продукти для фрилансерів та трудових мігрантів.

Інноваційні рішення у розвитку страхових продуктів включають використання штучного інтелекту в андеррайтингу, розвиток wellness-екосистем, параметричних інструментів і мікрострахування. Поєднання страхових функцій з поведінковим моніторингом, телемедичною підтримкою, індикаторами здоров'я, цифровим супроводом, а також персоналізованими порадами дозволяє перетворити страхову послугу на елемент щоденного супроводу здоров'я й фінансового стану клієнта. Це сприяє зміцненню довіри, зниженню анулювання договорів у перші два роки, а також підвищенню соціальної значущості інструменту страхування в очах споживача.

Рекомендації для СК «ГРАВЕ УКРАЇНА. Страхування життя» передбачають кілька основних напрямів розвитку. По-перше, доцільно розширити перелік страхових продуктів за рахунок індексованих та параметричних програм, які забезпечують гнучкі умови покриття. По-друге, варто активніше розвивати партнерські продукти, зокрема в галузі embedded-страхування, укладаючи угоди з банками, мобільними операторами та інтернет-магазинами. У сфері внутрішніх процесів доцільно автоматизувати врегулювання страхових випадків, запровадити машинне навчання для обробки звернень клієнтів та вдосконалити електронну ідентифікацію (e-KYC). Також важливо посилити зусилля в напрямку екологічної, соціальної та корпоративної відповідальності (ESG), змінюючи структуру інвестиційного портфеля на користь стійких інструментів. Ще один важливий аспект – удосконалення управління активами. Сюди входить оновлення інвестиційного портфеля, регулярний аналіз ризиків (наприклад, щомісячне тестування VaR), а також застосування ALM-аналізу для ефективного управління активами та зобов'язаннями. Всі ці заходи сприятимуть збільшенню доходів, підвищенню операційної ефективності, конкурентних переваг і покращенню іміджу компанії в нових умовах ринку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Активи. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/24/12/3> (дата звернення: 25.04.2025).
2. Babenko-Levada V. Development of the insurance market in Ukraine and forecasting its crises. *Investment Management and Financial Innovations*. 2021. Vol. 18. P. 385–396. URL: [https://doi.org/10.21511/imfi.18\(3\).2021.32](https://doi.org/10.21511/imfi.18(3).2021.32) (дата звернення: 25.04.2025).
3. Berkem Z. Life Insurance And Economic Empowerment: A Theoretical And Empirical Overview. *Researchgate*. 2021. URL: <https://doi.org/10.33704/1748-007-001-049>. (дата звернення 25.04.2025).
4. Black K., Skipper H. Life and health insurance. Upper Saddle River : Prentice Hall, 2000. 1023 p. (дата звернення: 25.04.2025).
5. Boonen T. J. Solvency II solvency capital requirement for life insurance companies based on expected shortfall. *European Actuarial Journal*. 2017. Vol. 7, no. 2. P. 405–434. URL: <https://doi.org/10.1007/s13385-017-0160-4>. (дата звернення: 25.04.2025).
6. Власний капітал. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/24/12/2> (дата звернення: 25.04.2025).
7. Волошина-Сідей В. В., Коверза А. І. Сучасні підходи до дослідження потенціалу ринку страхування життя. *Економіка та суспільство*. 2022. № 42. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-42-53>. (дата звернення: 25.04.2025).
8. Gokhale J., Kotlikoff L. J. The Adequacy of Life Insurance. *TIAA-CREF Institute, Working Paper*. 2002. No. 72. P. 1–15. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.325721>. (дата звернення: 25.04.2025).
9. Гребенюк Н., Качковський С. Трансформація страхового ринку життя: виклики сучасності та перспективи зростання. *Цифрова економіка та економічна безпека*. 2025. С. 158–164. URL: <https://doi.org/10.32782/dees.16-24>. (дата звернення: 25.04.2025).

10. Group T. B. Life Insurance Industry White Paper: Final 2018. Boston : The Brattle Group, 2018. 39 p. URL: https://www.brattle.com/wp-content/uploads/2021/05/14446_life_insurance_industry_white_paper_final_2018.pdf. (дата звернення: 25.04.2025).
11. Huebner S. S. The Economics of Life Insurance. *Actuarial Bookstore*. URL: https://www.actuarialbookstore.com/samples/Lucretian_AFE-LUC-76500-T_sample_3-12-13.pdf. (дата звернення: 25.04.2025).
12. Dror D., Piesse D. What is Microinsurance?. *SSRN Electronic Journal*. 2014. P. 23–38. URL: <https://doi.org/10.2139/ssrn.2434501>. (дата звернення: 25.04.2025).
13. ДСТУ ISO 31000:2018 Менеджмент ризиків. Принципи та настанови. *БУДСТАНДАРТ* Online. URL: https://online.budstandart.com/ua/catalog/doc-page.html?id_doc=80322 (дата звернення: 25.04.2025).
14. Edwals C. Risk Transfer: Why Insurance Is Not an Option. SOA. URL: <https://www.soa.org/sections/education-research/educ-research-newsletter/2021/april/ehn-2021-04-edwals/> (date of access: 25.04.2025).
15. Інвестиційний дохід. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/24/12/37> (дата звернення: 25.04.2025).
16. Insurance Core Principles and Common Framework for the Supervision of Internationally Active Insurance Groups. IAIS. URL: <https://www.iais.org/uploads/2025/03/IAIS-ICPs-and-ComFrame-December-2024.pdf>. (дата звернення: 25.04.2025).
17. IFRS 17 Insurance Contracts. *IFRS Foundation*. URL: <https://www.ifrs.org/issued-standards/list-of-standards/ifrs-17-insurance-contracts/> (date of access: 25.04.2025).
18. Кириченко А. В. Особливості страхування життя населення. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2019. Т. 15, № 43. С. 104–107.

- URL: <https://eprints.oa.edu.ua/id/eprint/8042/1/18.pdf>. (дата звернення: 25.04.2025).
19. Кількість застрахованих. *Forinsurer*.
URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/07/12/21> (дата звернення: 25.04.2025).
20. Committee on Property and Liability Financial Reporting of the American Academy of Actuaries. Risk transfer practice note. Washington : American Academy of Actuaries, 2022. 40 p.
URL: https://www.actuary.org/sites/default/files/2022-11/Risk_Transfer_Practice_Note.pdf (date of access: 24.04.2025).
21. Cowley A., Cummins D. Securitization of Life Insurance Assets. *Journal of Risk & Insurance*. 2005. Vol. 72. URL: <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2005.00121.x>. (дата звернення: 23.04.2025).
22. Leung S. F. Uncertain Lifetime, The Theory of the Consumer, and the Life Cycle Hypothesis. *Econometrica*. 1994. Vol. 62, no. 5. P. 1233–1239.
URL: <http://www.jstor.org/stable/2951514> (date of access: 25.04.2025).
23. Накопичувальне страхування. *Граве Україна*.
URL: <https://www.grawe.ua/privatnim-klijentam/strakhuvannja-zhittja/> (дата звернення: 11.05.2025).
24. Patterson E. W. The Delivery of a Life-Insurance Policy. *Harvard Law Review*. 2011. No. 33. P. 198–222. URL: <https://archive.org/details/jstor-1327161/page/n1/mode/2up>. (дата звернення: 15.04.2025).
25. ПРАТ ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» - Фінансова аналітика. *Clarity Project*. URL: <https://clarity-project.info/edr/25399836/finances> (дата звернення: 25.04.2025).
26. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Нац. банку України від 29.11.2024 № 141.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0141500-24#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
27. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України з питань захисту прав споживачів фінансових послуг :

- Постанова Нац. банку України від 14.03.2024 № 27.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0027500-24#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
28. Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення : Закон України від 06.12.2019 № 361-IX : станом на 9 січ. 2025 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/361-20#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
29. Про затвердження Положення про авторизацію надавачів фінансових послуг та умови здійснення ними діяльності з надання фінансових послуг : Постанова Нац. банку України від 29.12.2023 № 199 : станом на 18 берез. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0199500-23#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
30. Про затвердження Положення про вимоги до системи управління страховика : Постанова Нац. банку України від 27.12.2023 № 194 : станом на 1 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0194500-23#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
31. Про затвердження Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика : Постанова Нац. банку України від 29.12.2023 № 201 : станом на 4 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0201500-23#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
32. Про затвердження Положення про порядок нагляду на консолідованій основі за небанківськими фінансовими групами : Постанова Нац. банку України від 29.12.2023 № 202 : станом на 1 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0202500-23#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
33. Про затвердження Положення про розкриття споживачу інформації про страхового посередника та порядок реалізації страхового продукту як

- додаткового до інших товарів, робіт або послуг, що не є страховими, та внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України : Постанова Нац. банку України від 26.12.2024 № 173. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0173500-24#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
34. Про затвердження Положення про характеристики та класифікаційні ознаки класів страхування, особливості здійснення діяльності зі страхування та укладання договорів за класами страхування : Постанова Нац. банку України від 25.12.2023 № 182 : станом на 29 черв. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0182500-23#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
35. Про затвердження Правил складання та подання звітності учасниками ринку небанківських фінансових послуг до Національного банку України : Постанова Нац. банку України від 25.11.2021 № 123 : станом на 1 квіт. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0123500-21#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
36. Про захист прав споживачів : Закон України від 12.05.1991 № 1023-XII : станом на 24 груд. 2024 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1023-12#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
37. Про нас. ПрАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» *Україна*. URL: <https://www.grawe.ua/grawe-ukrajina-strakhuvannja-zhittja/> (дата звернення: 25.04.2025).
38. Про недержавне пенсійне забезпечення : Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV : станом на 1 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-15#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
39. Про страхування : Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX : станом на 1 січ. 2025 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення: 25.04.2025).

40. Про фінансові послуги та фінансові компанії : Закон України від 14.12.2021 № 1953-IX : станом на 1 січ. 2025 р.
URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text> (дата звернення: 25.04.2025).
41. Rejda G. E., McNamara M. Principles of Risk Management and Insurance. Upper Saddle River, NJ : Pearson Education, 2014. 720 p.
URL: https://business.ucdenver.edu/sites/default/files/attached-files/rejda_12th_edition_textbook_principles_of_risk_management_and_insurance.pdf. (дата звернення: 25.04.2025).
42. Сич О. А., Вольська Н. Р. Сутність страхування життя та його доцільність. *Ефективна економіка*. 2018. № 2.
URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/Сич_Вольська.pdf. (дата звернення: 25.04.2025).
43. Sneha D. H., Ms. Aruna A. R. The Purpose And Benefits Of Life Insurance. *Journal of Pharmaceutical Negative Results*. 2022. No. 13 (6). P. 4119–4129.
URL: <https://www.pnrjournal.com/index.php/home/article/view/5902/7364>. (дата звернення: 15.05.2025).
44. Страхові виплати. *Forinsurer*.
URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/24/12/6> (дата звернення: 25.04.2025).
45. Страхові премії (валові). *Forinsurer*.
URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/24/12/1> (дата звернення: 25.04.2025).
46. Страхові резерви. *Forinsurer*.
URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/24/12/4> (дата звернення: 25.04.2025).
47. Striani F. Lifecycle Consumption and Life Insurance: a Systematic Literature Review. *The Journal of Risk Management and Insurance*. 2023. No. 27 (1). P. 24– (дата звернення: 25.04.2025).
48. Танчак Я. А. Аналітична оцінка сучасного стану та перспектив розвитку ринку страхування життя в Україні. *Вісник ЖДТУ*. 2018. № 4 (86). С. 105–

110. URL: <https://ven.ztu.edu.ua/article/view/154050>. (дата звернення: 20.04.2025).
49. Fang H., Wu Z. Life Insurance and Life Settlement Markets with Overconfident Policyholders. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research, 2017. 44 p.
URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w23286/w23286.pdf (date of access: 24.04.2025).
50. He D. The life insurance market: Asymmetric information revisited. *Journal of Public Economics*. 2009. Vol. 93, no. 9-10. P. 1090–1097.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2009.07.001>. (дата звернення: 29.04.2025).
51. Хожаїнова В. Трирівнева пенсійна система: чи можна нею скористатися в Україні й які переваги. *Суспільне новини*. URL: <https://suspilne.media/88027-tririvneva-pensijna-sistema-ci-mozna-neu-skoristatisa-v-ukraini-j-aki-perevagi/>. (дата звернення: 25.04.2025).
52. Schumacher H. Insurance, self-control, and contract flexibility. *European Economic Review*. 2016. Vol. 83. P. 220–232.
URL: <https://doi.org/10.1016/j.euroecorev.2015.12.011>. (дата звернення: 10.05.2025).
53. Лабудяк О. Особливості здійснення класів довгострокового страхування життя. *Фінанси та облік в умовах глобальної невизначеності та безпекових ризиків: збірн. матеріалів Всеукр. наук.-практ. конф. студ. і молод. вчених (м. Тернопіль, 27 трав. 2025 р.)*. Ч. 1. Тернопіль: ЗУНУ, 2025. С. 472–475.

АНОТАЦІЯ

Лабудяк О.А. Особливості здійснення класів довгострокового страхування життя. Рукопис. Дипломна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 – Фінанси, банківська справа і страхування. Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, Чернівці, 2025.

У дипломній бакалаврській роботі розкрито теоретичні засади здійснення страхування життя з акцентом на довгострокові програми, визначено їх роль у системі соціального забезпечення населення, проаналізовано нормативно-правову базу, що регулює діяльність страховиків у сфері довгострокового страхування життя. Здійснено оцінку сучасного стану ринку страхування життя в Україні, охарактеризовано діяльність СК «Граве Україна. Страхування життя», її продуктову політику та конкурентоспроможність. Виявлено основні виклики, зокрема пов'язані з демографічною динамікою, війною та цифровими ризиками, і запропоновано практичні рекомендації щодо підвищення ефективності діяльності страхової компанії.

Ключові слова: страхування життя, довгострокове страхування, страхова компанія, соціальне забезпечення, інноваційні страхові продукти.

SUMMARY

Labudiak O.A. Features of Long-Term Life Insurance Classes. Manuscript. Bachelor's thesis for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 – Finance, Banking and Insurance. Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2025.

The bachelor's thesis reveals the theoretical principles and classification of life insurance with a focus on long-term programs, determines their role in the social security system, and analyzes the regulatory framework governing insurers' activities in the field of long-term life insurance. The paper evaluates the current state of the life insurance market in Ukraine, provides an overview of the operations of the insurance company "Grawe Ukraine. Life Insurance," its product strategy and competitiveness. Key challenges — including demographic changes, war-related risks, and digital threats — are identified, and practical recommendations for improving the company's performance are proposed.

Key words: life insurance, long-term insurance, insurance company, social security, innovative insurance products.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання чужих ідей, результатів і текстів наукових досліджень мають посилання на відповідне джерело.

_____ Олександра Лабудяк