

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЧЕРНІВЕЦЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ЮРІЯ ФЕДЬКОВИЧА

ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
КАФЕДРА ФІНАНСІВ І КРЕДИТУ

КЛАСИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ОСНОВА УБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН ПРИ РІЗНИХ ЖИТТЄВИХ ОБСТАВИНАХ

Кваліфікаційна робота

Рівень вищої освіти – перший (бакалаврський)

Виконала:

студентка 4 курсу групи 472-1
денної форми навчання
спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»

Кравченко Катерина

Олександрівна_____

Керівник:

доцент кафедри фінансів і кредиту

Кучерівська Софія

Степанівна_____

*До захисту допущено на засіданні кафедри
протокол № _____ від _____ червня 2026 р.*

*Завідувач кафедри фінансів і кредиту
_____ доц. Харабара В.М.*

АНОТАЦІЯ

Кравченко К. О. Класи страхування життя як основа убезпечення громадян при різних життєвих обставинах. 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, 2026. 76 с.

У дипломній бакалаврській роботі розкрито теоретичні засади страхування життя як інструменту страхового захисту населення, визначено його економічний зміст, принципи, функції, класи та нормативно-правове регулювання. Оцінено практику здійснення страхування життя на прикладі ТДВ «СК «ARX Life» проаналізовано продукти компанії, динаміку страхових премій і виплат у 2023–2025 роках. Обґрунтовано напрями вдосконалення страхування життя в Україні з урахуванням міжнародного досвіду, сучасних соціальних ризиків, умов воєнного стану, потреб населення у довгостроковому фінансовому захисті та розвитку цифрових страхових сервісів.

Ключові слова: страхування життя, класи страхування життя, страховий захист, страховий ризик, страхові премії, страхові виплати, ТДВ «СК «ARX Life».

SUMMARY

Kravchenko K. O. Life Insurance Classes as a Basis for Protecting Citizens in Various Life Circumstances. Manuscript. Bachelor's thesis for obtaining the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 – Finance, Banking and Insurance. Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University, Chernivtsi, 2026. 76 p.

The bachelor's thesis reveals the theoretical foundations of life insurance as an instrument of insurance protection for the population, defines its economic content, principles, functions, classes, and legal regulation. The practice of life insurance is assessed using the example of ARX Life Insurance Company, and the products of ARX Life Insurance Company, insurance premium dynamics, and insurance payments in 2023–2025 are analyzed. The thesis substantiates directions for improving life insurance in Ukraine, taking into account international experience, modern social risks, martial law conditions, the population's need for long-term financial protection, and the development of digital insurance services.

Keywords: life insurance, life insurance classes, insurance protection, insurance risk, insurance premiums, insurance payments, ARX Life Insurance Company.

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання результатів і текстів наукових досліджень інших авторів мають посилання на відповідне джерело.

_____ К. Кравченко

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	6
1.1. Економічний зміст і принципи страхування життя.....	6
1.2. Класи страхування життя та їх особливості.....	9
1.3. Нормативно-правове регулювання страхування життя.....	12
РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ НА ПРИКЛАДІ ТДВ «СК ARX Life».....	19
2.1. Загальна характеристика страхової компанії.....	19
2.2. Аналіз продуктів зі страхування життя.....	27
2.3. Оцінка результативності та проблем страхування життя.....	32
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ.....	43
3.1. Міжнародний досвід страхування життя.....	43
3.2. Основні проблеми розвитку страхування життя в Україні.....	51
3.3. Шляхи підвищення ефективності страхування життя.....	58
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	70
ДОДАТКИ.....	77

ВСТУП

Актуальність теми зумовлена зростанням ролі страхування життя у фінансовому захисті населення за умов воєнного стану, нестабільності доходів, посилення соціальних ризиків, зростання витрат на лікування та потреби домогосподарств у довгострокових фінансових гарантіях. Страхування життя є інструментом, який поєднує ризиковий захист, накопичення, інвестиційний компонент і соціальну підтримку родини у разі смерті, дожиття до визначеного строку, втрати працездатності або настання інших життєвих обставин. Його значення посилюється через потребу громадян у приватних механізмах фінансової безпеки, оскільки державні соціальні гарантії не завжди можуть повністю покрити втрату доходу, медичні витрати або довгострокові потреби сім'ї. У сучасних умовах страхування життя в Україні залишається недостатньо розвиненим порівняно з ризиковими видами страхування. На розвиток цього сегмента впливають низька фінансова грамотність населення, обмежена платоспроможність домогосподарств, недовіра до довгострокових фінансових договорів, складність страхових продуктів і недостатнє розуміння відмінностей між ризиковим, накопичувальним, інвестиційним і пенсійним страхуванням життя. Через це вивчення класів страхування життя має практичне значення, оскільки саме класи страхування визначають зміст страхового захисту, перелік ризиків, порядок виплат, строк договору та можливості убезпечення громадян при різних життєвих обставинах.

Наукові підходи до дослідження страхування життя представлені у працях В. Д. Базилевича, К. С. Базилевич, Н. М. Внукової, Т. А. Говорушко, О. В. Козьменка, М. О. Кужелєва, В. А. Смоляка, Н. В. Ткаченко, А. А. Шірінян, Л. В. Шірінян та інших науковців. У їхніх працях страхування розглядається як економічна категорія, фінансова послуга, механізм управління ризиками, інструмент формування страхових резервів і складова фінансового ринку [1; 4; 6; 8; 28; 30]. Водночас сучасні дослідження І. А. Шубенка, О. Я. Стойко, Д. В.

Дороніна, С. В. Фалімонова, О. В. Котик і Ю. Ю. Климюк акцентують увагу на проблемах розвитку страхування життя в Україні, низькому рівні довіри населення, недостатній поінформованості споживачів і потребі в адаптації страхових продуктів до актуальних соціально-економічних ризиків [7, с. 305-315; 9, с. 101-111].

Метою кваліфікаційної роботи є обґрунтування теоретичних засад, практичних особливостей і напрямів удосконалення страхування життя як інструменту забезпечення громадян при різних життєвих обставинах на прикладі ТДВ «СК ARX Life».

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- розкрити економічний зміст, функції та принципи страхування життя як інструменту страхового захисту населення;
- охарактеризувати класи страхування життя та визначити їх значення для забезпечення громадян при різних життєвих обставинах;
- проаналізувати нормативно-правове регулювання страхування життя в Україні та міжнародні стандарти державного нагляду за страховиками;
- надати загальну характеристику страхової компанії ТДВ «СК ARX Life» та визначити її ринкові позиції у 2023–2025 рр.;
- дослідити продукти ARX Life у сфері страхування життя, оцінити їх умови, ризики, рівень покриття та вартість;
- оцінити результативність і проблеми страхування життя за динамікою страхових премій, виплат, кількості страховиків і рівня страхового захисту;
- розглянути міжнародний досвід страхування життя в країнах ЄС та інших розвинених державах;
- визначити основні проблеми розвитку страхування життя в Україні;
- обґрунтувати практичні рекомендації щодо підвищення ефективності страхування життя з урахуванням результатів аналізу за 2023–2025 рр.

Об'єктом дослідження є страхування життя як інструмент страхового захисту населення. Предметом дослідження є теоретичні, нормативно-правові,

організаційні та практичні аспекти здійснення страхування життя на прикладі ТДВ «СК ARX Life».

Методологічну базу дослідження становлять положення економічної науки, теорії страхування, фінансів, ризик-менеджменту, страхового менеджменту та державного регулювання фінансового ринку. У роботі використано праці вітчизняних і зарубіжних науковців, які досліджували сутність страхування, розвиток страхового ринку, класи страхування життя, страхові продукти, фінансову стійкість страховиків і проблеми страхового захисту населення.

У процесі виконання роботи застосовано загальнонаукові та спеціальні методи дослідження. Метод аналізу використано для вивчення економічного змісту страхування життя, його функцій, принципів і класів. Метод синтезу застосовано для формування цілісного уявлення про страхування життя як інструмент фінансового захисту населення. Порівняльний метод використано для зіставлення страхових продуктів, міжнародного досвіду та показників розвитку страхування життя. Метод групування дав змогу систематизувати класи страхування життя, проблеми ринку й напрями вдосконалення. Статистичні методи застосовано для аналізу динаміки страхових премій, виплат і фінансових показників за 2023–2025 рр. Табличний і графічний методи використано для наочного подання результатів аналізу.

Інформаційну базу дослідження становлять законодавчі та нормативно-правові акти України у сфері страхування, фінансових послуг і державного регулювання фінансового ринку; матеріали Національного банку України; офіційна інформація ARX та ARX Life; аналітичні матеріали Forinsurer, Minfin, Open4Business, Delo.ua; міжнародні матеріали EIOPA, OECD, Insurance Europe, Swiss Re Institute; наукові статті, монографії, підручники та навчальні посібники з питань страхування життя, страхового менеджменту, ризик-менеджменту й розвитку страхового ринку.

Робота містить: вступ, три розділи, 27 таблиць, 6 графіків, висновки, список використаних джерел та додатки.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ЯК ІНСТРУМЕНТУ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

1.1. Економічний зміст і принципи страхування життя

Страхування життя є складовою страхового захисту населення, яка поєднує ризиковий, накопичувальний, інвестиційний і соціальний зміст. Його сутність полягає у формуванні страхового фонду за рахунок внесків страхувальників і подальшому здійсненні виплат у разі настання подій, пов'язаних із життям, смертю, дожиттям, втратою працездатності або іншими умовами, визначеними договором. На відміну від ризикового страхування, страхування життя має довгостроковий характер, тому його значення виходить за межі компенсації збитків і охоплює підтримання фінансової стабільності домогосподарств. В. Д. Базилевич і К. С. Базилевич розглядають страхування як економічну категорію, що виникає через потребу суспільства у формуванні фондів для покриття можливих втрат. У межах страхування життя цей підхід дає змогу трактувати страховий захист як механізм фінансової підтримки особи та її родини у разі настання життєвих ризиків [1, с. 743]. Н. М. Внукова та В. А. Смоляк наголошують, що страхова компанія виступає фінансовою установою, яка приймає ризики, формує резерви, управляє активами та забезпечує виконання майбутніх зобов'язань [4, с. 412].

Економічний зміст страхування життя проявляється через поєднання двох складових. Ризикова складова передбачає виплату у разі смерті застрахованої особи або іншої визначеної події. Накопичувальна складова пов'язана з формуванням грошового ресурсу, який може бути виплачений при дожитті до завершення строку договору. Через це страхування життя відрізняється від майнового страхування, де виплата здебільшого пов'язана з відшкодуванням конкретної шкоди. Т. А. Говорушко зазначає, що страхова послуга має нематеріальний характер, оскільки клієнт фактично купує фінансову гарантію

майбутнього захисту [6, с. 400]. У страхуванні життя ця ознака посилюється тривалим строком договору, залежністю вартості страхування від віку, стану здоров'я, страхової суми, строку дії договору й переліку ризиків. О. В. Козьменко та М. О. Кужелєв пов'язують страхові послуги з ризик-менеджментом, оскільки страхування життя дає змогу передати частину особистих фінансових ризиків страховикові [8, с. 288].

Наукові підходи до трактування страхування життя зображені в табл. 1.1.

Таблиця 1.1

Наукові підходи до трактування страхування життя

№	Автор	Підхід	Зміст підходу	Значення для страхового захисту населення
1	В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич	Економічний	Страхування розглядається як формування фонду для покриття ризиків	Дає змогу визначити страхування життя як механізм перерозподілу ризиків
2	Н. М. Внукова, В. А. Смоляк	Фінансовий	Страховик формує резерви та управляє активами	Пояснює потребу у платоспроможності страховика
3	Т. А. Говорушко	Сервісний	Страхування є фінансовою послугою майбутнього захисту	Розкриває значення якості послуги та довіри клієнта
4	О. В. Козьменко, М. О. Кужелєв	Ризик-орієнтований	Страхування пов'язане з управлінням ризиками	Дає змогу розглядати страхування життя як інструмент особистого захисту
5	Н. В. Ткаченко	Ринковий	Страхування аналізується як елемент страхового ринку	Пояснює залежність life-сегмента від конкуренції та глобалізації
6	А. А. Шірінян, Л. В. Шірінян	Категоріальний	Уточнюється зміст страхового ринку і ринку страхових послуг	Допомагає розмежувати страхування життя як послугу і ринковий сегмент

Джерело: складено за [1-7; 28; 30]

Функції страхування життя відображають його економічну і соціальну роль. Ризикова функція полягає у забезпеченні виплати в разі смерті, дожиття або іншої події, передбаченої договором. Накопичувальна функція пов'язана з формуванням фінансового ресурсу через регулярні внески. Інвестиційна функція реалізується через розміщення резервів страховика у фінансові активи. Соціальна функція полягає у зменшенні фінансової вразливості родини у разі

втрати доходу. С. А. Власюк підкреслює, що страховий менеджмент в умовах глобалізаційних процесів потребує стійкого управління ризиками, фінансової надійності та адаптації страхових компаній до змін зовнішнього середовища [3, с. 207-212]. Для страхування життя це має особливе значення, оскільки страховик бере на себе довгострокові зобов'язання. В. І. Глухова та Л. М. Крот зазначають, що управління ризиками страхових компаній безпосередньо пов'язане з фінансовою безпекою, якістю активів, резервами та платоспроможністю [5].

Таблиця 1.2

Функції та принципи страхування життя

№	Елемент	Зміст	Практичне значення
1	Ризикова функція	Виплата у разі смерті, дожиття або іншої події	Фінансова підтримка родини
2	Накопичувальна функція	Формування ресурсу через внески	Планування майбутніх витрат
3	Інвестиційна функція	Розміщення резервів у фінансові активи	Потенційне збільшення накопичень
4	Соціальна функція	Зниження фінансової вразливості населення	Підтримка добробуту домогосподарств
5	Принцип страхового інтересу	Наявність зацікавленості у захисті життя або здоров'я	Запобігання формальному страхуванню
6	Принцип еквівалентності	Відповідність внеску рівню ризику	Обґрунтування вартості договору
7	Принцип добросовісності	Правдивість даних і прозорість умов	Зменшення спорів між сторонами
8	Принцип фінансової стійкості	Достатність резервів і капіталу	Гарантія майбутніх виплат

Джерело: складено за [1-7]

Принципи страхування життя визначають правила взаємодії між страхувальником, застрахованою особою, вигодонабувачем і страховиком. Принцип страхового інтересу означає наявність реальної зацікавленості у збереженні життя, здоров'я або фінансового добробуту застрахованої особи. Принцип еквівалентності передбачає зв'язок між страховим внеском, страховою сумою, віком, строком договору та рівнем ризику. Принцип добросовісності вимагає від клієнта надання достовірної інформації, а від страховика – повного пояснення умов договору.

Значення страхування життя для фінансової стабільності населення полягає у створенні приватного джерела підтримки у разі втрати доходу. Якщо настає смерть годувальника або інша подія, що погіршує фінансовий стан родини, страхова виплата може частково компенсувати втрати. О. В. Котик і Ю. Ю. Климюк пов'язують проблеми розвитку страхування життя в Україні з низькою довірою населення, обмеженою платоспроможністю та слабкою культурою довгострокового фінансового планування [9, с. 101-111]. І. А. Шубенко, О. Я. Стойко, Д. В. Доронін і С. В. Фалімонов також відзначають вплив економічної нестабільності та недостатньої поінформованості населення на низький рівень розвитку ринку страхування життя [7, с. 305-315].

Страхування життя є формою довгострокового фінансового захисту населення, спрямованою на компенсацію наслідків особистих ризиків, формування накопичень і підтримання стабільності домогосподарств. Його ефективність залежить від довіри до страховика, прозорості договору, достатності резервів, якості управління ризиками та рівня фінансової грамотності клієнтів.

1.2. Класи страхування життя та їх особливості

Класи страхування життя визначають структуру страхових продуктів, перелік ризиків, порядок виплат і цільове призначення договору. У науковій літературі страхування життя охоплює договори на випадок смерті, дожиття, змішані договори, накопичувальні програми, інвестиційне страхування, пенсійне страхування, ануїтети, групові програми та додаткові ризикові покриття. В. Д. Базилевич зазначає, що класифікація страхування має враховувати характер ризику, об'єкт страхування, строк договору й форму виплати [2, с. 1019]. Страхування на випадок смерті має захисну спрямованість. Його мета полягає у виплаті страхової суми вигодонабувачам у разі смерті застрахованої особи. Цей клас важливий для осіб, які мають утриманців, кредитні зобов'язання або бажають забезпечити родині фінансову підтримку.

Страхування на дожиття передбачає виплату застрахованій особі у разі досягнення визначеного договором строку. Воно використовується як інструмент планового накопичення [1, с. 743]. Змішане страхування життя поєднує страхування на випадок смерті та страхування на дожиття. Якщо застрахована особа помирає до завершення строку договору, виплата здійснюється вигодонабувачу. Якщо особа доживає до завершення строку, виплата здійснюється їй самій. Саме цей клас часто є основою накопичувальних програм. Його перевагою є поєднання захисної та накопичувальної ролі [5].

Основні класи страхування життя розглянемо в табл. 1.3.

Таблиця 1.3

Основні класи страхування життя

№	Клас страхування життя	Основний ризик	Характер виплати	Цільове призначення
1	Страхування на випадок смерті	Смерть застрахованої особи	Вигодонабувачу	Захист родини від втрати доходу
2	Страхування на дожиття	Дожиття до визначеного строку	Застрахованій особі	Накопичення коштів
3	Змішане страхування життя	Смерть або дожиття	За однією з подій	Поєднання захисту і накопичення
4	Накопичувальне страхування життя	Дожиття, смерть, додаткові ризики	Разова або періодична	Довгострокове фінансове планування
5	Інвестиційне страхування життя	Життєві ризики та інвестиційний результат	Залежить від умов договору	Захист і участь в інвестиційному доході
6	Пенсійне страхування	Дожиття до пенсійного віку	Разова або періодична	Додатковий пенсійний дохід
7	Ануїтетні програми	Потреба у регулярному доході	Регулярні виплати	Підтримка доходу у старшому віці
8	Групове страхування життя	Ризики учасників групи	Учасникам або вигодонабувачам	Захист працівників чи членів організації

Джерело: складено за [1-10]

Накопичувальне страхування життя передбачає регулярну сплату внесків і отримання виплати після завершення строку договору або в разі настання страхової події. Для клієнта воно виконує роль дисциплінованого накопичення, а для страховика створює довгострокові резерви. Інвестиційне страхування

життя відрізняється участю клієнта в інвестиційному результаті. Його перевагою є потенційно вища дохідність, а ризиком – залежність від фінансових ринків. О. В. Козьменко та М. О. Кужелєв наголошують, що страхові продукти з інвестиційним компонентом мають оцінюватися через співвідношення ризику, дохідності та захисного ефекту [8, с. 288].

Пенсійне страхування життя формує додатковий дохід після досягнення визначеного віку. Його значення зростає через демографічне старіння та навантаження на державну пенсійну систему. Ануїтетні програми перетворюють накопичений капітал на регулярний дохід. Вони потребують точних актуарних розрахунків, оскільки строк виплат, тривалість життя клієнта й інвестиційна дохідність впливають на фінансову стійкість страховика. Групове страхування життя передбачає страхування працівників підприємства або членів певної організації. [9, с. 101-111].

Сучасні потреби населення та відповідні продукти страхування життя розглянемо в табл. 1.4.

Таблиця 1.4

Сучасні потреби населення та відповідні продукти страхування життя

№	Потреба населення	Страховий продукт	Характер захисту	Проблема, яку вирішує продукт
1	Захист родини у разі смерті годувальника	Страхування на випадок смерті	Виплата вигодонабувачу	Компенсація втрати доходу
2	Накопичення коштів	Накопичувальне страхування життя	Виплата при дожитті або смерті	Формування фінансового резерву
3	Підготовка до пенсійного віку	Пенсійне страхування, ануїтети	Регулярні або разові виплати	Зменшення залежності від державної пенсії
4	Захист дітей	Дитячі накопичувальні програми	Виплата до визначеної події	Фінансування освіти й майбутніх потреб
5	Захист від критичних захворювань	Додаткове покриття до договору життя	Виплата при встановленні діагнозу	Покриття витрат на лікування
6	Захист працівників	Групове страхування життя	Колективне покриття	Соціальний захист персоналу
7	Захист за умов воєнних ризиків	Комбіновані програми життя і нещасного випадку	Виплати за особистими ризиками	Адаптація захисту до підвищеної небезпеки
8	Участь в інвестиційному доході	Інвестиційне страхування життя	Захист та інвестиційний компонент	Довгострокове накопичення

Джерело: складено за [5; 6; 7; 8; 28]

Сучасні продукти страхування життя часто мають комбінований характер. До базового договору можуть додаватися ризики нещасного випадку, інвалідності, критичних захворювань, госпіталізації або втрати працездатності. Це відповідає актуальним потребам населення, оскільки реальні життєві ризики часто поєднуються. За умов війни, підвищених медичних витрат і нестабільності доходів потреба у багаторівневому особистому захисті посилюється.

І. А. Шубенко, О. Я. Стойко, Д. В. Доронін і С. В. Фалімонов зазначають, що низький рівень розвитку ринку страхування життя в Україні пов'язаний із недостатньою пропозицією зрозумілих продуктів, слабкою поінформованістю населення та низькою мотивацією до довгострокових договорів [7, с. 305-315]. Н. В. Ткаченко пов'язує розвиток страхового ринку з потребою адаптації страхових послуг до міжнародної практики, цифровізації та посилення конкуренції [28, с. 315].

Класи страхування життя відрізняються за ризиками, строками, характером виплат і фінансовим результатом для клієнта. Ризикові договори здебільшого дешевші, але не передбачають повернення коштів за відсутності страхової події. Накопичувальні договори потребують регулярних внесків, але формують майбутню виплату. Інвестиційні продукти дають потенціал приросту капіталу, проте вимагають вищого рівня фінансової обізнаності. Тому розвиток страхування життя має спиратися на зрозумілу продуктову політику, яка враховує вік, дохід, сімейний стан і ризики клієнта.

1.3. Нормативно-правові вимоги до договорів страхування життя

Правове регулювання договорів страхування життя має бути розглянуте через конкретні вимоги до змісту договору, поведінки страховика, інформування страхувальника, формування резервів і забезпечення платоспроможності. Страхування життя належить до довгострокових фінансових послуг, тому правове значення має не тільки факт укладення

договору, а й реальна здатність страховика виконати зобов'язання у майбутньому. Нормативна база визначає, які умови мають бути погоджені сторонами, які відомості страхувальник повинен отримати до підписання договору, у якому порядку здійснюється страхова виплата та за яких умов договір може бути припинений [24; 25; 31].

Конституція України формує загальні правові засади захисту майнових прав особи, а договір страхування життя пов'язаний із майновим інтересом страхувальника, застрахованої особи або вигодонабувача. У сфері страхування життя конституційні гарантії мають значення як основа захисту права власності, свободи договору та охорони інтересів особи у відносинах із фінансовою установою [11]. Спеціальне регулювання здійснюється Законом України «Про страхування», Законом України «Про фінансові послуги та фінансові компанії», Цивільним кодексом України та нормативно-правовими актами Національного банку України [24; 25; 26; 31].

Договір страхування життя має укладатися у письмовій формі, оскільки він створює для страховика довгострокове грошове зобов'язання. Його зміст повинен давати змогу однозначно встановити сторони договору, застраховану особу, вигодонабувача, предмет страхування, страхові ризики, страхову суму, розмір і періодичність страхових внесків, строк дії договору, порядок здійснення страхової виплати, винятки зі страхових випадків, підстави відмови у виплаті, порядок зміни та дострокового припинення договору [24; 31].

У договорі страхування життя обов'язково визначається страховий інтерес. Його наявність означає, що страхувальник або інша особа має законний майновий інтерес, пов'язаний із життям, здоров'ям, працездатністю або дожиттям застрахованої особи до певної події чи віку. Без визначення страхового інтересу договір втрачає правову визначеність, оскільки неможливо встановити, для захисту якого інтересу здійснюється страхування. [1, с. 743; 4, с. 412; 6, с. 400].

Страхувальником у договорі є особа, яка укладає договір зі страховиком і сплачує страхові внески. Застрахованою особою є особа, з життям або

здоров'ям якої пов'язаний страховий ризик. Вигодонабувачем виступає особа, яка має право отримати страхову виплату у разі настання страхового випадку. Правове значення цих учасників полягає в тому, що їхні права та обов'язки не можуть бути змішані в договорі. Договір має чітко визначати, хто сплачує внески, щодо кого діє страхове покриття та кому здійснюється виплата [24; 31].

Основні нормативно-правові вимоги до договорів страхування життя подано в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Основні нормативно-правові вимоги до договорів страхування життя

№	Вимога	Зміст вимоги	Практичне значення для договору страхування життя
1	Письмова форма договору	Договір має бути оформлений у письмовій формі із визначенням істотних умов страхування	Підтверджує факт виникнення страхових прав та обов'язків сторін
2	Визначення сторін і учасників	У договорі зазначаються страховик, страхувальник, застрахована особа та вигодонабувач	Унеможливорює невизначеність щодо особи, яка сплачує внески, та особи, яка має право на виплату
3	Страховий ризик і страховий випадок	Умови договору мають містити перелік подій, у разі настання яких здійснюється виплата	Забезпечує зрозумілість меж страхового захисту
4	Страхова сума і платежі	Договір визначає розмір страхової суми, порядок і строки сплати внесків	Дозволяє оцінити фінансовий зміст зобов'язань сторін
5	Винятки та обмеження	Умови договору мають містити випадки, коли страховик має право відмовити у виплаті	Захищає страхувальника від прихованих або нечітких умов
6	Порядок виплати	Договір має визначати документи, строки розгляду заяви та механізм здійснення виплати	Забезпечує практичну реалізацію права на страхове відшкодування
7	Дострокове припинення	У договорі зазначаються умови припинення дії договору та порядок розрахунків	Визначає наслідки припинення договору до завершення строку його дії

Джерело: складено на основі [24; 25; 31]

Вимога щодо визначення страхового випадку має особливе значення для страхування життя. Договір не може обмежуватися загальною назвою продукту, оскільки страхувальник має розуміти, за яких умов виникає право на виплату. До страхових випадків можуть належати смерть застрахованої особи,

дожиття до визначеного віку або строку, встановлення інвалідності, втрата працездатності чи інші події, прямо передбачені договором. Якщо договір поєднує ризикове та накопичувальне страхування, окремо мають бути визначені умови накопичення, інвестиційного доходу, викупної суми та виплати після завершення строку дії договору [1, с. 743; 24].

Важливою вимогою є визначення страхових винятків. Винятки не можуть бути прихованими або сформульованими так, щоб страхувальник не міг зрозуміти реальні межі страхового захисту. У договорі мають бути прямо зазначені обставини, за яких страховик звільняється від обов'язку здійснювати виплату. До них можуть належати подання неправдивих відомостей під час укладення договору, порушення страхувальником обов'язків за договором або настання події, яка не належить до переліку страхових випадків. Правова визначеність винятків захищає обидві сторони, оскільки зменшує ризик спорів під час врегулювання заяви про виплату [24; 31].

Страхова сума є грошовим розміром відповідальності страховика перед страхувальником або вигодонабувачем. Для договорів страхування життя вона повинна бути погоджена так, щоб страхувальник розумів, яку суму буде виплачено у разі смерті, дожиття або іншої передбаченої події. Страхові платежі визначають фінансовий обов'язок страхувальника, тому договір має містити їх розмір, строки сплати, наслідки прострочення, можливість відновлення договору та правила зміни внесків. Для довгострокових договорів ці умови мають особливу вагу, бо навіть незначна невизначеність у платежах може вплинути на виконання договору через кілька років [4, с. 412; 24].

Законодавство також установлює вимоги до інформування споживача фінансової послуги. До укладення договору страховик повинен надати страхувальнику достатню інформацію про продукт, ризики, строк дії, платежі, порядок виплати, винятки, умови припинення договору, порядок подання звернень і захист прав споживача. Мета цієї вимоги полягає у тому, щоб страхувальник ухвалював рішення не під впливом рекламного опису, а на основі зрозумілого змісту договору. Для страхування життя це особливо

важливо, оскільки договір часто укладається на тривалий строк і потребує регулярної сплати внесків [25].

Окрему групу становлять вимоги до добросовісної поведінки страховика. Законодавство про фінансові послуги передбачає, що фінансова установа має діяти чесно, професійно та з урахуванням прав споживача. У сфері страхування життя це означає недопущення нав'язування продукту, приховування істотних умов, неповного пояснення винятків або перебільшення гарантованого фінансового результату. Якщо договір містить інвестиційну складову, страхувальник повинен розуміти різницю між гарантованою страховою виплатою та можливим інвестиційним доходом [25; 49].

Вимоги до договору страхування життя не обмежуються текстом договору. Їх виконання залежить від фінансового стану страховика, адже довгострокова обіцянка виплати має бути забезпечена резервами, активами і капіталом. Закон України «Про страхування» установлює вимоги до платоспроможності, системи управління, резервів і контролю за ризиками страховика. Постанова Національного банку України № 201 деталізує вимоги щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика [24; 26].

Зв'язок договірних вимог і пруденційних гарантій у страхуванні життя розкрито в табл. 1.6.

Формування резервів є правовою гарантією виконання договорів страхування життя. Страховик приймає на себе зобов'язання, які можуть настати через тривалий період, тому він не може використовувати страхові платежі довільно. Резерви повинні відповідати обсягу прийнятих зобов'язань, а активи, що покривають резерви, мають бути достатніми, ліквідними та належної якості. Вимоги до інвестиційної діяльності страховика спрямовані на недопущення розміщення коштів у надмірно ризикові активи, оскільки це може поставити під загрозу права страхувальників і вигодонабувачів [24; 26].

Платоспроможність страховика має прямий зв'язок із договором страхування життя. Належно укладений договір не забезпечить реального

захисту, якщо страховик не має фінансових ресурсів для виконання майбутніх виплат. Через це Національний банк України здійснює нагляд за страховиками, встановлює вимоги до капіталу, структури власності, системи управління, звітності, резервів і якості активів [13; 24; 26]. Для страхувальника ці вимоги означають, що договір має укладатися з компанією, допущеною до ринку та підконтрольною регулятору.

Таблиця 1.6

Зв'язок договірних вимог і пруденційних гарантій у страхуванні життя

№	Група вимог	Нормативний зміст	Значення для виконання договору
1	Ліцензування страховика	Право здійснювати страхування виникає після отримання ліцензії	До договору допускається страховик, який відповідає вимогам регулятора
2	Платоспроможність	Страховик має підтримувати достатній рівень капіталу та резервів	Зменшується ризик невиконання майбутніх виплат
3	Страхові резерви	Резерви формуються відповідно до прийнятих зобов'язань за договорами	Кошти акумулюються для майбутніх виплат за довгостроковими договорами
4	Інвестиційна діяльність	Активи мають відповідати вимогам якості, ліквідності та диверсифікації	Захищаються кошти, призначені для виконання договорів страхування життя
5	Система управління	Страховик повинен мати належне управління ризиками та внутрішній контроль	Посилюється контроль за ризиками, які можуть вплинути на виплати
6	Розкриття інформації	Страховальнику надається повна і зрозуміла інформація про продукт	Клієнт отримує можливість оцінити умови договору до його підписання

Джерело: складено за [24; 25; 26; 31]

Цивільно-правові вимоги до договору також охоплюють порядок зміни та припинення зобов'язань. Дострокове припинення договору страхування життя може мати фінансові наслідки для страхувальника, тому умови повернення коштів, визначення викупної суми та припинення страхового захисту мають бути описані чітко. Якщо страхувальник припиняє сплату внесків, договір повинен визначати, чи припиняється страхування, чи можливе його відновлення, чи виникає право на викупну суму. Наявність цих умов зменшує ризик спору між сторонами [24; 31].

Отже, нормативно-правові вимоги до договорів страхування життя охоплюють умови договору та фінансові гарантії його виконання. Договір повинен визначати сторони, застраховану особу, вигодонабувача, страхові випадки, винятки, страхову суму, платежі, порядок виплати та дострокове припинення.

Таким чином, страхування життя виступає важливим інструментом фінансового захисту населення, оскільки поєднує ризикову, накопичувальну, інвестиційну та соціальну функції. Його значення полягає у формуванні грошової підтримки для застрахованої особи або її родини у разі смерті, дожиття до визначеного строку, втрати працездатності чи інших передбачених договором подій. Основні класи страхування життя відрізняються за метою, строками, характером виплат і рівнем фінансового навантаження на страхувальника, що дає змогу адаптувати страхові продукти до потреб родини, пенсійного планування, накопичення коштів, захисту дітей, працівників або осіб із підвищеними життєвими ризиками. Нормативно-правове регулювання договорів страхування життя спрямоване на забезпечення прозорості умов, визначення прав і обов'язків сторін, захист інтересів страхувальника та гарантування майбутніх виплат через вимоги до резервів, платоспроможності й належного управління страховика. Розвиток страхування життя в Україні залежить від довіри населення до страхових компаній, зрозумілості страхових продуктів, фінансової стійкості страховиків і підвищення рівня обізнаності громадян щодо довгострокового страхового захисту.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА ЗДІЙСНЕННЯ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ НА ПРИКЛАДІ ТДВ "СК " ARX Life "

2.1. Загальна характеристика ТДВ «Страхова компанія «ARX Life»

ТДВ «СК «ARX Life» є страховою компанією, діяльність якої пов'язана зі страхуванням життя, формуванням довгострокового страхового захисту та виконанням зобов'язань перед страхувальниками, застрахованими особами й вигодонабувачами. Оцінювання діяльності компанії за 2023–2025 рр. потребує аналізу організаційного профілю, позицій на страховому ринку, майнового стану, капіталу, зобов'язань, прибутковості та фінансової стійкості.

Загальний профіль ТДВ «СК «ARX Life» подано в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ТДВ «СК «ARX Life»

№	Показник	Характеристика
1	повна назва	Товариство з додатковою відповідальністю «Страхова компанія «ARX Life»
2	скорочена назва	ТДВ «СК «ARX Life»
3	код ЄДРПОУ	35692536
4	вид економічної діяльності	65.11 Страхування життя
5	організаційно-правова форма	товариство з додатковою відповідальністю
6	регуляторний статус	страхова компанія, нагляд здійснює Національний банк України
7	керівнику фінансовій звітності	Гавриленко Вячеслав Віталійович
8	головний бухгалтер у фінансовій звітності	Груба Інна Іванівна
9	середня кількість працівників	25 осіб у 2023 р., 23 особи у 2024 р., 24 особи у 2025 р.

Джерело: складено за [13; 23; 34].

Правове поле діяльності страховика визначається Законом України «Про страхування», Законом України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» та наглядовими вимогами Національного банку України. Для компанії зі страхування життя важливими є вимоги до ліцензування, платоспроможності,

формування резервів, розкриття інформації та захисту прав споживачів фінансових послуг [24; 25; 26].

Компанія працює у сегменті страхування життя. Її ринкова позиція пов'язана з брендом ARX, наявністю окремого напрямку life-страхування та стабільною прибутковістю. За публічною інформацією ARX, група ARX та ARX Life у 2024 р. збрала 4,6 млрд грн страхових премій, а за підсумками 2025 р. – 6,08 млрд грн. Проте фінансову оцінку самого ТДВ «СК «ARX Life» слід проводити за окремою фінансовою звітністю компанії, оскільки групові показники охоплюють ширший страховий бізнес [38-41].

У 2023–2025 рр. середня кількість працівників залишалася невеликою. Це свідчить про компактну організаційну модель страховика, за якої основне навантаження припадає на управління договорами, страхові операції, фінансовий облік, клієнтський супровід та виконання регуляторних вимог [44].

Компанія працює у вузькому сегменті life-страхування, тому її ринкову позицію коректно порівнювати з іншими страховиками життя, а не з ризиковими страховими компаніями. В табл. 2.2 представлено позиції ТДВ «СК «ARX Life» серед найбільших страховиків життя України у 2023-2025 рр.

Таблиця 2.2

Позиції ТДВ «СК «ARX Life» серед найбільших страховиків життя України

№	Страховик життя	2023, тис. грн.	2024, тис. грн	2025, тис. грн	Місце у 2023 р.	Місце у 2024 р.	Місце у 2025 р.
1	МЕТЛАЙФ	2 488 695	2 791 800	3 086 443	1	1	1
2	ГРАВЕ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	580 367	688 023	783 295	3	2	2
3	PZU УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	401 220	394 685	408 930	4	4	3
4	УНІКА ЖИТТЯ	357 247	398 217	344 286	5	3	4
5	ARX LIFE	308 247	327 210	298 216	6	5	5

Джерело: складено за [27; 51; 56].

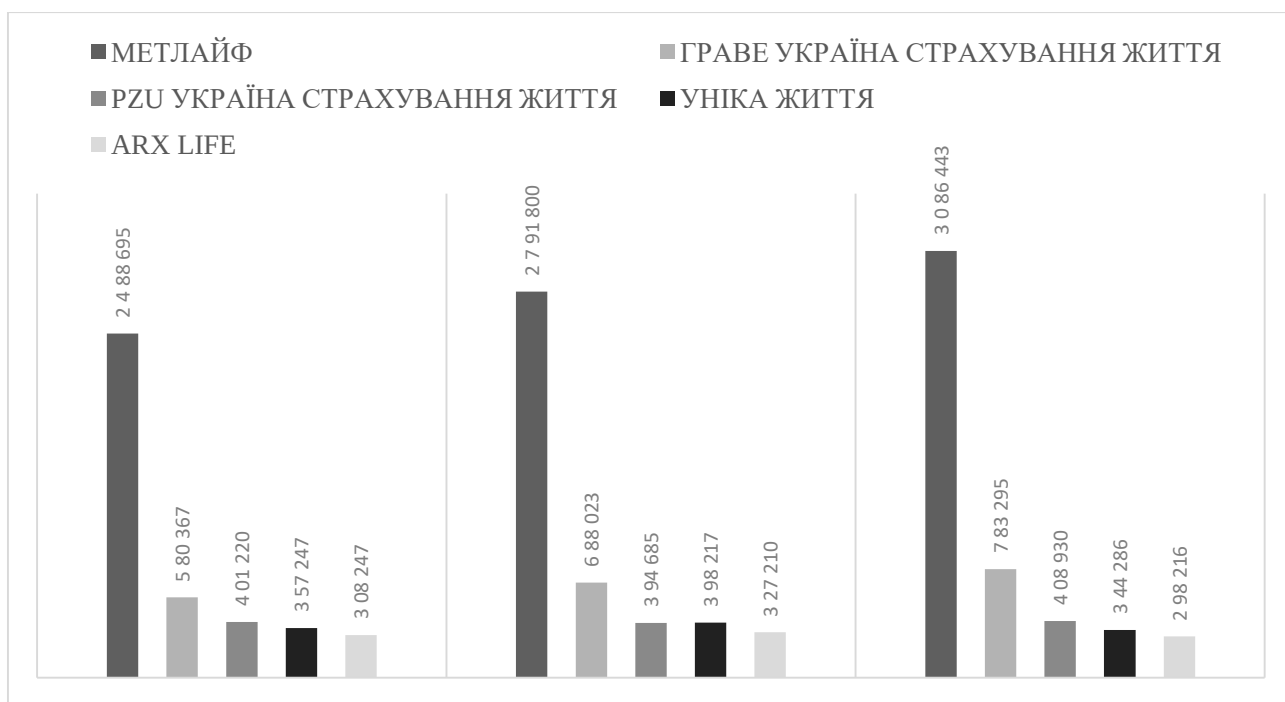


Рис. 2.1. Позиції ТДВ «СК «ARX Life» серед найбільших страховиків життя України за обсягом страхових премій

Джерело: складено за [27; 51; 56].

Основними порівнюваними учасниками у 2023-2025 рр. є МетЛайф, Граве Україна Страхування Життя, PZU Україна Страхування Життя та УНІКА Життя. Ці компанії формували верхню групу ринку за валовими страховими преміями. У 2023 р. ARX Life посідала шосте місце серед страховиків життя за валовими преміями, у 2024 р. піднялася на п'яту позицію, а у 2025 р. зберегла п'яте місце. Валові премії компанії становили 308247 тис. грн у 2023 р., 327210 тис. грн у 2024 р. і 298216 тис. грн у 2025 р. Отже, компанія входить до групи найбільших life-страховиків, але помітно поступається МетЛайф, який протягом 2023-2025 рр. залишався лідером ринку. Порівняння з конкурентами показує різні траєкторії розвитку. МетЛайф збільшив премії з 2488695 тис. грн до 3086443 тис. грн. Граве Україна Страхування Життя зросла з 580367 тис. грн до 783295 тис. грн і закріпила другу позицію. PZU Україна Страхування Життя у 2025 р. посіла третє місце. УНІКА Життя після зростання у 2024 р. знизила премії у 2025 р. ARX Life у 2025 р. теж скоротила обсяг премій, але втримала місце у верхній п'ятірці [27; 51; 56].

Фінансовий стан ТДВ «СК «ARX Life» оцінено за балансом. Для активів, капіталу та зобов'язань використано значення на кінець року. В табл. 2.3 представлено динаміку основних показників фінансового стану компанії.

Таблиця 2.3

Динаміка активів, капіталу, коштів та інвестицій

ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр.

№	Показник	2023	2024	2025	Абс. відх. 2024/ 2023	Відн. відх. 2024/ 2023, %	Абс. відх. 2025/ 2024	Відн. відх. 2025/ 2024, %
1	активи, тис. грн	285 127	375 134	424 786	90 007	31,6	49 652	13,2
2	необоротні активи, тис. грн	118 125	117 166	61 927	-959	-0,8	-55 239	-47,1
3	оборотні активи, тис. грн	167 002	257 968	362 859	90 966	54,5	104 891	40,7
4	власний капітал, тис. грн	211 773	278 799	349 087	67 026	31,6	70 288	25,2
5	довгострокові зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	59 601	21 480	4 523	-38 121	-64,0	-16 957	-78,9
6	поточні зобов'язання і забезпечення, тис. грн.	13 753	74 855	71 176	61 102	444,3	-3 679	-4,9
7	гроші та їх еквіваленти, тис. грн	39 454	115 963	163 615	76 509	193,9	47 652	41,1
8	інші фінансові інвестиції, тис. грн	108 974	108 026	52 622	-948	-0,9	-55 404	-51,3

Джерело: складено за [38-39].

Активи компанії зросли з 285 127 тис. грн у 2023 р. до 375 134 тис. грн у 2024 р., тобто приріст становив 90 007 тис. грн або 31,6 %. У 2025 р. активи збільшилися до 424 786 тис. грн, а приріст проти 2024 р. дорівнював 49 652 тис. грн або 13,2 %. Отже, ресурсна база страховика розширювалася протягом усього періоду, хоча темп зростання у 2025 р. був нижчим. У структурі активів відбулося посилення оборотної частини. Оборотні активи зросли зі 167 002 тис.

грн у 2023 р. до 257 968 тис. грн у 2024 р. і 362 859 тис. грн у 2025 р. Приріст у 2025 р. становив 104 891 тис. грн або 40,7 %. Необоротні активи у 2025 р. скоротилися на 55 239 тис. грн або 47,1 %. Власний капітал збільшився з 211 773 тис. грн у 2023 р. до 349 087 тис. грн у 2025 р., що відображає накопичення фінансового результату в капіталі компанії.

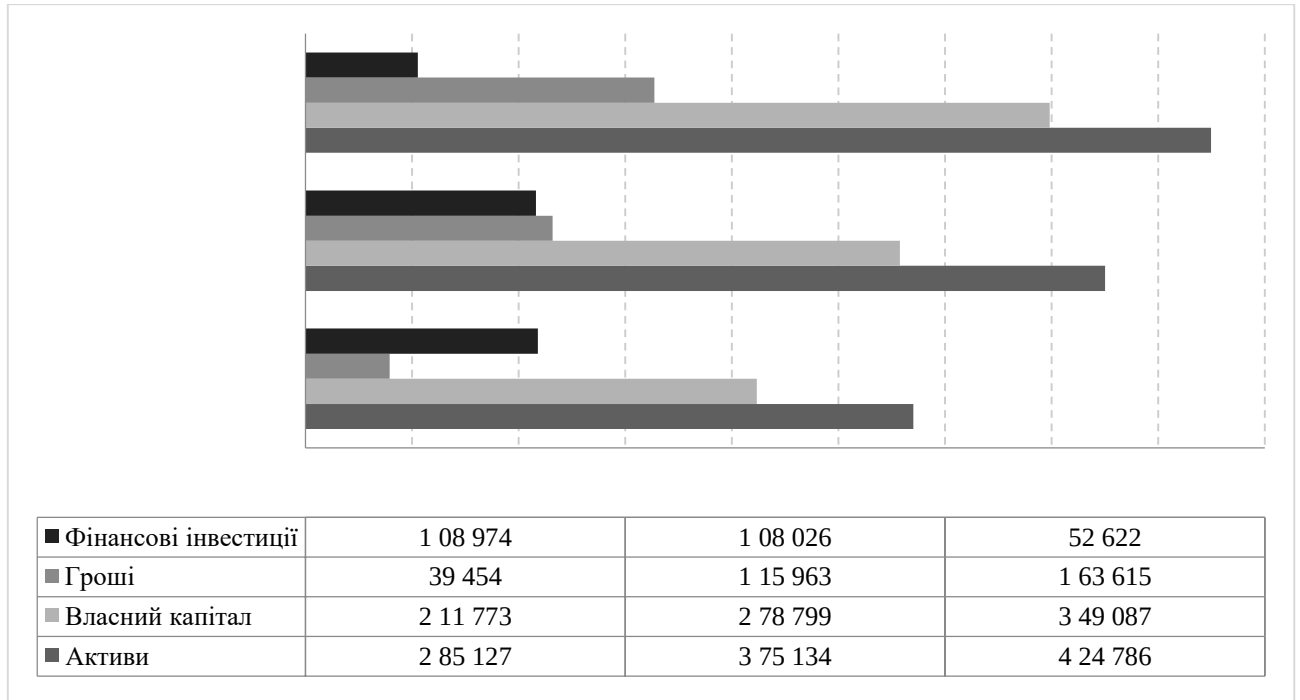


Рис. 2.2. Динаміка активів, капіталу, коштів та інвестицій, тис. грн

Джерело: складено за [38-39].

Грошові кошти зросли з 39 454 тис. грн у 2023 р. до 163 615 тис. грн у 2025 р. У 2024 р. приріст становив 76 509 тис. грн або 193,9 %, у 2025 р. – 47 652 тис. грн або 41,1 %. Інші фінансові інвестиції у 2025 р. зменшилися на 55 404 тис. грн або 51,3 %. Це показує перерозподіл активів на користь більш ліквідної форми, що підвищує здатність страховика виконувати поточні зобов'язання.

Фінансові результати компанії оцінено за чистими заробленими страховими преміями, страховими виплатами, валовим прибутком, витратами та чистим прибутком. В табл. 2.4 подано динаміку показників результативності діяльності страховика.

Таблиця 2.4

Динаміка фінансових результатів ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр.

№	Показник	2023	2024	2025	Абс. відх. 2024/ 2023	Відн. відх. 2024/ 2023, %	Абс. відх. 2025/ 2024	Відн. відх. 2025/ 2024, %
1	чисті зароблені страхові премії, тис. грн.	322 543	328 439	321 729	5 896	1,8	-6 710	-2,0
2	чисті понесені збитки за страховими виплатами, тис. грн	58 810	67 330	59 375	8 520	14,5	-7 955	-11,8
3	валовий прибуток, тис. грн	263 733	261 109	262 354	-2 624	-1,0	1 245	0,5
4	витрати на збут, тис. грн	186 732	183 611	176 286	-3 121	-1,7	-7 325	-4,0
5	інші операційні витрати, тис. грн	31 339	41 774	45 485	10 435	33,3	3 711	8,9
6	прибуток від операційної діяльності, тис. грн	45 761	43 794	40 873	-1 967	-4,3	-2 921	-6,7
7	прибуток до оподаткування, тис. грн	81 619	82 517	85 526	898	1,1	3 009	3,6
8	чистий прибуток, тис. грн	66 000	67 026	70 288	1 026	1,6	3 262	4,9

Джерело: складено автором за (дод. А; Б; В)

Чисті зароблені страхові премії у 2024 р. зросли на 5 896 тис. грн або 1,8 %, досягнувши 328 439 тис. грн. У 2025 р. вони скоротилися на 6 710 тис. грн або 2,0 % і становили 321 729 тис. грн. Отже, обсяг страхового доходу залишався близьким до 322–328 млн грн, але у 2025 р. компанія мала помірне зниження премій. Чисті понесені збитки за страховими виплатами у 2024 р. зросли на 8 520 тис. грн або 14,5 %, а у 2025 р. зменшилися на 7 955 тис. грн або 11,8 %. Валовий прибуток залишався стабільним: 263 733 тис. грн у 2023 р., 261 109 тис. грн у 2024 р. і 262 354 тис. грн у 2025 р. Операційний прибуток зменшувався з 45 761 тис. грн до 40 873 тис. грн, що пов'язано зі зростанням інших операційних витрат. Чистий прибуток мав позитивну динаміку. У 2023 р.

він становив 66 000 тис. грн, у 2024 р. – 67 026 тис. грн, у 2025 р. – 70 288 тис. грн. Приріст у 2024 р. дорівнював 1 026 тис. грн або 1,6 %, а у 2025 р. – 3 262 тис. грн або 4,9 %. Компанія зберегла прибутковість, хоча операційна ефективність у 2025 р. потребувала більшого контролю витрат.

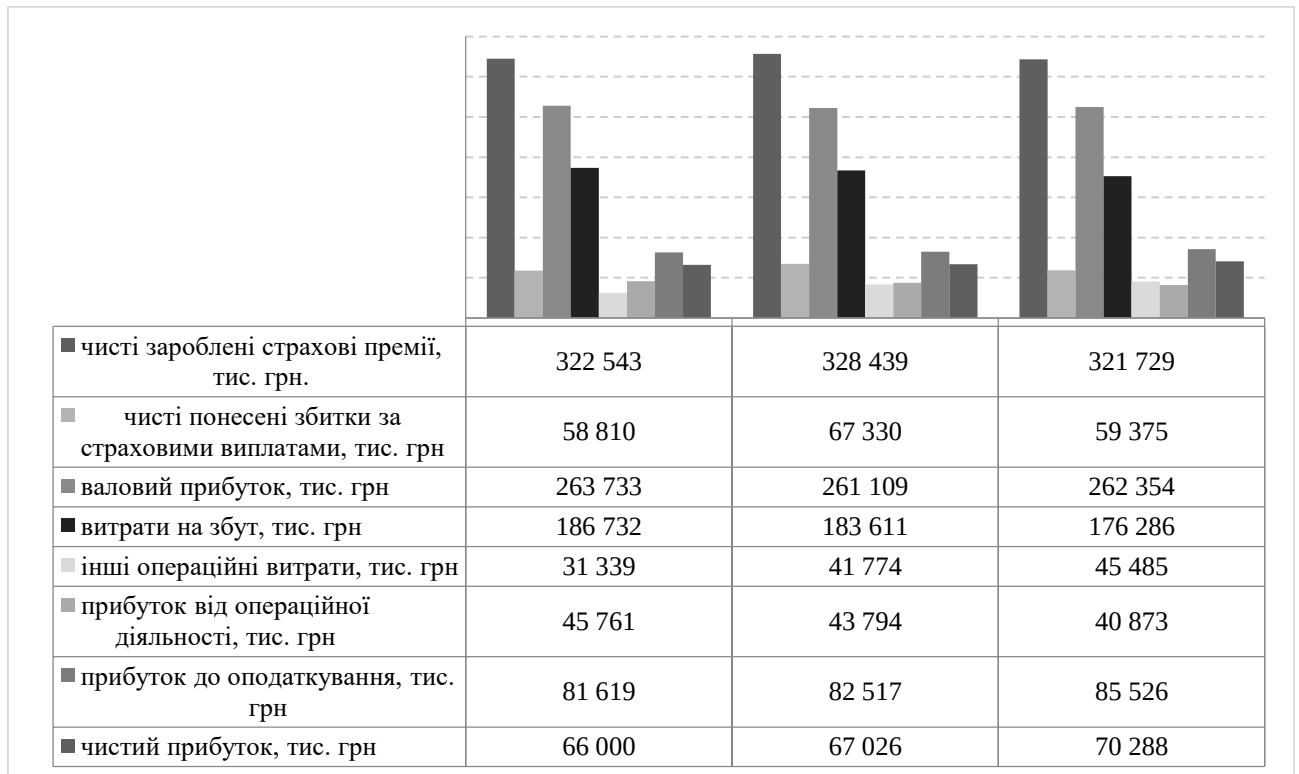


Рис. 2.3. Динаміка фінансових результатів ТДВ «СК «ARX Life»

Джерело: складено автором за (дод. А; Б; В)

За звітом про рух грошових коштів надходження від страхових премій у 2024 р. збільшилися на 19 800 тис. грн або 6,5 %, а у 2025 р. скоротилися на 5 370 тис. грн або 1,7 %. Чистий рух коштів від операційної діяльності був додатним у всіх роках: 32 245 тис. грн у 2023 р., 46 780 тис. грн у 2024 р. та 16 460 тис. грн у 2025 р. Додатний операційний грошовий потік підтверджує здатність основної діяльності забезпечувати грошові надходження для виконання поточних платежів.

Рівень фінансової стійкості страховика визначено через показники автономії, фінансової залежності, поточної ліквідності, покриття зобов'язань власним капіталом, рентабельності та співвідношення страхових виплат із преміями. В табл. 2.5 представлено розрахунок відповідних коефіцієнтів.

Таблиця 2.5

Показники фінансової стійкості ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр.

№	Показник	2023	2024	2025	Абс. відх. 2024/ 2023	Відн. відх. 2024/ 2023, %	Абс. відх. 2025/ 2024	Відн. відх. 2025/ 2024, %
1	Коефіцієнт автономії	0,74	0,74	0,82	0,00	0,1	0,08	10,6
2	Коефіцієнт фінансової залежності	1,35	1,35	1,22	-0,00	-0,1	-0,13	-9,6
3	Коефіцієнт поточної ліквідності	12,14	3,45	5,10	-8,70	-71,6	1,65	47,9
4	Покриття зобов'язань власним капіталом	2,89	2,89	4,61	0,01	0,2	1,72	59,3
5	Рентабельність активів, %	23,1	17,9	16,5	-5,3	-22,8	-1,3	-7,4
6	Рентабельність власного капіталу, %	31,2	24,0	20,1	-7,1	-22,9	-3,9	-16,2
7	Рівень страхових виплат, %	18,2	20,5	18,5	2,3	12,4	-2,0	-10,0
8	Чиста маржа, %	20,5	20,4	21,8	-0,1	-0,3	1,4	7,1

Джерело: розраховано автором на основі [38].

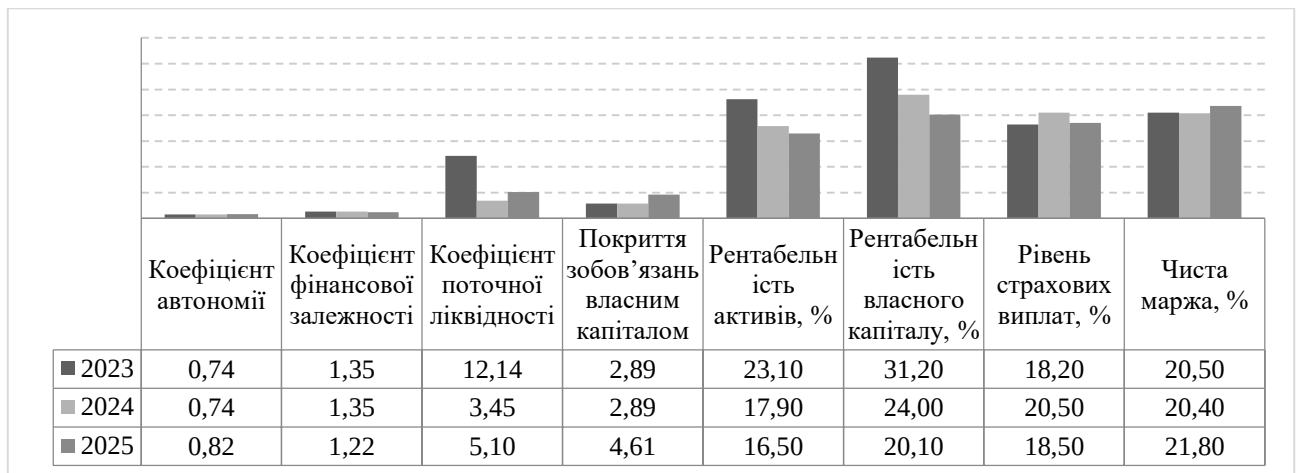


Рис. 2.4. Показники фінансової стійкості ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр.

Джерело: розраховано автором за (дод. А; Б; В)

Коефіцієнт автономії був високим у всіх роках: 0,74 у 2023 р., 0,74 у 2024 р. та 0,82 у 2025 р. Підвищення у 2025 р. на 0,08 означає збільшення частки власного капіталу в джерелах фінансування активів. Коефіцієнт фінансової залежності знизився до 1,22 у 2025 р., що вказує на зменшення залежності від

залучених джерел. Поточна ліквідність у 2023 р. становила 12,14, у 2024 р. – 3,45, у 2025 р. – 5,10. Попри зниження у 2024 р. через зростання поточних зобов'язань, показник залишався вищим за одиницю. У 2025 р. ліквідність покращилася завдяки збільшенню оборотних активів.

Покриття зобов'язань власним капіталом зросло до 4,61, що підтверджує достатній запас власних джерел фінансування. Рентабельність активів знизилася з 23,1 % у 2023 р. до 16,5 % у 2025 р., оскільки активи зростали швидше, ніж чистий прибуток. Рентабельність власного капіталу скоротилася з 31,2 % до 20,1 %, але залишалася додатною. Рівень страхових виплат у 2025 р. становив 18,5 %, а чиста маржа підвищилася до 21,8 %. Це означає, що компанія отримувала прибуток навіть за незначного скорочення премій.

Отже, ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр. зберегло стабільну позицію в сегменті страхування життя, збільшило активи до 424 786 тис. грн, наростило власний капітал до 349 087 тис. грн і забезпечило чистий прибуток 70 288 тис. грн у 2025 р. Сильними фінансовими ознаками є висока автономія, збільшення грошових коштів, додатний операційний грошовий потік і прибутковість протягом усього періоду. Водночас скорочення чистих зароблених страхових премій у 2025 р. на 2,0 % та зменшення операційного прибутку на 6,7 % потребують уваги під час розроблення подальших управлінських рішень.

2.2. Аналіз продуктів ТДВ «СК «ARX Life» зі страхування життя

Продуктовий портфель ТДВ «СК «ARX Life» у сегменті страхування життя охоплює накопичувальні, ризикові, сімейні та кредитно пов'язані програми. Для оцінювання продуктів за 2023–2025 рр. використано офіційні сторінки страховика, інформаційні документи про стандартні страхові продукти та публічні оферти. Саме ці матеріали фіксують клас страхування, об'єкт, страхові ризики, страхові суми, строки дії договору, порядок внесення платежів і винятки з покриття [29; 32; 33; 34].

Продукти ТДВ «СК «ARX Life» мають різне призначення. Накопичувальне страхування спрямоване на формування довгострокового фінансового резерву та захист життя. Ризикові програми мають коротший горизонт і забезпечують виплату при смерті, травмі, госпіталізації, інвалідності або інших подіях, визначених договором. Через це оцінювати портфель потрібно за групами продуктів, а не через єдину середню характеристику.

В табл. 2.6 подано продуктовий портфель ТДВ «СК «ARX Life» за офіційними описами страхових продуктів.

Таблиця 2.6

Продуктовий портфель ТДВ «СК «ARX Life» зі страхування життя у
2023–2025 рр.

№	Продукт	Тип	Призначення	Підтвердження
1	«Інвестуй в майбутнє»	накопичувальне страхування життя	довгострокове накопичення, виплата при дожитті та захист життя	сторінка накопичувального страхування та оферта
2	«Захист на кожен день»	ризиковий продукт	захист від смерті та травматичних ушкоджень унаслідок нещасного випадку	інформаційний документ продукту
3	«Родинне коло»	сімейний продукт	захист дітей, дорослих осіб і людей старшого віку за окремими програмами	інформаційний документ продукту
4	страхування життя позичальників	кредитне страхування	захист позичальника, спадкоємців і кредитора у разі страхового випадку	інформаційні документи кредитних продуктів

Джерело: складено за [29; 32-34; 44-46]

Портфель компанії побудований за принципом поєднання довгострокового накопичення і ризикового захисту. «Інвестуй в майбутнє» орієнтований на клієнтів, які планують накопичення протягом кількох років. «Захист на кожен день» має простішу конструкцію, оскільки передбачає фіксовані страхові суми за окремими програмами та покриття наслідків нещасного випадку. «Родинне коло» відрізняється поділом на програми для різних вікових і поведінкових груп [33].

Програма «Міцне здоров'я» підтверджена в офіційному інформаційному документі саме як складова продукту «Родинне коло». Тому її потрібно розглядати не як самостійний продукт, а як одну з програм у межах сімейного страхового рішення. У цьому полягає важлива методична правка, оскільки назва програми без прив'язки до продукту може створити помилкове враження про окремий страховий продукт [33].

В табл. 2.7 представлено базові умови страхових продуктів ТДВ «СК «ARX Life».

Таблиця 2.7

Умови страхових продуктів ТДВ «СК «ARX Life»

№	Продукт	Клас страхування	Строк дії	Страхова сума / платіж
1	«Інвестуй в майбутнє»	клас 19 «Страхування життя»	не менше 5 повних років	страхова сума визначається договором; платіж розраховується індивідуально
2	«Захист на кожен день»	клас 19 «Страхування життя»	1 місяць або 1 рік	50 000 грн, 125 000 грн, 250 000 грн для окремих програм
3	«Родинне коло»	клас 19 «Страхування життя»	за умовами договору та програми	ліміти визначаються програмою й індивідуальною частиною договору
4	страхування життя позичальників	клас 19 «Страхування життя»	прив'язується до кредитного зобов'язання або періоду страхування	сума залежить від умов кредитного договору та поліса

Джерело: складено за [29; 33; 34]

Накопичувальне страхування має найдовший строк дії, оскільки мінімальна тривалість договору становить п'ять повних років. Оферта дозволяє щомісячну або одноразову сплату внеску за весь період дії договору, а валютою страхування може бути гривня або долар США. Вартість поліса за цим продуктом не є сталою для всіх клієнтів, бо залежить від страхової суми, строку, валюти, віку застрахованої особи, набору ризиків і графіка платежів [29]. «Захист на кожен день» має коротший строк і простішу структуру. Інформаційний документ визначає строк один місяць або один рік залежно від кількості періодів страхування. Для програм «Стандартна» та «Активний

спорт» встановлено варіанти страхової суми 50 000 грн, 125 000 грн і 250 000 грн, для сімейної програми – 50 000 грн, для програми «Воєнні ризики» – 50 000 грн і 125 000 грн [34].

В табл. 2.8 подано страхові ризики, які формують зміст страхового покриття за основними продуктами ТДВ «СК «ARX Life».

Таблиця 2.8

Страхові ризики та покриття за продуктами ТДВ «СК «ARX Life»

№	Продукт / програма	Страхові ризики	Характер покриття
1	«Інвестуй в майбутнє»	дожиття до закінчення договору; смерть застрахованої особи	виплата за дожиттям включає внесені платежі за цим ризиком і бонуси; при смерті враховується страхова сума та накопичені складові
2	«Захист на кожен день»	смерть унаслідок нещасного випадку; травматичні ушкодження	покриття залежить від програми, страхової суми та таблиці виплат
3	«Родинне коло» – «Активне дитинство»	смерть, травматичне ушкодження, госпіталізація, інвалідність унаслідок нещасного випадку	захист орієнтований на дитячі ризики та наслідки нещасного випадку
4	«Родинне коло» – «Міцне здоров'я»	смерть, травматичне ушкодження, госпіталізація, інвалідність I або II групи, критичне захворювання	покриття ширше за рахунок інфаркту міокарда або інсульту
5	«Родинне коло» – «Міцне здоров'я + Спорт»	ризики програми «Міцне здоров'я» та спортивні випадки	покриття розраховане на клієнтів, які займаються спортом у межах переліку договору

Джерело: складено за [29; 33; 34]

Ризикові продукти концентруються переважно на наслідках нещасного випадку. «Захист на кожен день» включає смерть і травматичні ушкодження, а «Родинне коло» розширює захист через госпіталізацію, інвалідність, критичні захворювання та спортивну складову. Наявність програми «Міцне здоров'я + Спорт» дає змогу страховикові працювати з клієнтами, які мають підвищену активність і потребують спеціального покриття.

Важливо враховувати територіальні обмеження. За умовами «Захисту на кожен день» територія дії визначена як увесь світ, але покриття не

поширюється на тимчасово окуповані території, території бойових дій, населені пункти на лінії розмежування та зони воєнних дій поза межами України. Через це широка географія продукту не означає автоматичного покриття всіх подій без винятків [34].

В табл. 2.9 систематизовано чинники, які впливають на вартість полісів ТДВ «СК «ARX Life»

Таблиця 2.9

Чинники формування вартості полісів ТДВ «СК «ARX Life»

№	Чинник	Вплив на платіж	Продукти
1	страхова сума	зі зростанням страхової суми збільшується фінансова відповідальність страховика	усі продукти
2	строк дії договору	довший строк посилює значення накопичувальної складової та графіка внесків	«Інвестуй в майбутнє»
3	перелік ризиків	ширший перелік ризиків збільшує обсяг покриття та впливає на тариф	«Родинне коло», «Захист на кожен день»
4	вік застрахованої особи	вік впливає на страхову оцінку та доступність окремих програм	накопичувальне страхування, сімейні програми
5	валюта й періодичність оплати	гривня або долар США, щомісячна чи одноразова сплата змінюють графік платежів	переважно «Інвестуй в майбутнє»

Джерело: складено за [29; 33; 34]

Вартість полісів ТДВ «СК «ARX Life» не можна коректно описувати через одну середню суму. Офіційні документи фіксують параметри розрахунку, а не універсальний тариф для всіх клієнтів. Для накопичувального договору страховий платіж зазначається в заяві-акцепті та графіку платежів, а страхові тарифи встановлюються у вигляді коефіцієнта страхової суми за період дії договору [29]. За ризиковими продуктами оцінка вартості має проводитися через страхову суму, програму, період страхування та додаткові ризики. У «Захисті на кожен день» страхові суми прямо вказані в інформаційному документі, проте ці суми характеризують межу відповідальності страховика, а не ціну поліса. Тому в аналітичній роботі потрібно писати про чинники формування вартості, а не про непідтверджену фіксовану ціну.

Порівняння продуктів показує, що найповнішим з позиції довгострокового фінансового планування є «Інвестуй в майбутнє». Для коротшого ризикового захисту більш придатним є «Захист на кожен день», оскільки клієнт може обрати програму й страхову суму. «Родинне коло» має перевагу сімейної адаптації, бо поєднує дитячу, медико-ризикову, спортивну та вікову програми.

Отже, продуктовий портфель ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр. можна оцінити як диверсифікований за призначенням і рівнем покриття. Компанія пропонує накопичувальне страхування, базовий ризиковий захист, сімейні програми та кредитно пов'язані рішення. Конкретну вартість поліса потрібно визначати індивідуально, оскільки офіційні документи встановлюють порядок розрахунку, страхові суми, строки, ризики та винятки, але не визначають єдиного платежу для всіх страхувальників.

2.3. Оцінка результативності та проблем страхування життя

Страхування життя в Україні у 2023–2025 рр. розвивалося в умовах воєнного стану, зниження довгострокової фінансової передбачуваності для домогосподарств, оновлення законодавчого регулювання страхового ринку та поступового посилення вимог до платоспроможності страховиків. На відміну від ризикового страхування, де попит часто формується через короткострокову потребу у захисті майна, авто, здоров'я або відповідальності, страхування життя потребує тривалого горизонту планування. Саме тому розвиток life-сегмента в Україні стримується поєднанням економічних, соціальних, інституційних і регуляторних чинників. За підсумками 2025 р. із річного обсягу премій страхового ринку 66,3 млрд грн, або 91,7 %, припало на класи ризикового страхування, тоді як на страхування життя – лише 6,0 млрд грн, або 8,3 % [56]. Проблемність розвитку страхування життя полягає у тому, що даний вид страхування є найбільш залежним від довіри населення до фінансових установ. Договір страхування життя укладається на тривалий період, часто на 5,

10, 15 років або більше. Клієнт повинен бути впевнений, що страховик зможе виконати зобов'язання через багато років, а накопичені кошти не втратять економічної цінності. В умовах війни, інфляції, міграції населення, зменшення реальних доходів і невизначеності щодо майбутніх витрат домогосподарства частіше обирають короткострокові фінансові рішення. Через це страхування життя поступається більш зрозумілим і терміновим видам страхового захисту.

У 2025 р. страховики життя зберегли присутність на ринку, однак кількість учасників залишалася обмеженою. За даними Національного банку України, у III кварталі 2025 р. активи ризикових страховиків зросли на 10 %, а активи страховиків життя – на 3 %, при цьому протягом кварталу ринок покинули дві страхові компанії [16]. Це свідчить про значно повільнішу динаміку life-сегмента порівняно з ризиковим страхуванням. Зменшення кількості учасників може мати позитивний регуляторний ефект, якщо з ринку виходять слабкі компанії, проте для споживача це означає обмеження вибору, зниження конкурентного тиску та концентрацію премій у невеликій кількості страховиків.

Оцінювання результативності страхування життя доцільно здійснювати через динаміку страхових премій, виплат, рівня виплат, кількості страховиків життя, концентрації ринку та здатності компаній виконувати довгострокові зобов'язання перед клієнтами. Для страхування життя результативність не можна зводити тільки до високого рівня виплат, оскільки значна частина договорів має накопичувальний характер, а виплати за ними здійснюються після завершення строку договору або настання визначених ризиків. Через це важливо враховувати обсяг сформованого портфеля, стабільність премій, достатність активів і частку довгострокових договорів.

Динаміка основних показників страхування життя в Україні у 2023–2025 рр. зображена в табл. 2.10.

Таблиця 2.10

Динаміка основних показників страхування життя в Україні у 2023–2025
рр.

№	Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Абс. відхил. 2024/ 2023	Відн. відхил. 2024/ 2023, %	Абс. відхил. 2025/ 2024	Відн. відхил. 2025/ 2024, %
1	Кількість страховиків життя, од.	12	10	10	-2	-16,7	0	0,0
2	Валові страхові премії зі страхування життя, млн грн.	5 452,4	5 724,8	6 011,0	272,4	5,0	286,2	5,0
3	Ануалізований рівень виплат зі страхування життя, %	близько 25,0	близько 29,0	30,0	4,0 в. п.	16,0	1,0 в. п.	3,4
4	Частка накопичувального страхування життя у преміях, %	понад 66,0	близько 69,0	72,0	близько 3,0 в. п.	4,5	близько 3,0 в. п.	4,3
5	Частка премій за договорами, укладеними в попередніх періодах, %	понад 70,0	близько 75,0	понад 75,0	близько 5,0 в. п.	7,1	понад 0,0 в. п.	—
6	Фінансовий результат страховиків життя, млрд грн.	близько 0,7	1,4	1,8	0,7	100,0	0,4	28,6

Джерело: складено за [23; 29; 32-46]

У 2023–2025 рр. ринок страхування життя в Україні залишався невеликим за кількістю учасників, але мав ознаки поступового фінансового зміцнення. У 2024 р. з ринку вийшли два страховики життя, через що кількість компаній скоротилася з 12 до 10. У 2025 р. кількість страховиків життя не змінилася і становила 10 фінансових установ. Скорочення кількості учасників не означає автоматичного погіршення стану ринку, оскільки Національний банк пов’язує вихід частини компаній із приведенням діяльності до нових вимог законодавства, платоспроможності та ліцензування.

Обсяг валових премій зі страхування життя зростав повільно. У 2025 р. премії зі страхування життя збільшилися лише на 5 % і досягли 6 011 млн грн. Відповідно, розрахунковий обсяг премій у 2024 р. становив близько 5 724,8 млн грн, а у 2023 р. – близько 5 452,4 млн грн. Порівняно з ризиковим страхуванням, де у 2025 р. премії зросли на 39,4 %, life-сегмент розвивався повільніше. Це свідчить про помірний попит на довгострокові страхові програми та обережну поведінку домогосподарств в умовах війни, інфляції і нестабільності доходів [23, 29, 32-46]

Рівень виплат у страхуванні життя мав тенденцію до підвищення. За даними Національного банку, у IV кварталі 2025 р. страхові виплати страховиків життя зросли на 13,6 % у річному вимірі. Крім того, виплати викупних сум за 2025 р. скоротилися на 9 % і становили 321 млн грн. Це означає, що частина клієнтів рідше достроково припиняла договори, а страховики мали змогу зберігати більший обсяг довгострокового портфеля [23, 29, 32-46].

Позитивною ознакою є висока частка накопичувального страхування життя. У 2025 р. продукти класичного накопичувального страхування забезпечили 72 % премій страховиків життя, а частка премій за договорами, які почали діяти у попередніх роках, перевищила три чверті портфеля. Це свідчить про довгостроковий характер значної частини договорів і про збереження бази клієнтів, які продовжують сплачувати внески за раніше укладеними договорами. Водночас наведена динаміка вказує на обмежене залучення нових клієнтів. Якщо понад 75 % премій надходить за договорами минулих періодів, то приріст портфеля значною мірою підтримується вже наявною клієнтською базою. Це зменшує швидкість розширення life-сегмента і підсилює залежність компаній від довіри клієнтів, платоспроможності домогосподарств та стабільності фінансового ринку.

Оцінка результативності страхування життя ТДВ «СК «ARX Life» охоплює динаміку страхових премій, страхових виплат, грошових потоків за договорами та фінансової бази виконання зобов'язань. Для страховика життя

результативність визначається здатністю виконувати довгострокові договори, підтримувати платоспроможність і забезпечувати своєчасні виплати клієнтам. Правові вимоги до страховика життя формуються Законом України «Про страхування», Законом України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» та нормативними актами Національного банку України [13; 24; 25].

Інформаційною основою аналізу є фінансова звітність ТДВ «СК «ARX Life» за 2023–2025 рр. Кількість укладених договорів страхування життя у фінансовій звітності окремим рядком не розкрито, тому прямий розрахунок абсолютного й відносного відхилення за цим показником неможливий без внутрішнього реєстру договорів. Через це попит оцінюється через премійні надходження і чисті зароблені премії, а виконання страхового захисту – через чисті понесені збитки та грошові виплати за страховими контрактами. Основні показники подано в табл. 2.11.

Таблиця 2.11

Динаміка премій і виплат ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр., тис. грн

№	Показник	2023	2024	2025	Абс. 24/23	Відн. 24/23, %	Абс. 25/24	Відн. 25/24, %
1	Зароблені премії	322 543	328 439	321 729	5 896	1,83	-6 710	-2,04
2	Понесені виплати	58 810	67 330	59 375	8 520	14,49	-7 955	-11,81
3	Премійні надходження	305 457	325 257	319 887	19 800	6,48	-5 370	-1,65
4	Виплати за контрактами	225 986	213 095	243 246	-12 891	-5,70	30 151	14,15

Джерело: складено на основі [38-39].

Чисті зароблені страхові премії у 2024 р. зросли до 328 439 тис. грн, тобто на 5 896 тис. грн, або на 1,83 %. У 2025 р. показник знизився до 321 729 тис. грн, що на 6 710 тис. грн, або на 2,04 %, менше за рівень 2024 р. За премійною базою компанія не мала рівномірного зростання: позитивна динаміка 2024 р. змінилася помірним спадом у 2025 р.

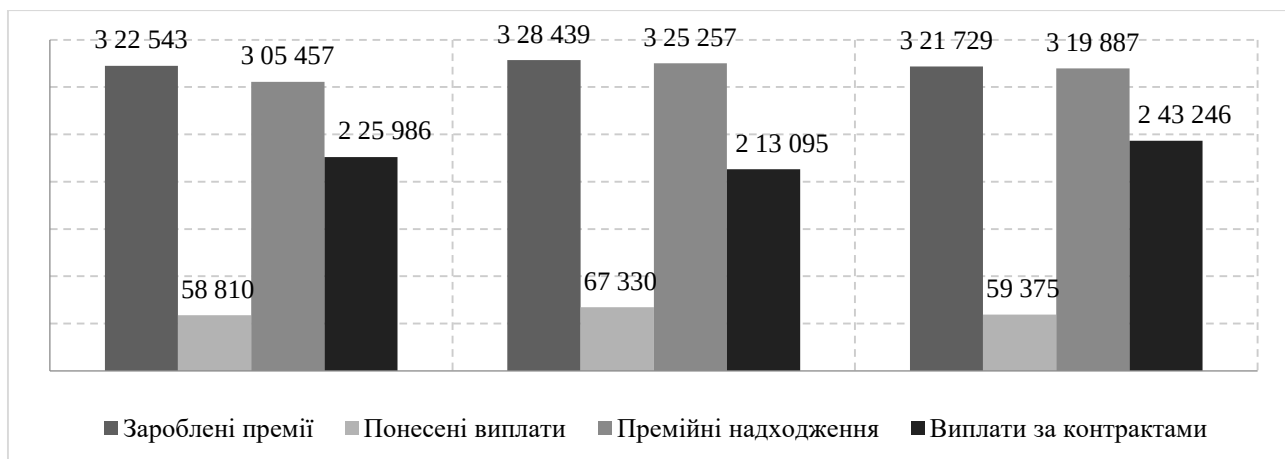


Рис. 2.5. Динаміка премій і виплат ТДВ «СК «ARX Life», тис. грн.

Джерело: складено автором за (дод. А; Б; В)

Чисті понесені збитки за страховими виплатами у 2024 р. збільшилися на 8 520 тис. грн, або на 14,49 %. У 2025 р. вони зменшилися на 7 955 тис. грн, або на 11,81 %. На рівні нарахованих виплат 2025 р. майже повернувся до показника 2023 р., що знизило тиск на технічний результат страхування життя.

Грошова динаміка має вищу напруженість. Надходження від страхових премій у 2024 р. збільшилися на 19 800 тис. грн, або на 6,48 %, а у 2025 р. зменшилися на 5 370 тис. грн, або на 1,65 %. Виплати за страховими контрактами у 2025 р. зросли на 30 151 тис. грн, або на 14,15 %. За таких умов чистий операційний грошовий потік знизився з 46 780 тис. грн у 2024 р. до 16 460 тис. грн у 2025 р.

Відсутність відкритого показника кількості укладених договорів не дає змоги відокремити кількісний ефект від зміни середнього платежу, строку договору, страхової суми чи структури продуктів. Тому для точного аналізу договорів потрібні внутрішні дані компанії за кількістю нових полісів, кількістю чинних договорів, припиненнями, пролонгаціями та середнім платежем.

Показники ефективності страхового захисту розраховано як співвідношення виплат, премій, прибутку й ресурсів, за рахунок яких компанія виконує страхові зобов'язання. Результати подано в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

Показники ефективності страхового захисту ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025
рр.

№	Показник	2023	2024	2025	Відх. 24/23	Відх. 25/24
1	Коеф. чистих виплат до премій, %	18,23	20,50	18,45	2,27	-2,05
2	Коеф. збитковості, %	73,98	65,52	76,04	-8,46	10,52
3	Опер. рентабельність премій, %	14,19	13,33	12,70	-0,86	-0,63
4	Чиста рентабельність премій, %	20,46	20,41	21,85	-0,05	1,44
5	Покриття виплат, разів	1,22	1,72	1,70	0,50	-0,02

Джерело: розраховано автором за (дод. А; Б; В)

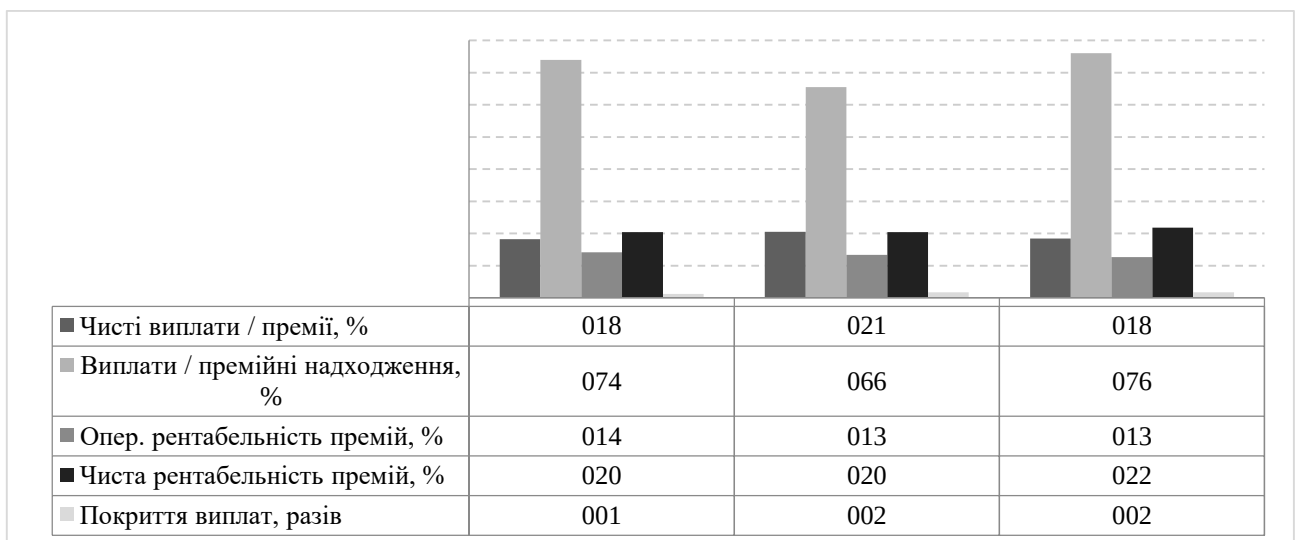


Рис. 2.6. Показники ефективності страхового захисту ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр.

Джерело: складено автором за (дод. А; Б; В)

Рівень чистих понесених збитків у чистих зароблених преміях становив 18,23 % у 2023 р., 20,50 % у 2024 р. і 18,45 % у 2025 р. Найвище навантаження припало на 2024 р., коли виплати зростали швидше за премії. У 2025 р. показник знизився на 2,05 в. п., що позитивно характеризує технічну результативність страхового портфеля. Частка грошових виплат за страховими контрактами у премійних надходженнях у 2025 р. досягла 76,04 %. Це найбільше значення за період. Для клієнтів воно показує фактичне виконання

страховиком зобов'язань. Для компанії цей рівень означає посилене навантаження на грошовий потік і потребу в достатньому запасі ліквідних активів. Операційна рентабельність премій скоротилася з 14,19 % у 2023 р. до 12,70 % у 2025 р. Натомість чиста рентабельність премій зросла до 21,85 % у 2025 р. Розрив між операційною і чистою прибутковістю показує вагому роль фінансових доходів та інвестиційного компонента, що є типовим для страхування життя. Коефіцієнт покриття грошових виплат фінансовими інвестиціями та коштами становив 1,22 раза у 2023 р., 1,72 раза у 2024 р. і 1,70 раза у 2025 р. Наявність покриття понад одиницю означає, що фінансові інвестиції та кошти перевищували річні виплати за страховими контрактами. Це підтримує фінансову стійкість страхового захисту [32-46].

Оцінка ефективності страхового захисту у сфері страхування життя ARX Life представлена табл. 2.13.

Таблиця 2.13

Оцінка ефективності страхового захисту страхування життя ARX Life

№	Критерій оцінювання	Прояв у діяльності ARX Life	Оцінка результативності
1	Зростання страхових премій	Премії ARX Life за 6 місяців 2025 р. досягли 395,4 млн грн	Висока динаміка продажів у 2025 р.
2	Рівень виплат	Сукупні виплати ARX та ARX Life у 2025 р. становили 2,1 млрд грн.	Підтверджує виконання зобов'язань перед клієнтами
3	Довгостроковість портфеля	На ринку понад 75 % премій життя припадає на договори минулих періодів	Підтримує стабільність портфеля
4	Накопичувальний захист	Накопичувальне страхування формує 72 % премій life-сегмента	Відповідає природі страхування життя
5	Клієнтський сервіс	TCF ARX та ARX Life у 2025 р. становив 96 %	Позитивно впливає на довіру клієнтів
6	Ринкова позиція	ARX Life входить до ТОП-10 страховиків життя	Компанія має помітну позицію в life-сегменті

Джерело: складено за [32-46, 51-60]

Оцінка ефективності страхового захисту показує, що ARX Life має стійку ринкову присутність, але працює в сегменті з обмеженою місткістю та високою концентрацією. Наявність накопичувальних програм, зростання премій у 2025

р. і належність до міжнародної страхової групи Fairfax посилюють довіру клієнтів до компанії. Водночас страхування життя в Україні розвивається значно повільніше, ніж ризикове страхування, а попит населення залишається чутливим до рівня доходів, інфляції та безпекових ризиків.

Проблемою страхування життя є низька інтенсивність приросту ринку. У 2025 р. премії зі страхування життя збільшилися лише на 5 %, тоді як ризикове страхування зросло на 39,4 %. Така різниця пояснюється тим, що ризикові продукти часто мають короткий строк дії, пов'язані з обов'язковими або повсякденними потребами, зокрема автострахуванням, медичним захистом і майновими ризиками. Life-продукти потребують довгого горизонту планування, регулярної сплати внесків і більшої довіри до фінансових інститутів. Суттєвим обмеженням є концентрація ринку. За оцінкою Національного банку, частка найбільшого страховика життя за обсягом премій становить майже половину ринку, а частка трьох найбільших фінансових установ за технічними резервами – близько двох третин. Це означає, що конкурентне середовище у life-сегменті є вузьким, а середні й менші компанії мають обмежені можливості швидко нарощувати частку ринку [46].

Обмеженням страхового захисту є також складність продуктів страхування життя для пересічного споживача. Накопичувальні програми передбачають тривалий строк договору, регулярні внески, перелік винятків, умови дострокового розірвання та залежність майбутнього фінансового результату від інвестиційної складової. Через це клієнт має оцінювати не тільки розмір потенційної виплати, а й строк договору, порядок формування викупної суми, обмеження щодо страхових випадків та реальну здатність сплачувати внески протягом кількох років. Воєнні ризики створюють додаткові обмеження для страхування життя. Частина класичних договорів може містити винятки щодо подій, пов'язаних із бойовими діями, перебуванням на територіях підвищеної небезпеки або прямою участю у воєнних подіях. Це знижує універсальність страхового захисту в умовах війни й вимагає від страховиків окремих продуктів або спеціальних умов для цивільного населення. Саме тому

у портфелі ARX з'явилися продукти, пов'язані з покриттям воєнних ризиків, однак їх потрібно розмежовувати з класичним накопичувальним страхуванням життя.

Отже, незважаючи на наведені обмеження, результативність страхування життя у 2023–2025 рр. можна оцінити як помірно позитивну. Ринок зберіг платоспроможність, кількість страховиків життя у 2025 р. стабілізувалася, премії продовжили зростати, а фінансовий результат страховиків життя у 2025 р. досяг 1,8 млрд грн. Для ARX Life позитивними ознаками є входження до провідної десятки life-страховиків, активне зростання премій у 2025 р. та підтримка з боку групи ARX. Основні проблеми пов'язані з повільним приростом ринку, високою концентрацією, обмеженою публічною деталізацією договорів і складністю довгострокових страхових продуктів для клієнтів.

Проблеми страхування життя ТДВ «СК «ARX Life» визначено за результатами аналізу фінансової звітності, структури грошових потоків і умов продуктів страхування життя. В табл. 2.14 систематизовано основні обмеження, які впливають на результативність страхового захисту.

Таблиця 2.14

Проблеми та обмеження страхування життя ТДВ «СК «ARX Life» за результатами аналізу 2023–2025 рр.

Проблема	Прояв	Вплив
Немає відкритої кількості договорів	Фінансова звітність не містить окремого показника нових і чинних договорів	Неможливо точно розділити вплив кількості клієнтів, тарифів і структури продуктів
Нестійка премійна динаміка	Після зростання у 2024 р. надходження премій у 2025 р. знизилися на 5 370 тис. грн	Портфель потребує активнішого утримання клієнтів і розвитку довгострокових програм
Зростання виплатного навантаження	У 2025 р. виплати за страховими контрактами зросли на 30 151 тис. грн	Операційний грошовий потік зменшився, що посилює вимоги до ліквідності
Скорочення операційної рентабельності	Операційна рентабельність премій знизилася з 14,19 % до 12,70 %	Потрібен контроль витрат на продаж, супровід договорів і врегулювання
Складність умов страхування життя	Вартість і покриття залежать від віку, страхової суми, строку, ризиків і періодичності платежів	Для клієнтів підвищується потреба в зрозумілому поясненні умов договору

Джерело: складено за [29; 32; 33; 34]

Найбільш помітним обмеженням є неповне публічне розкриття кількісних параметрів страхового портфеля. Для зовнішнього аналізу доступні премії, виплати, прибуток, активи й грошові потоки, але кількість нових договорів, кількість чинних полісів, частка достроково припинених договорів і середній платіж не деталізуються. Через це оцінка договорів має непрямий характер.

Премійна база компанії у 2025 р. зменшилася, а грошові виплати за страховими контрактами зросли. Поєднання цих змін створило тиск на операційний грошовий потік. Водночас компанія зберегла прибутковість, збільшила чистий прибуток до 70 288 тис. грн і мала достатній обсяг фінансових інвестицій та коштів для покриття річних виплат. Ефективність страхового захисту у 2023–2025 рр. можна оцінити як достатню за фінансовими параметрами. Компанія виконувала страхові зобов'язання, підтримувала прибутковість і мала запас фінансових ресурсів. Проблемними зонами залишаються спад премійних надходжень у 2025 р., зростання грошових виплат, зниження операційної рентабельності та відсутність публічної деталізації договорів. Для посилення результативності страхування життя доцільно підвищити прозорість даних про страховий портфель, розширити аналітику договорів за продуктами й каналами продажу, контролювати витрати на збут і супровід договорів, а також спрощувати пояснення умов страхування для клієнтів. Практична цінність страхового захисту залежить від зрозумілості умов, фінансової стійкості страховика та своєчасної виплати за договором.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

3.1. Міжнародний досвід страхування життя

Страхування життя у країнах ЄС, США, Японії та інших розвинених державах у 2023–2025 рр. розвивалося під впливом демографічної кризи, старіння населення, зростання потреби населення у приватному пенсійному забезпеченні, підвищення ролі довгострокових заощаджень, цифровізації продажів і посилення вимог до прозорості страхових продуктів. На страхових ринках страхування життя виконує подвійну функцію: забезпечує фінансовий захист сім'ї у разі смерті застрахованої особи та формує довгострокові накопичення для майбутніх потреб, зокрема пенсійних, освітніх і спадкових. За даними OECD, у 2023 р. частка премій зі страхування життя перевищувала 75% від сукупних страхових премій у низці розвинених азійських ринків, зокрема в Японії, Гонконгу, Сінгапурі та Тайвані, а також у декількох європейських країнах [62]. У країнах ЄС страхування життя тісно пов'язане з пенсійною політикою, ринком інвестиційних продуктів і фінансовою безпекою домогосподарств. Європейська модель life-страхування базується на поєднанні класичних страхових договорів, накопичувальних програм, unit-linked продуктів, ануїтетів і пенсійних інструментів. EIOPA у звіті про споживчі тенденції 2024 р. наголошує на зростанні ролі цифровізації, штучного інтелекту, додаткових пенсійних продуктів і реальної цінності страхових послуг для споживача [61]. У 2023–2025 рр. міжнародна практика страхування життя показала, що ефективність страхового захисту населення залежить не тільки від кількості проданих полісів, а й від глибини проникнення страхування, рівня довіри до фінансових установ, стабільності регуляторного середовища, наявності податкових стимулів і зрозумілості страхових продуктів для клієнтів. Розвинені ринки концентрують увагу на трьох напрямках: захист сім'ї від втрати доходу, довгострокове накопичення та пенсійне забезпечення.

У табл. 3.1 представлено узагальнення міжнародної практики страхування життя у країнах ЄС та інших розвинених державах.

Таблиця 3.1

Міжнародна практика регулювання страхування життя у 2023–2025 рр.

№	Країна / група країн	Провідні види страхування життя	Характерні риси ринку	Ефективні інструменти захисту населення
1	Країни ЄС	Накопичувальне страхування життя, unit-linked, пенсійні продукти, ануїтети	Висока регуляторна увага до прозорості продуктів, захисту споживачів і платоспроможності страховиків	Solvency II, оцінка цінності продуктів, контроль інформаційного розкриття, розвиток додаткових пенсій
2	США	Term life, whole life, universal life, annuities, group life	Значна роль роботодавців, потужний ринок ануїтетів, висока частка приватних life-продуктів	Групове страхування працівників, податкові стимули, довгострокові ануїтетні продукти
3	Японія	Індивідуальне страхування життя, медико-life продукти, ануїтети	Високе проникнення страхування, орієнтація на старіння населення, значна роль сімейного фінансового планування	Поєднання страхування життя з медичним і пенсійним захистом, фінансова освіта населення
4	Велика Британія	Life cover, income protection, pension-linked products, annuities	Поєднання страхового захисту з пенсійними накопиченнями та інвестиційними продуктами	Консультаційна модель продажів, контроль якості продуктів, захист клієнтів у довгострокових договорах
5	Канада	Term life, permanent life, group benefits, segregated funds	Значна роль корпоративних програм і продуктів із гарантованими елементами	Роботодавчі програми, довгострокові накопичення, страхування сімейного доходу
6	Австралія	Life insurance through superannuation, disability cover, income protection	Страхування життя інтегроване з пенсійною системою superannuation	Автоматичне включення окремих видів страхового захисту до пенсійних фондів

Джерело: складено за [47; 49; 57; 61; 62]

Європейський досвід страхування життя ґрунтується на поєднанні приватної ініціативи, державного регулювання та наглядових стандартів. Після запровадження режиму Solvency II страховики ЄС працюють за вимогами до капіталу, управління ризиками, розкриття інформації та оцінювання

платоспроможності. Це створює вищий рівень захисту страхувальників, оскільки компанії повинні підтримувати достатній капітал для виконання майбутніх зобов'язань. EIOPA зазначає, що європейська страхова статистика базується на звітності Solvency II, що забезпечує широке охоплення ринку й порівнянність даних між країнами Європейської економічної зони [50].

Важливою рисою європейського life-ринку є розвиток інвестиційного страхування життя. Unit-linked продукти дають клієнту можливість поєднати страховий захист із участю в інвестиційному доході. Перевага таких договорів полягає у гнучкості та можливості обирати інвестиційний профіль, однак ризик ринкових коливань частково переноситься на страхувальника. Через це європейські регулятори приділяють значну увагу прозорості витрат, зрозумілості умов і відповідності продукту потребам клієнта.

У 2024 р. EIOPA окремо підкреслювала проблему реальної та сприйнятої цінності страхових і пенсійних продуктів. Для споживача має значення не тільки розмір майбутньої виплати, а й зрозумілість комісій, рівень гарантій, доступність інформації, якість консультації та можливість порівняти альтернативні продукти [49]. Це означає, що успішна міжнародна практика life-страхування формується через прозорий продаж, зрозумілу структуру договору та нагляд за доброчесністю дистрибуції.

Для країн ЄС характерне поступове зближення страхування життя з пенсійним забезпеченням. Старіння населення і зростання навантаження на державні пенсійні системи формують попит на додаткові приватні накопичення. EIOPA у звіті 2024 р. пов'язує розвиток страхових і пенсійних продуктів із потребою закривати пенсійні розриви, які виникають через недостатність державного забезпечення для збереження доходів у старшому віці [49]. Досвід США демонструє іншу модель, у якій провідну роль відіграють приватні компанії, роботодавчі програми та ануйтетні продукти. Американський ринок є одним із найбільших у світі, а life-страхування використовується для захисту сімейного доходу, спадкового планування, пенсійного накопичення та управління довгостроковими ризиками. ACLI

зазначає, що Life Insurers Fact Book охоплює активи, зобов'язання, доходи, витрати, перестраховування, life-страхування й ануїтети, а члени ACLI представляють приблизно 93 % активів галузі [47].

Сильним елементом американської моделі є групове страхування життя через роботодавців. Роботодавець може надавати працівникам базове покриття, а працівник може збільшувати страхову суму за власний кошт. Це розширює доступ населення до страхового захисту, знижує вартість адміністрування та підвищує охоплення працюючого населення. Для України цей досвід важливий через можливість розвитку корпоративного страхування життя як частини соціального пакета працівників. Американський ринок також активно використовує ануїтети. Вони дають змогу перетворити накопичений капітал на регулярний дохід у старшому віці. Це особливо важливо в умовах зростання тривалості життя, коли домогосподарства стикаються з ризиком вичерпання власних заощаджень. У США страхування життя й ануїтетні продукти працюють як частина фінансового планування, а не тільки як реакція на ризик смерті [43].

Японський досвід є показовим через високе проникнення страхування життя та демографічне старіння. The Life Insurance Association of Japan у Fact Book 2024 зазначає, що річна премія за новими індивідуальними договорами страхування у 2023 р. становила 1,86 трлн єн, або 106,4 % до попереднього року, а за новими індивідуальними ануїтетами – 632,7 млрд єн, або 156,7 % до попереднього року [65]. Це свідчить про активний попит на довгострокові продукти, пов'язані з фінансовим забезпеченням старшого віку. Японська модель страхування життя має виразну соціальну спрямованість. Вона поєднує захист сім'ї, медичні ризики, довгострокові заощадження та підготовку до старості. Важливу роль відіграє фінансова освіта. Japan Institute of Life Insurance у 2024 р. акцентував увагу на програмах підвищення обізнаності населення щодо життєвого планування, приватного страхування, управління ризиками та поєднання самодопомоги, взаємодопомоги і державної підтримки [64].

Досвід Великої Британії демонструє значення консультаційної моделі продажів і регуляторного контролю якості фінансових продуктів. Страхування життя часто поєднується з іпотечним кредитуванням, пенсійним накопиченням, захистом доходу та інвестиційними продуктами. Для клієнта важливими є не тільки страхова сума, а й відповідність продукту сімейному стану, рівню доходу, наявності кредитів, кількості утриманців і пенсійним планам. Канада використовує змішану модель, де значне місце займають індивідуальні договори, корпоративні програми, групові benefits та продукти з гарантованими компонентами. Канадський досвід важливий через орієнтацію на страхування сімейного доходу і захист домогосподарств від втрати основного джерела фінансування. Для ринку з нестабільними доходами населення це має практичну цінність, оскільки life-продукт подається не як абстрактна фінансова послуга, а як інструмент підтримання добробуту сім'ї. Австралійська практика вирізняється інтеграцією страхування життя із пенсійною системою superannuation. Частина населення отримує страховий захист через пенсійні фонди, що підвищує охоплення і зменшує бар'єр входу для споживача. Модель є ефективною завдяки поєднанню накопичення на старість із базовим страховим захистом на випадок смерті або втрати працездатності. Її цінність полягає у масовості та автоматизації, хоча якість покриття залежить від правил фонду, віку, професії та рівня внесків [48].

Світова динаміка у 2023–2025 рр. також показує відновлення інтересу до страхування життя в умовах вищих процентних ставок. Swiss Re Institute зазначає, що після сильних результатів 2024 р. зростання премій у світовому страхуванні сповільнюється, а life-сегмент відчуває непрямий вплив через фінансові ринки й ринок праці [63]. Водночас підвищення дохідності інвестиційних інструментів створило кращі умови для накопичувальних і ануїтетних продуктів.

OECD у Global Insurance Market Trends 2025 зазначає, що у 2024 р. страховики досягли зростання премій та інвестиційних доходів, а попередні дані показали, що премії у life і non-life сегментах зростали швидше, ніж

виплати [61]. Це важливо для страхування життя, оскільки прибутковість інвестиційного портфеля прямо впливає на здатність страховика забезпечувати гарантовані виплати, накопичення і довгострокову стабільність.

У табл. 3.2 систематизовано підходи, які показали найбільшу ефективність у розвинених державах.

Таблиця 3.2

Ефективні підходи до забезпечення страхового захисту населення у міжнародній практиці

№	Підхід	Міжнародна практика	Очікуваний ефект для населення
1	Поєднання страхування життя з пенсійним забезпеченням	ЄС, Велика Британія, Австралія, Японія	Формування довгострокових накопичень і зменшення залежності від державної пенсії
2	Групове страхування через роботодавців	США, Канада, країни ЄС	Розширення охоплення працюючого населення страховим захистом
3	Податкове стимулювання довгострокових внесків	США, Велика Британія, окремі країни ЄС	Підвищення мотивації домогосподарств укласти тривалі договори
4	Контроль прозорості продуктів і вартості послуг	ЄС, Велика Британія	Зниження ризику неправильного вибору продукту споживачем
5	Розвиток ануїтетів	США, Японія, Велика Британія	Перетворення накопичень на регулярний дохід у старшому віці
6	Фінансова освіта населення	Японія, ЄС, США	Підвищення розуміння ролі страхування життя у фінансовому плануванні
7	Цифровізація продажів і врегулювання	ЄС, США, Японія	Спрощення доступу до страхових послуг і швидша комунікація зі страховиком
8	Жорсткі вимоги до капіталу страховиків	ЄС, Велика Британія, Японія	Захист страхувальників від ризику неплатоспроможності компанії

Джерело: складено за [47-50; 57-58; 61-65]

Найбільш ефективним міжнародним підходом є інтеграція страхування життя з довгостроковим фінансовим плануванням. У розвинених державах life-страхування не обмежується разовим захистом у разі смерті, а використовується як елемент сімейного бюджету, пенсійного плану, спадкового планування, захисту кредитних зобов'язань і підтримання доходу у старшому віці. Завдяки цьому life-продукти мають вищу практичну цінність для клієнта [47; 61; 65]. Вагоме значення має групове страхування через роботодавців.

Працівник часто отримує базове покриття без складного самостійного вибору продукту. Роботодавець, своєю чергою, підвищує соціальну привабливість робочого місця. Для страховика корпоративний канал дає змогу зменшити витрати на продаж і охопити значну кількість осіб у межах одного договору. Для держави це створює додатковий рівень соціального захисту без прямого бюджетного фінансування [47].

Податкові стимули є важливим чинником розвитку life-страхування. У багатьох розвинених країнах внески за договорами страхування життя, пенсійними програмами або ануїтетами можуть отримувати податкові переваги. Це робить довгострокове накопичення економічно привабливішим для громадян. В Україні застосування ширших податкових стимулів могло б збільшити попит на страхування життя, особливо серед працівників із регулярними офіційними доходами [58; 61].

Регуляторний контроль прозорості договорів є обов'язковою умовою розвитку довіри. У країнах ЄС значна увага приділяється тому, щоб клієнт розумів реальну вартість продукту, комісії, ризики, очікувану дохідність, порядок розірвання договору та винятки зі страхового покриття. Це особливо важливо для unit-linked продуктів, де інвестиційний результат може змінюватися залежно від ринкової ситуації. Наявність зрозумілого інформаційного документа дає змогу клієнту порівнювати продукти різних страховиків [49; 50]. Ануїтетні продукти відіграють значну роль у США, Японії та Великій Британії. Їхня перевага полягає в перетворенні накопиченого капіталу на регулярний дохід. Для населення це знижує ризик втрати фінансової стабільності у старшому віці. Для страховика ануїтети є довгостроковим продуктом, який потребує точних актуарних розрахунків, якісного інвестування резервів і контролю ризику тривалості життя [47; 65].

Фінансова освіта є окремим чинником ефективності. Японський досвід показує, що формування культури страхування починається з розуміння життєвого планування, ризиків, приватного страхування та особистої відповідальності за майбутнє. Якщо населення не розуміє відмінності між

ризиковим, накопичувальним та інвестиційним страхуванням життя, попит залишається ситуативним і залежить від активності агентів. Освітні програми допомагають зробити попит усвідомленим [64].

Цифровізація у 2023–2025 рр. стала помітним напрямом розвитку life-страхування. У ЄС цифрові канали використовуються для консультацій, укладення договорів, оновлення персональних даних, моніторингу накопичень і врегулювання звернень. Водночас ЕІОРА наголошує, що цифровізація та використання штучного інтелекту мають супроводжуватися захистом прав споживачів, пояснюваністю рішень і контролем ризику недобросовісної сегментації клієнтів [49].

Для України міжнародний досвід має прикладне значення. Ринок страхування життя в Україні залишається значно меншим за ринки ЄС, США чи Японії, а попит населення обмежується низькими доходами, воєнними ризиками, недостатньою довірою до фінансових установ і слабкою культурою довгострокового накопичення. Найбільш придатними для адаптації є розвиток корпоративного страхування життя, податкове стимулювання довгострокових внесків, посилення прозорості договорів, розширення пенсійно-страхових продуктів і системна фінансова освіта населення.

Отже, міжнародна практика 2023–2025 рр. свідчить, що результативне страхування життя формується за умов поєднання платоспроможного страховика, зрозумілого продукту, стабільного регулювання, довіри населення і наявності економічної мотивації для довгострокових внесків. Для країн ЄС пріоритетними є прозорість, захист споживачів і пенсійна складова. Для США характерні масштабність приватного ринку, ануїтети й роботодавчі програми. Для Японії важливими є страхування в умовах старіння населення, фінансова освіта і сімейне планування. Найбільш ефективні підходи об'єднує спільна ознака: страхування життя розглядається як постійний інструмент фінансової стійкості домогосподарства, а не як разовий страховий поліс.

3.2. Основні проблеми розвитку страхування життя в Україні

Оцінювання проблем розвитку страхування життя в Україні у 2023–2025 рр. потребує врахування соціально-економічних обмежень, які впливають на попит населення, готовність укласти довгострокові договори та спроможність страховиків розширювати пропозицію life-продуктів. Найбільший вплив мають низька частка страхування життя у структурі страхового ринку, обмежена довіра до довгострокових фінансових договорів, воєнні ризики, недостатня платоспроможність домогосподарств, складність страхових продуктів і недостатній рівень фінансової обізнаності споживачів. Основні проблеми розвитку страхування життя в Україні систематизовано в табл. 3.3

Таблиця 3.3

Основні проблеми розвитку страхування життя в Україні у 2023–2025 рр.

№	Проблема	Зміст прояву	Вплив на розвиток страхування життя
1	Низька частка life-сегмента у страховому ринку	У 2025 р. страхування життя забезпечило 8,3 % премій страхового ринку	Є перспективи для вдосконалення та розвитку
2	Низька довіра до довгострокових фінансових договорів	Потреба у регулярній сплаті внесків протягом тривалого строку посилює обережність клієнтів щодо накопичувальних програм	Знижує готовність населення укласти накопичувальні договори
3	Воєнні ризики	Війна посилює невизначеність доходів, міграцію, ризик втрати роботи та майна	Домогосподарства частіше обирають короткострокове страхування або відмовляються від страхових витрат
4	Низька платоспроможність населення	Частина громадян не має стабільного доходу для регулярної сплати внесків	Обмежує попит на довгострокові продукти страхування життя
5	Складність страхових продуктів	Договори містять умови щодо строку, викупної суми, винятків, інвестиційної складової	Підвищує ризик нерозуміння продукту клієнтом
6	Недостатня фінансова грамотність	Населення часто не розрізняє ризикове, накопичувальне й інвестиційне страхування життя	Ускладнює формування усвідомленого попиту
7	Обмежена податкова мотивація	Довгострокові внески не мають достатньо відчутного стимулу для масового споживача	Знижує привабливість life-продуктів порівняно з банківськими депозитами або поточним споживанням
8	Висока концентрація ринку	Невелика кількість страховиків формує основний обсяг премій	Зменшує конкурентну різноманітність і можливість швидкого розширення пропозиції

Джерело: складено за [11; 14; 16; 56]

Низька частка страхування життя у структурі страхового ринку є однією з найбільш помітних проблем. У 2025 р. на life-сегмент припало лише 8,3 % премій, тоді як ризикові класи страхування сформували понад 90 % річного обсягу премій [56]. Це означає, що український страховий ринок залишається переважно короткостроковим за своєю структурою. Основний обсяг страхових платежів населення та бізнесу спрямовується на договори, які покривають поточні ризики, а не на довгострокове накопичення і захист сімейного доходу. Причиною низького проникнення страхування життя є обмежена фінансова спроможність населення. Для укладення договору страхування життя клієнт повинен мати регулярний дохід, частину якого можна спрямовувати на страхові внески без погіршення поточного рівня споживання. В умовах війни значна частина домогосподарств концентрується на базових витратах, оплаті житла, харчування, лікування, освіти дітей, переміщення або підтримки родичів. Довгострокові накопичувальні договори в таких умовах сприймаються як другорядна фінансова потреба.

Вагомим обмеженням є інфляційний ризик і недовіра до майбутньої купівельної спроможності накопичень. Страхування життя часто передбачає внесення платежів упродовж тривалого періоду та отримання виплати після завершення договору. Якщо населення очікує знецінення грошей, воно менш охоче обирає інструменти з довгим строком очікування. У зв'язку з цим страховикам складно переконати клієнтів у перевагах накопичувальних програм без зрозумілої інформації про інвестиційну політику, гарантії, порядок формування викупної суми й очікувану дохідність.

Окремою проблемою є складність страхових продуктів. Договір страхування життя може містити страхову суму, періодичність внесків, перелік страхових випадків, винятки, викупну суму, порядок дострокового припинення договору, інвестиційний дохід, умови зміни вигодонабувача та інші положення. Для споживача без спеціальної фінансової підготовки такі умови є складними. Якщо клієнт не розуміє різниці між ризиковим страхуванням життя, накопичувальним страхуванням, інвестиційним страхуванням і пенсійним

продуктом, він часто відкладає рішення або відмовляється від укладення договору.

Закон України «Про страхування» встановлює правові засади діяльності страховиків, вимоги до ліцензування, платоспроможності, управління, розкриття інформації та захисту прав споживачів страхових послуг [11]. Нове регулювання має позитивне значення для очищення ринку та підвищення фінансової надійності страховиків. Водночас у короткостроковому періоді посилення вимог може створювати додаткове навантаження на компанії, особливо на менших учасників, які не мають достатнього капіталу, розвиненої інфраструктури управління ризиками та стійких каналів продажу.

Постанова Національного банку України № 201 від 29.12.2023 р. затвердила Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика. Документ визначає вимоги до активів, капіталу, технічних резервів та інвестиційної діяльності страхових компаній [26]. Для страхування життя це має особливе значення, оскільки life-страховики працюють із довгостроковими зобов'язаннями. Вони повинні мати активи, достатні для покриття майбутніх виплат, а також забезпечувати їх належну якість і ліквідність.

Проблема платоспроможності має подвійний характер. З одного боку, жорсткіші вимоги підвищують захист страхувальників. З іншого боку, вони можуть призводити до скорочення кількості компаній або до перегляду продуктової лінійки страховиками. Якщо компанія не може забезпечити належний рівень капіталу чи якість активів, вона змушена обмежувати діяльність, шукати додатковий капітал або виходити з ринку. Для клієнта це створює ризик звуження вибору та зростання залежності від кількох великих страховиків.

Концентрація ринку страхування життя посилює проблему конкурентного розвитку. За рейтингами Forinsurer за 2025 р., найбільший страховик життя «МетЛайф» зібрав 3 086 443 тис. грн валових премій, тоді як другий учасник рейтингу, «ГРАВЕ Україна Страхування Життя», мав 783 295

тис. грн премій [55]. Значний розрив між першою та наступними компаніями вказує на високу концентрацію life-сегмента. У таких умовах менші страховики мають обмежені можливості для швидкого нарощування портфеля, активних інвестицій у цифрові канали та розвитку нових продуктів.

Вплив основних проблем на учасників ринку страхування життя в Україні представлений табл. 3.4

Таблиця 3.4

Вплив основних проблем на учасників ринку страхування життя в Україні

№	Проблема	Вплив на страхувальників	Вплив на страховиків	Вплив на ринок
1	Низька платоспроможність населення	Відмова від довгострокових внесків	Зменшення обсягу нових договорів	Повільне зростання life-сегмента
2	Недовіра до довгострокових накопичень	Побоювання втрати коштів або знецінення виплати	Складність продажу накопичувальних програм	Низьке проникнення страхування життя
3	Складність договорів	Ризик неправильного розуміння умов	Потреба у якісних консультаціях і прозорих матеріалах	Підвищення вимог до дистрибуції
4	Воєнні ризики	Невизначеність доходів і життєвих планів	Потреба в адаптації продуктів	Зміна структури попиту
5	Посилення регулювання	Вищий рівень захисту прав клієнтів	Зростання витрат на відповідність вимогам	Очищення ринку й концентрація учасників
6	Низька фінансова грамотність	Відсутність розуміння переваг life-продуктів	Потреба у навчальній комунікації з клієнтами	Повільне формування культури страхування
7	Обмежена податкова мотивація	Відсутність вагомої фінансової переваги для внесків	Слабший попит на довгострокові продукти	Недостатній розвиток накопичувального страхування

Джерело: складено за [15; 32; 52; 56].

Фінансова грамотність населення є важливою передумовою розвитку страхування життя. Національна стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року визначає фінансову культуру як прояв моделей поведінки у сфері управління особистими фінансами, а також пов'язує її з доступністю фінансових знань, цінностями, традиціями та практикою прийняття щоденних

фінансових рішень [15]. Для страхування життя це має пряме значення. Якщо клієнт не розуміє ролі страхування як захисту сімейного доходу і довгострокових накопичень, попит залишається нестійким.

Недостатня фінансова грамотність проявляється в тому, що частина населення сприймає страхування життя як аналог банківського депозиту. Однак накопичувальне страхування має іншу природу: воно поєднує страховий захист, довгострокове внесення платежів, можливість виплати у разі смерті або дожиття, а також певні обмеження при достроковому розірванні. Нерозуміння цієї різниці часто призводить до розчарування клієнта, коли він очікує швидкої ліквідності, високої дохідності або простого повернення всіх внесків у будь-який момент [15]. Воєнний стан створює специфічні проблеми для страхування життя. Частина населення перемістилася всередині країни або за кордон, що ускладнює довгострокову взаємодію зі страховиком. Водночас підвищилися ризики смерті, травм, втрати працездатності та втрати доходу. Класичні договори страхування життя можуть містити винятки щодо подій, пов'язаних із бойовими діями або перебуванням у зоні підвищеної небезпеки. Через це споживач може вважати страховий захист недостатньо адаптованим до реальних умов життя в Україні [14].

Проблемою залишається і слабкий розвиток корпоративного страхування життя. У країнах ЄС, США, Канаді та Японії значна частина населення отримує life-покриття через роботодавців або пенсійно-страхові програми. В Україні соціальні пакети роботодавців частіше включають медичне страхування, тоді як страхування життя поширене значно менше. Через це страховики змушені орієнтуватися переважно на індивідуальні продажі, які потребують більших витрат на залучення клієнта, консультації, рекламу та підтримку договору [56; 57]. Обмежена податкова мотивація також стримує розвиток довгострокового страхування життя. Для масового клієнта податкові переваги мають бути зрозумілими, відчутними й простими в застосуванні. Якщо громадянин не бачить прямої фінансової вигоди від регулярної сплати внесків або процедура отримання податкової знижки є складною, страхування життя не стає

пріоритетним фінансовим інструментом. Через це в Україні поки не сформовано масової моделі поведінки, за якої life-договір сприймається як нормальна частина особистого фінансового плану [15].

Цифровізація страхування життя також має суперечливий вплив. З одного боку, онлайн-канали дають змогу швидше ознайомитися з продуктом, залишити заявку, отримати консультацію, сплачувати внески та підтримувати комунікацію зі страховиком. З іншого боку, складні life-продукти важко продавати повністю дистанційно без детального пояснення умов. Якщо клієнт купує поліс без достатнього розуміння договору, зростає ризик конфліктів, скарг і дострокового припинення договору. Через це цифровізація має супроводжуватися якісним розкриттям інформації та зрозумілими консультаційними матеріалами [11; 14].

Захист прав споживачів набуває більшого значення після оновлення законодавства. Закон України «Про страхування» передбачає вимоги до розкриття інформації, діяльності страховиків і посередників, ліцензування та нагляду [11]. Проте на практиці проблема полягає не тільки в наявності норм, а й у здатності споживача скористатися своїми правами. Клієнт повинен розуміти умови договору, порядок подання заяви на виплату, строки врегулювання, підстави для відмови та механізми оскарження рішення страховика.

Міжнародний досвід свідчить, що проблема страхового захисного розриву є характерною навіть для розвинених ринків. Insurance Europe визначає protection gap як різницю між необхідним страховим покриттям і тим покриттям, яке люди фактично мають або можуть отримати [57]. Для України цей розрив проявляється у недостатньому охопленні населення довгостроковим страхуванням життя, слабкій участі роботодавців, низькій фінансовій грамотності та обмеженій здатності домогосподарств регулярно сплачувати внески. Наявність страхового захисного розриву означає, що у разі смерті годувальника, втрати працездатності або різкого зниження доходів сім'я часто залишається без достатнього приватного фінансового захисту. Держава, родичі або власні заощадження беруть на себе основне навантаження. У країнах із

розвиненим страхуванням життя частину даного навантаження бере на себе страховик через виплати за договором. В Україні цей механізм поки не став масовим, тому соціальна роль страхування життя залишається обмеженою.

Інвестиційна складова страхування життя теж має проблеми. Страховики життя повинні розміщувати резерви в надійні активи, забезпечувати збереження коштів і дохідність, достатню для виконання майбутніх зобов'язань. В умовах воєнної економіки вибір інвестиційних інструментів обмежений. Значна частина активів може спрямовуватися в державні цінні папери, депозити та ліквідні інструменти. Це підвищує безпечність, але обмежує можливості забезпечення високої довгострокової дохідності для клієнтів.

Проблеми розвитку страхування життя в Україні мають взаємопов'язаний характер. Низькі доходи зменшують попит на довгострокові договори. Низький попит обмежує масштаб ринку. Малий масштаб ринку стримує конкуренцію, інновації та розвиток корпоративних програм. Недостатня фінансова грамотність знижує готовність населення розглядати life-страхування як необхідний елемент фінансової безпеки. Воєнні ризики посилюють орієнтацію на короткострокові рішення. У результаті страхування життя розвивається повільніше, ніж ризикові види страхування. Попри складні умови, у 2025 р. life-сегмент зберіг ознаки поступового розвитку. У IV кварталі 2025 р. страхові премії страховиків життя зросли на 14 %, а прийнятні активи на покриття технічних резервів страховиків збільшилися на 5,6 % [17]. Це свідчить про здатність страховиків підтримувати діяльність і виконувати пруденційні вимоги. Проте динаміка залишається недостатньою для швидкого підвищення ролі страхування життя у фінансовому захисті населення.

Основні проблеми розвитку страхування життя в Україні пов'язані з низькою часткою life-сегмента в структурі страхового ринку, слабкою довірою до довгострокових фінансових продуктів, обмеженою платоспроможністю населення, воєнними ризиками, складністю договорів, недостатньою фінансовою грамотністю та високою концентрацією ринку. Для подолання цих

обмежень потрібне поєднання регуляторної стабільності, прозорих продуктів, розвитку корпоративного страхування, податкової мотивації, фінансової освіти населення і адаптації страхового захисту до умов воєнного та післявоєнного відновлення.

3.3. Шляхи підвищення ефективності страхування життя

Підвищення ефективності страхування життя в Україні має ґрунтуватися на результатах аналізу ринку за 2023–2025 рр., оцінці продуктового портфеля ARX Life, динаміки страхових премій і виплат, а також виявлених проблем розвитку life-сегмента. Проведене дослідження показало, що страхування життя в Україні має обмежену частку у структурі страхового ринку, повільно нарощує обсяги премій, залежить від довіри населення до довгострокових фінансових інструментів і потребує ширшого охоплення клієнтів через зрозумілі, доступні та адаптовані до умов війни страхові продукти. За даними Національного банку України, у IV кварталі 2025 р. премії зі страхування життя зросли на 13,9 % порівняно з попереднім кварталом і на 3,6 % порівняно з відповідним періодом попереднього року, що підтверджує наявність позитивної, але недостатньо швидкої динаміки [21].

Основна мета вдосконалення страхування життя полягає у розширенні реального страхового захисту населення, підвищенні довіри до life-продуктів, збільшенні обсягу довгострокових договорів і формуванні умов, за яких страхування життя буде сприйматися громадянами як інструмент фінансової безпеки сім'ї. Для ARX Life це особливо важливо, оскільки компанія працює в сегменті, де попит формується не через разову потребу, а через довгострокову готовність клієнта сплачувати внески, розуміти умови договору й очікувати майбутню страхову або накопичувальну виплату.

У розділі 2 було встановлено, що продуктивний портфель ARX Life охоплює накопичувальне страхування «Інвестуй в майбутнє», програму «Родинне коло», страхування від нещасного випадку та продукти, пов'язані з

воєнними ризиками. Програма «Інвестуй в майбутнє» має довгостроковий характер і передбачає мінімальний строк договору 5 років, а страхові випадки охоплюють дожиття застрахованої особи до завершення строку договору та смерть застрахованої особи з будь-якої причини. Водночас вартість продукту визначається індивідуально, що підвищує гнучкість, але ускладнює швидке сприйняття умов клієнтом. Через це підвищення ефективності страхування життя має поєднувати продуктові, організаційні, комунікаційні, фінансові та регуляторні рішення [32-46]. У табл. 3.5 подано основні напрями вдосконалення страхування життя відповідно до виявлених проблем.

Таблиця 3.5

Напрями підвищення ефективності страхування життя в Україні за
результатами аналізу 2023–2025 рр.

№	Виявлена проблема	Причина виникнення	Напрямок удосконалення	Очікуваний результат
1	2	3	4	5
1	Низька частка страхування життя у структурі страхового ринку	Переважаючі короткострокові види страхування та слабка культура довгострокових накопичень	Розвиток доступних накопичувальних і ризикових life-програм для різних груп клієнтів	Збільшення кількості договорів і розширення охоплення населення
2	Повільне зростання премій life-сегмента	Обмежена платоспроможність населення та низька готовність до регулярних внесків	Запровадження гнучких графіків платежів і мінімальних стартових внесків	Залучення клієнтів із середнім і нестабільним доходом
3	Недовіра до довгострокових договорів	Побоювання знецінення коштів і нерозуміння умов виплат	Підвищення прозорості договорів, розкриття структури платежів, умов викупу суми та винятків	Зростання довіри до страховика й зниження частки дострокових розірвань
4	Складність страхових продуктів	Наявність багатьох умов, винятків, строків і фінансових параметрів	Створення коротких паспортів продуктів, калькуляторів вартості та зрозумілих прикладів виплат	Спрощення вибору продукту та зменшення кількості непорозумінь
5	Воєнні ризики	Підвищена небезпека для цивільного населення та обмеження класичних договорів	Розширення спеціальних покриттів для цивільних осіб із чітко визначеними умовами	Адаптація страхового захисту до реальних потреб населення
6	Слабкий розвиток корпоративного страхування життя	Обмежене включення life-продуктів до соціальних пакетів роботодавців	Просування групових програм для підприємств, організацій і професійних груп	Збільшення масового охоплення працівників страховим захистом

Продовження табл. 3.5

1	2	3	4	5
7	Недостатня фінансова грамотність	Нерозуміння відмінностей між депозитом, накопичувальним страхуванням і ризиковим захистом	Освітні кампанії, консультаційні матеріали, партнерство з роботодавцями й освітніми платформами	Формування усвідомленого попиту на страхування життя
8	Висока концентрація ринку	Перевага великих страховиків і слабке розширення середніх учасників	Розвиток партнерських каналів продажу та цифрового доступу до продуктів	Посилення конкурентної активності та збільшення продажів

Джерело: складено за [11; 32-46]

Найбільш практичним напрямом є спрощення доступу клієнта до страхування життя. Умови договорів мають залишатися юридично повними, але клієнт повинен отримувати коротке пояснення головних параметрів продукту до укладення договору. Закон України «Про страхування» визначає вимоги до порядку укладення, обслуговування та виконання договорів, а також до інформаційного забезпечення клієнта перед укладенням договору [11]. Для ARX Life це означає потребу в посиленні переддоговірного інформування: клієнт має бачити страхову суму, строк, періодичність внесків, порядок дострокового припинення договору, можливі винятки та приклади виплат у різних ситуаціях. Практичне значення має створення стандартного паспорта продукту для кожної life-програми. Такий паспорт може містити стисле пояснення призначення продукту, строку договору, мінімального та рекомендованого внеску, страхових випадків, винятків, порядку отримання виплати, наслідків дострокового розірвання договору. Особливо актуальним це є для програми «Інвестуй в майбутнє», оскільки вона поєднує страховий захист і накопичувальний елемент. Якщо клієнт не розуміє різниці між внеском, страховою сумою, викупною сумою та інвестиційним доходом, він може неправильно оцінити вигоду продукту.

Доцільним є розширення лінійки life-продуктів за рівнем доступності. Накопичувальні договори часто потребують тривалої сплати внесків, тому частина клієнтів відмовляється від страхування через нестабільність доходів.

Для вирішення цієї проблеми ARX Life може посилити пропозицію продуктів із нижчим стартовим внеском, можливістю тимчасового зменшення платежу, паузою у сплаті внесків за поважних причин, гнучким вибором строку і спрощеним відновленням договору після прострочення. Це дасть змогу знизити бар'єр входу для клієнтів, які мають потребу у страховому захисті, але не готові до високого регулярного платежу.

У 2025 р. ринок страхування життя показував помірне зростання, але його темпи залишалися значно слабшими порівняно з ризиковим страхуванням. За оцінками Національного банку України, премії ризикових страховиків у річному вимірі зросли на 36,3 %, тоді як премії зі страхування життя – на 3,6 % [21]. Це означає, що life-сегмент потребує активнішого продуктового оновлення, більшої зрозумілості для клієнта й посилення ролі довгострокового фінансового планування. Підвищення ефективності страхування життя також залежить від розвитку корпоративних програм. У міжнародній практиці групове страхування через роботодавців дозволяє охопити значну частину працюючого населення, знизити витрати на залучення клієнта й зробити страхування частиною соціального пакета. Для України цей напрям може стати одним із найбільш реалістичних інструментів розширення life-сегмента, оскільки працівник часто більше довіряє фінансовому продукту, якщо він пропонується в межах офіційної програми роботодавця.

Для ARX Life корпоративне страхування життя може бути пов'язане з підприємствами, які вже використовують медичне страхування, добровільне страхування від нещасних випадків або інші продукти ARX. Компанія може пропонувати роботодавцям групові договори з базовим покриттям життя працівників, можливістю добровільного збільшення страхової суми, додатковим захистом родини та накопичувальним компонентом для працівників із тривалішим стажем. Така модель дасть змогу поєднати інтереси роботодавця, працівника і страховика.

У табл. 3.6 запропоновано практичну програму заходів для підвищення ефективності страхування життя з урахуванням можливостей ARX Life.

Таблиця 3.6

**Практична програма заходів для підвищення ефективності страхування
життя ARX Life**

№	Захід	Зміст реалізації	Відповідальні учасники	Очікуваний ефект	Строк реалізації
1	Запровадження паспорта life-продукту	Підготовка короткого опису умов договору, страхових випадків, винятків, платежів і порядку виплат	Продуктовий департамент, юридичний департамент, маркетинг	Підвищення прозорості та зменшення кількості непорозумінь із клієнтами	3–4 місяці
2	Створення онлайн-калькулятора накопичувального страхування	Розрахунок орієнтовного внеску, страхової суми, строку договору та можливих сценаріїв виплат	ІТ-департамент, актуарії, продуктивний департамент	Спрощення вибору продукту та збільшення кількості заявок	4–6 місяців
3	Розвиток доступних тарифних пакетів	Формування варіантів із мінімальним стартовим внеском і гнучкою періодичністю платежів	Актуарії, фінансовий департамент, продажі	Залучення клієнтів із середнім доходом і зменшення бар'єра входу	6 місяців
4	Розширення корпоративного страхування життя	Пропозиція групових договорів для роботодавців із базовим покриттям і добровільним розширенням	Корпоративні продажі, HR-партнери, андеррайтинг	Збільшення кількості застрахованих осіб і стабільності портфеля	6–12 місяців
5	Адаптація покриття до умов воєнного періоду	Чітке виділення покриттів для цивільних осіб і пояснення винятків щодо воєнних ризиків	Продуктивний департамент, юридичний департамент, ризик-менеджмент	Підвищення відповідності продуктів реальним потребам клієнтів	4–8 місяців
6	Освітня програма для клієнтів	Пояснення відмінностей між депозитом, ризиковим і накопичувальним страхуванням життя	Маркетинг, клієнтський сервіс, партнери	Формування усвідомленого попиту та зниження частки дострокових розірвань	Постійно
7	Підвищення якості післяпродажного супроводу	Регулярне інформування клієнтів про платежі, строк договору, статус звернень і можливості зміни умов	Клієнтський сервіс, контакт-центр, цифрові канали	Зростання лояльності та підтримання високого рівня сервісу	Постійно
8	Моніторинг ефективності life-портфеля	Відстеження премій, виплат, розірвань, повторних продажів і скарг клієнтів	Фінансовий департамент, аналітика, ризик-менеджмент	Підвищення керованості портфеля та своєчасне коригування продуктів	Щоквартально

Джерело: складено за [11; 32-46]

Важливим завданням є розвиток цифрових інструментів, але цифровізація не повинна зводитися тільки до онлайн-продажу поліса. Для страхування життя значно важливішими є персоналізований розрахунок, зрозуміле пояснення умов, контроль платежів, доступ до історії договору та швидкий зв'язок із консультантом. Онлайн-калькулятор має показувати клієнту не тільки орієнтовний внесок, а й залежність майбутньої виплати від строку договору, віку застрахованої особи, розміру страхової суми й періодичності платежів.

Для підвищення довіри варто запровадити сценарне пояснення виплат. Наприклад, клієнт повинен бачити, що відбудеться у разі дожиття до завершення строку договору, смерті застрахованої особи, дострокового припинення договору, тимчасової несплати внеску або зміни вигодонабувача. Такий формат допоможе зменшити ризик неправильних очікувань. Для страховика це означає меншу кількість конфліктів і вищу якість клієнтського досвіду.

Потрібним напрямом є зменшення кількості дострокових розірвань договорів. У 2025 р. Національний банк України зазначав, що виплати викупних сум у страхуванні життя скоротилися, а частка премій за договорами попередніх періодів залишалася високою [21]. Це свідчить про потенціал утримання клієнтів, але страховики мають підтримувати регулярну комунікацію з тими, хто вже уклав договір. ARX Life доцільно використовувати автоматичні нагадування про платежі, персональні повідомлення про статус договору, консультації щодо зміни графіка платежів і спеціальні умови для клієнтів, які тимчасово не можуть сплачувати внески.

Окремої уваги потребує адаптація продуктів до воєнних ризиків. У попередньому аналізі було встановлено, що класичні договори страхування життя можуть містити винятки щодо бойових дій, перебування у зонах підвищеної небезпеки або прямої участі у воєнних подіях. Через це клієнт має отримувати чітке пояснення, які події покриваються договором, які не покриваються, які ризики можуть бути включені додатково, а які потребують окремого продукту. Для цивільного населення особливо важливо розуміти межі страхового захисту в умовах воєнного стану.

З огляду на досвід продукту «Бронезахист», ARX може розвивати окрему лінійку захисту цивільних осіб, поєднуючи ризикове страхування від нещасного випадку, базове покриття життя та додаткові опції для родини. У межах life-напрямку це може бути не повноцінна заміна накопичувального страхування, а додатковий захисний модуль, який клієнт може приєднати до основного договору. Важливо, щоб кожна опція мала прозору вартість і зрозумілий перелік страхових випадків.

Підвищення ефективності страхування життя неможливе без фінансової освіти. Національна стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року визначає фінансову культуру як сукупність моделей поведінки у сфері управління особистими фінансами та пов'язує її з доступністю фінансових знань, звичками, очікуваннями й щоденними рішеннями населення [22]. Для ARX Life це означає потребу в освітньому супроводі клієнта до продажу, під час дії договору та перед прийняттям рішення про зміну умов або розірвання договору. Освітня комунікація має пояснювати клієнту відмінність між банківським депозитом, накопичувальним страхуванням і ризиковим страхуванням життя. Депозит орієнтований на збереження коштів і коротко- або середньострокову ліквідність. Накопичувальне страхування життя поєднує страховий захист і довгострокове накопичення. Ризикове страхування життя спрямоване на виплату у разі настання страхової події. Якщо клієнт розуміє цю різницю, він менше очікує від life-договору функцій, властивих іншим фінансовим інструментам.

Важливо посилити партнерські канали продажу. Страхування життя може продаватися через банки, роботодавців, фінансових консультантів, цифрові платформи та партнерів, які мають стабільний контакт із клієнтом. Однак будь-який партнерський продаж повинен супроводжуватися якісним розкриттям інформації, оскільки life-продукт є складнішим за стандартний короткостроковий поліс. Законодавчі вимоги до захисту прав споживачів і переддоговірного інформування мають стати основою партнерської моделі.

Фінансовий ефект від запропонованих заходів має оцінюватися через динаміку страхових премій, кількості укладених договорів, коефіцієнта пролонгації, частки дострокових розірвань, рівня виплат, обсягу скарг і якості клієнтського сервісу. Для ARX Life важливо контролювати не тільки приріст продажів, а й якість портфеля, оскільки надмірне зростання без належної оцінки ризиків може погіршити фінансову стійкість. Підвищення ефективності має означати збалансоване поєднання зростання премій, контрольованих виплат, платоспроможності й високої довіри клієнтів.

У табл. 3.7 подано очікувані результати реалізації практичних рекомендацій.

Таблиця 3.7

Очікувані результати впровадження заходів щодо підвищення
ефективності страхування життя

№	Напрямок удосконалення	Базова проблема	Очікуваний результат	Показник оцінювання
1	Прозоре розкриття умов договору	Недовіра до довгострокових life-продуктів	Зростання довіри клієнтів до страхування життя	Зменшення кількості скарг і дострокових розірвань
2	Онлайн-калькулятор і сценарії виплат	Складність вибору продукту	Швидше прийняття рішення клієнтом	Кількість заявок через цифрові канали
3	Гнучкі графіки платежів	Нестабільність доходів населення	Залучення ширшої аудиторії	Кількість нових договорів і середній розмір внеску
4	Корпоративне страхування життя	Обмежене охоплення працюючого населення	Збільшення кількості застрахованих осіб	Кількість групових договорів і застрахованих працівників
5	Додаткове покриття для цивільних осіб	Воєнні ризики та обмеження класичних договорів	Адаптація страхового захисту до умов воєнного періоду	Частка договорів із додатковими захисними опціями
6	Освітня програма для клієнтів	Низька фінансова грамотність	Формування усвідомленого попиту	Кількість переглядів матеріалів, консультацій і повторних звернень
7	Післяпродажний супровід	Ризик припинення договору через нерозуміння або фінансові труднощі	Підвищення стабільності портфеля	Коефіцієнт пролонгації та частка активних договорів
8	Щоквартальний моніторинг портфеля	Недостатня деталізація відкритих показників	Підвищення керованості life-напрямку	Регулярний управлінський звіт за преміями, виплатами, розірваннями та скаргами

Джерело: складено за [21-24]

Запропоновані заходи мають практичне значення для ARX Life і для українського ринку страхування життя. Прозорість умов договору зменшує ризик нерозуміння продукту клієнтом. Гнучкі платежі розширюють доступ до страхування для домогосподарств із різним рівнем доходу. Корпоративні програми забезпечують масовіший доступ до life-покриття. Цифрові інструменти знижують складність вибору, але мають використовуватися разом із консультаційною підтримкою. Освітні матеріали формують довіру до страхування життя як до довгострокового інструменту фінансового захисту.

Для держави підвищення ефективності страхування життя означає зменшення страхового захисного розриву. Коли більша частина населення має life-покриття, сім'ї отримують додаткове джерело фінансової підтримки у разі смерті годувальника, втрати працездатності або потреби у довгострокових накопиченнях. Для страховиків це створює стабільніший портфель, збільшує довгострокові резерви та посилює роль страхового ринку у фінансовій системі країни.

Для ARX Life першочергове значення має поєднання двох завдань: зростання премій і підвищення якості клієнтського досвіду. У 2025 р. ARX та ARX Life збільшили сукупні страхові премії до 6,08 млрд грн, а ARX Life за перше півріччя 2025 р. показала зростання премій до 395,4 млн грн [22]. Це створює основу для розвитку, але подальше зростання має спиратися не тільки на активні продажі, а й на довіру, зрозумілість продуктів, стабільність виплат і здатність клієнта зберігати договір упродовж усього строку.

Отже, підвищення ефективності страхування життя в Україні має відбуватися через поєднання прозорого продуктового дизайну, гнучких платежів, розвитку корпоративного страхування, адаптації до воєнних ризиків, цифрових сервісів, фінансової освіти та постійного моніторингу якості портфеля. Для ARX Life ці напрями дають змогу посилити ринкову позицію, збільшити кількість застрахованих осіб, зменшити ризик дострокового припинення договорів і підвищити практичну цінність страхового захисту для клієнтів.

ВИСНОВКИ

Отже, страхування життя є важливим інструментом фінансового захисту населення, оскільки поєднує ризикову, накопичувальну, інвестиційну та соціальну функції. Його економічний зміст полягає у формуванні страхового фонду за рахунок внесків страхувальників і подальшому здійсненні виплат у разі смерті, дожиття до визначеного строку, втрати працездатності або настання інших життєвих обставин, передбачених договором. Значення страхування життя посилюється за умов воєнного стану, нестабільності доходів, зростання соціальних ризиків і потреби домогосподарств у додаткових джерелах фінансової безпеки. Класи страхування життя відрізняються за характером ризиків, строками дії договорів, порядком виплат і цільовим призначенням. Страхування на випадок смерті забезпечує фінансову підтримку вигодонабувачів, страхування на дожиття сприяє формуванню накопичень, змішане страхування поєднує захисний і накопичувальний ефекти, а пенсійні, анuitетні, інвестиційні та групові програми дають змогу адаптувати страховий захист до різних життєвих потреб громадян. Найбільшу практичну цінність мають продукти, які поєднують зрозумілі умови, реальний страховий захист, доступну вартість і можливість довгострокового фінансового планування.

Нормативно-правове регулювання страхування життя в Україні ґрунтується на Конституції України, Законі України «Про страхування», Законі України «Про фінансові послуги та фінансові компанії», Цивільному кодексі України та нормативних актах Національного банку України. Законодавча база визначає порядок ліцензування страховиків, вимоги до платоспроможності, формування резервів, укладення договорів, розкриття інформації та захисту прав споживачів. Для страхування життя особливе значення має довгострокова фінансова стійкість страховика, оскільки зобов'язання за договорами можуть виконуватися через багато років після сплати внесків.

ТДВ «СК «АРКС ЛАЙФ» у 2023–2025 рр. зберегло стабільну ринкову позицію у сегменті страхування життя та входило до групи найбільших life-

страховиків України. Компанія мала компактну організаційну модель, спеціалізацію на страхуванні життя, зростання активів і власного капіталу. Активи збільшилися до 424 786 тис. грн, власний капітал – до 349 087 тис. грн, а чистий прибуток у 2025 р. становив 70 288 тис. грн. Водночас у 2025 р. чисті зароблені страхові премії зменшилися на 2,0 %, а прибуток від операційної діяльності скоротився на 6,7 %, що вказує на потребу посиленого контролю витрат і підтримання премійної бази.

Продуктовий портфель ТДВ «СК «ARX Life» охоплює накопичувальне страхування, ризиковий захист, сімейні програми та страхування життя позичальників. Найбільше значення для довгострокового фінансового захисту має продукт «Інвестуй в майбутнє», а короткостроковий і сімейний захист забезпечують продукти «Захист на кожен день» і «Родинне коло». Аналіз умов страхування показав, що вартість полісів залежить від страхової суми, строку дії договору, віку застрахованої особи, набору ризиків, валюти та періодичності платежів. Через це продукти компанії потребують зрозумілого пояснення для клієнтів, особливо щодо винятків, викупної суми, строків договору й меж страхового покриття.

Результативність страхування життя ТДВ «СК «ARX Life» у 2023–2025 рр. можна оцінити як достатню за фінансовими параметрами, оскільки компанія виконувала страхові зобов'язання, зберігала прибутковість і мала запас ресурсів для покриття виплат. Чисті зароблені премії залишалися на рівні понад 321 млн грн, чисті понесені виплати у 2025 р. становили 59 375 тис. грн, а рівень чистих виплат до премій дорівнював 18,45 %. Водночас проблемами залишаються скорочення премійних надходжень у 2025 р., зростання грошових виплат за страховими контрактами, зниження операційної рентабельності та відсутність відкритої деталізації щодо кількості укладених і чинних договорів. Подальше посилення страхового захисту потребує прозорішої аналітики договорів, контролю витрат, активнішого утримання клієнтів і спрощення комунікації умов страхування життя.

Міжнародний досвід показав, що ефективне страхування життя в країнах ЄС, США, Японії, Канаді, Великій Британії та Австралії розвивається через поєднання довгострокового фінансового планування, пенсійних продуктів, анuitетів, групового страхування через роботодавців, податкових стимулів, фінансової освіти та жорстких вимог до платоспроможності страховиків. Для України найбільш придатними до адаптації є розвиток корпоративного страхування життя, підвищення прозорості договорів, упровадження зрозумілих інформаційних матеріалів, формування культури довгострокового накопичення та поступове наближення регулювання до європейських стандартів.

Основними проблемами розвитку страхування життя в Україні залишаються низька частка life-сегмента у структурі страхового ринку, слабка довіра населення до довгострокових фінансових договорів, недостатня фінансова грамотність, обмежена платоспроможність домогосподарств, складність страхових продуктів, воєнні ризики, недостатній розвиток корпоративного страхування та висока концентрація ринку.

Підвищення ефективності страхування життя в Україні має ґрунтуватися на поєднанні продуктових, організаційних, комунікаційних і регуляторних рішень. За результатами аналізу встановлено, що life-сегмент потребує більшої прозорості договорів, зрозумілого пояснення страхових ризиків, гнучких графіків платежів, розвитку корпоративного страхування та адаптації продуктів до умов воєнного періоду. Для ARX Life доцільними є впровадження паспортів страхових продуктів, онлайн-калькуляторів, сценарних прикладів виплат, програм післяпродажного супроводу та освітніх матеріалів для клієнтів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа: підручник. 7-ме вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2021. 743 с.
2. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. - К.: Знання, 2018. 1019 с.
3. Власюк С.А. Страховий менеджмент в умовах глобалізаційних процесів в Україні. *Бізнесінформ*. 2021. № 7. С. 207-212
4. Внукова Н. М., Смоляк В. А. Економіка страхового підприємства: підручник. Харків: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2023. 412 с.
5. Глухова В.І., Крот Л.М. Управління ризиками діяльності страхових компаній в контексті фінансової безпеки. *Економіка та суспільство*. 2023. Випуск 54. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-81> (дата звернення: 30.04.2026).
6. Говорушко Т.А. Страхові послуги: навчальний посібник. Київ: Центр навчальної літератури, 2015. 400 с.
7. Детермінанти низького рівня розвитку ринку страхування життя в Україні. І. А. Шубенко, О. Я. Стойко, Д. В. Доронін, С. В. Фалімонов // *Бізнес Інформ*. 2024. №3. С. 305–315.
8. Козьменко О. В., Кужелев М. О. Страхові послуги та ризикменеджмент: монографія. Суми: Університетська книга, 2024. 288 с.
9. Котик О. В., Климюк Ю. Ю. Проблеми розвитку страхування життя в Україні. *Вісник НУВГП. Серія «Економічні науки»*. Випуск 2 (98). 2022. С. 101-111.
10. Коцюрубенко Г.М. Розвиток медичного страхування в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / гол. ред. М.І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. Одеса, 2019. Вип. 35. С. 217–222. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/729> (дата звернення: 29.04.2026).*
11. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР.

URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 03.05.2026).

12. Мринська О. В. Цифрова трансформація фінансового сектору: виклики та можливості для страхових компаній. *Економіка та держава*. 2024. № 2. С. 45–51.

13. Національний банк України. Страхування. URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/regulation-nonbank-fs-market/insurance> (дата звернення: 05.05.2026).

14. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору, березень 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2025-03.pdf?v=12 (дата звернення: 04.05.2026).

15. Національний банк України. Національна стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року. URL: <https://talan.bank.gov.ua/uploads/files/nbu-strategy-fingramotnosti-2030-compressed.pdf?v=6> (дата звернення: 04.05.2026).

16. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору, листопад 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2025-11.pdf?v=14 (дата звернення: 04.05.2026).

17. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору, березень 2026 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2026-03.pdf?v=16 (дата звернення: 04.05.2026).

18. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору, березень 2025 року. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2025-03.pdf?v=12 (дата звернення: 04.05.2026).

19. Національний банк України. Огляд небанківського фінансового сектору, березень 2026 року. URL:

https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2026-03.pdf?v=16 (дата звернення: 04.05.2026).

20. Національний банк України. Річний звіт за 2024 рік. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/annual_report_2024.pdf?v=13 (дата звернення: 04.05.2026).

21. Національний банк України. Страховики наростили активи та прибуток, а фінансові компанії відновили довоєнний обсяг послуг. Огляд небанківського фінансового сектору. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/ctrahoviki-narostili-aktivi-ta-pributok-a-finansovi-kompaniyi-vidnovili-dovoyenniy-obsyag-poslug--oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru> (дата звернення: 05.05.2026).

22. Національний банк України. Національна стратегія розвитку фінансової грамотності до 2030 року. URL: <https://bank.gov.ua/ua/about/strategy-fin-literacy> (дата звернення: 05.05.2026).

23. Національний банк України. Відомості про структуру власності надавачів фінансових послуг: ТДВ «СК «АРКС ЛАЙФ». URL: <https://bank.gov.ua/ua/supervision/licensing-nonbanking/shareholders-nfp/35692536> (дата звернення: 04.05.2026).

24. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX. Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20> (дата звернення: 17.03.2026)

25. Про фінансові послуги та фінансові компанії: Закон України від 14 груд. 2021 р. № 1953-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text> (дата звернення: 17.03.2026)

26. Про затвердження Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика: Постанова Національного банку України від 29.12.2023 № 201. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/v0201500-23> (дата звернення: 04.05.2026).

27. Рейтинг страхових компаній України «Insurance Top». Підсумки 2024–2025 років. URL: <https://insurancetop.com> (дата звернення: 02.05.2026).

28. Ткаченко Н. В. Страховий ринок України в умовах глобалізації: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія. Київ: КНЕУ, 2023. 315 с.

29. ТДВ «СК «АРКС ЛАЙФ». Інвестиційне страхування життя. Договір добровільного страхування життя. Оферта № WS0002 від 04.01.2021. URL: <https://arx.com.ua/partners-produkty/document/556/oferta-investytsiine-strakhuvannia-zhyttia-shchomisiachnyi-platizh-z-04012021> (дата звернення: 04.05.2026).

30. Шірінян А. А., Шірінян Л. В. Страховий ринок, ринок страхування і ринок страхових послуг: наукові погляди, нове розуміння і визначення. *Облік і фінанси*. 2024. № 1(103). С. 93-101

31. Цивільний кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 05.05.2026).

32. ARX Life. Накопичувальне страхування життя в Україні. URL: <https://arx.com.ua/produkty/invest-insurance> (дата звернення: 04.05.2026).

33. ARX Life. Родинне коло. URL: <https://arx.com.ua/produkty/rodyenne-kolo> (дата звернення: 04.05.2026).

34. ARX Life. Страхування життя та здоров'я в Україні. URL: <https://arx.com.ua/produkty/life> (дата звернення: 04.05.2026).

35. ARX. ARX та ARX Life у 2024 році: рекордні фінансові результати, лідерство на ринку та внесок у майбутнє України. URL: <https://arx.com.ua/blog/press/arx-rekordnye-finansovye-rezultaty> (дата звернення: 04.05.2026).

36. ARX. Добровільне страхування життя і здоров'я. URL: <https://arx.com.ua/produkty/personal-accident> (дата звернення: 04.05.2026).

37. ARX. Майже 1,8 млрд грн отримали клієнти ARX та ARX Life у 2024 році. URL: <https://arx.com.ua/blog/press/viplati-pidsumki> (дата звернення: 04.05.2026).

38. ARX. Публічна та фінансова інформація. URL: <https://arx.com.ua/publiczna-ta-finansova-informatsiya?tab=finansovi-zviti> (дата

звернення: 04.05.2026).

39. ARX. Страхова ARX №1 за фінансовим результатом, активами та капіталом у I півріччі 2025 року. URL: <https://arx.com.ua/blog/press/strahova-arx-1-za-klyuchovimi-pokaznikami-u-i-pivrichchi-2025-roci> (дата звернення: 04.05.2026).

40. ARX. Страхування під час війни. ARX Бронезахист. URL: <https://arx.com.ua/produkty/accident-insurance> (дата звернення: 04.05.2026).

41. ARX. Фінансові підсумки роботи ARX та ARX Life за 6 місяців 2025 року. URL: <https://arx.com.ua/blog/press/finansovi-pidsumki-roboti-arx-ta-arx-life-za-6-misyaciv-2025-roku> (дата звернення: 04.05.2026).

42. ARX. Фінансова опора в умовах війни: підсумки півріччя. URL: <https://arx.com.ua/blog/expert-opinion/finansova-opora-v-umovah-vijni-pidsumki-pivrichchya> (дата звернення: 04.05.2026).

43. ARX. Результати інвестиційної діяльності за 2024 рік. URL: <https://arx.com.ua/partners-produkty/document/1438/rezultati-invest-diyalnosti-2024> (дата звернення: 04.05.2026).

44. ARX та ARX Life у 2025: які виплати та страховий портфель. Delo.ua. URL: <https://delo.ua/news/straxovi-premiyi-arx-ta-arx-life-u-2025-roci-zrosli-na-32-a-viplati-na-18-458450/> (дата звернення: 04.05.2026).

45. ARX і ARX Life збільшили виплати клієнтам до 1,8 млрд грн у 2024 році. Ukraine Open for Business. URL: <https://open4business.com.ua/arx-i-arx-life-zbilshyly-vyplaty-kliiyentam-do-18-mlrd-grn-u-2024-roczy/> (дата звернення: 04.05.2026).

46. ARX збільшила збір премій на 14 %, виплат – на 28 %. Ukraine Open for Business. URL: <https://open4business.com.ua/sk-arx-zbilshyla-zbir-premij-na-14-vyplat-na-28/> (дата звернення: 04.05.2026).

47. American Council of Life Insurers. 2024 Life Insurers Fact Book. URL: <https://www.acli.com/about-the-industry/life-insurers-fact-book/2024-life-insurers-fact-book> (дата звернення: 04.05.2026).

48. Directive 2009/138/EC of the European Parliament and of the Council

of 25 November 2009 on the taking-up and pursuit of the business of Insurance and Reinsurance. EIOPA. URL: https://www.eiopa.europa.eu/rulebook/solvency-ii-single-rulebook/directive-1382009ec-solvency-ii-directive_en (дата звернення: 05.05.2026).

49. EIOPA. Consumer Trends Report 2024. URL: https://www.eiopa.europa.eu/publications/consumer-trends-report-2024_en (дата звернення: 04.05.2026).

50. EIOPA. Insurance statistics. URL: https://www.eiopa.europa.eu/tools-and-data/insurance-statistics_en (дата звернення: 04.05.2026).

51. Forinsurer. Рейтинг страхових компаній Life за валовими преміями за 2023 рік. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/23/12/1> (дата звернення: 04.05.2026).

52. Forinsurer. Рейтинг страхових компаній України за 12 місяців 2025 року. URL: <https://forinsurer.com/ratings/nonlife/25/12/1> (дата звернення: 04.05.2026).

53. Forinsurer. Страхові компанії ARX та ARX Life у 2025 році збільшили премії на 32 % до 6,1 млрд грн. URL: <https://forinsurer.com/news/26/01/14/45391> (дата звернення: 04.05.2026).

54. Forinsurer. Страхова компанія ARX збільшила премії за 1 півріччя 2025 року на 39,7 %. URL: <https://forinsurer.com/news/25/08/22/45094> (дата звернення: 04.05.2026).

55. Forinsurer. Обсяг премій ARX та ARX Life за 1 півріччя 2025 року зріс на 37 %. URL: <https://forinsurer.com/news/25/08/01/45019> (дата звернення: 04.05.2026).

56. Forinsurer. Страховий ринок України у 2025 році. Insurance TOP опублікував підсумки діяльності страховиків. URL: <https://forinsurer.com/news/26/04/10/45611> (дата звернення: 04.05.2026).

57. Insurance Europe. Annual Report 2024-2025. Closing protection gaps. URL: <https://reports.insuranceeurope.eu/annual-report-2024-2025/s/77/closing-protection-gaps> (дата звернення: 04.05.2026).

58. Insurance Europe. Annual Report 2023-2024. URL: <https://reports.insuranceeurope.eu/annual-report-2023-2024> (дата звернення: 04.05.2026).

59. Minfin. Рейтинг страхових компаній за валовими преміями станом на 31.12.2023. URL: <https://minfin.com.ua/ua/insurance/rating/premiums/2023-12-31/> (дата звернення: 04.05.2026).

60. Minfin. Рейтинг страхових компаній за валовими преміями станом на 31.12.2024. URL: <https://minfin.com.ua/ua/insurance/rating/premiums/2024-12-31/> (дата звернення: 04.05.2026).

61. OECD. Global Insurance Market Trends 2025. URL: https://www.oecd.org/content/dam/oecd/en/publications/reports/2025/12/global-insurance-market-trends-2025_e4869157/0d11ecf4-en.pdf (дата звернення: 04.05.2026).

62. OECD. Global Insurance Market Trends 2024. URL: https://www.oecd.org/en/publications/global-insurance-market-trends-2024_5b740371-en.html (дата звернення: 04.05.2026).

63. Swiss Re Institute. World insurance in 2025: a riskier, more fragmented world. Sigma. 2025. № 2. URL: <https://www.swissre.com/institute/research/sigma-research/sigma-2025-02-world-insurance-riskier-fragmented-world.html> (дата звернення: 04.05.2026).

64. Japan Institute of Life Insurance. Summary of Activities for FY2024. URL: https://www.jili.or.jp/files/about/2024_katsudo_Eng_all.pdf (дата звернення: 04.05.2026).

65. The Life Insurance Association of Japan. Life Insurance Fact Book 2024. URL: <https://www.seiho.or.jp/english/statistics/trend/pdf/2024.pdf> (дата звернення: 04.05.2026).

ДОДАТКИ

Додаток А

Фінансова звітність за 2023 рік
Загальна інформація про підприємство

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "АРКС ЛАЙФ"
Код ЄДРПОУ	35692536
Дата та час подачі звіту	14.05.2024 18:25:55
Керівник	Гавриленко Вячеслав Віталійович
Головний бухгалтер	Груба Інна Іванівна
Вид економічної діяльності	65.11 Страхування життя
Телефон	4967286
КАТОТТГ	UA800000000000719633
Середня кількість працівників	25

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2023 року

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	5441	7233
Первісна вартість	1001	6223	8632
Накопичена амортизація	1002	782	1399
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	303	859
Первісна вартість	1011	1899	1705
Знос	1012	1596	846
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	36117	108974
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	0	143
Відстрочені податкові активи	1045	3158	916
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	0	-
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	45019	118125
II. Оборотні активи			

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Запаси	1100	16	16
Виробничі запаси	1101	16	16
Незавершене виробництво	1102	0	-
Готова продукція	1103	0	-
Товари	1104	0	-
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	18	6
З бюджетом	1135	0	1
У тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	638	398
Поточні фінансові інвестиції	1160	108830	126942
Гроші та їх еквіваленти	1165	66205	39454
Готівка	1166	0	-
Рахунки в банках	1167	66205	39454
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	-	185
у тому числі:			
Резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
Резервах збитків або резервах належних виплат	1182	-	-
Резервах незароблених премій	1183	0	-
Інших страхових резервах	1184	0	185
Інші оборотні активи	1190	0	-
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	175707	167002
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	220726	285127

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29300	29300
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
Емісійний дохід	1411	0	-
Накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	116473	182473

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	145773	211773
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	165	528
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
Благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	63126	59073
у тому числі:			
Резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
Резерв збитків або резерв належних виплат	1532	-	-
Резерв незароблених премій	1533	0	-
Інші страхові резерви	1534	63126	59073
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	63291	59601
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
Товари, роботи, послуги	1615	718	290
Розрахунками з бюджетом	1620	158	3005
У тому числі з податку на прибуток	1621	89	2998
Розрахунками зі страхування	1625	81	3
Розрахунками з оплати праці	1630	324	31
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	204	169
Поточні забезпечення	1660	9995	10057
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	182	198
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і"	1695	11662	13753

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
забезпечення"			
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	220726	285127

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2023 рік

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	0
Чисті зароблені страхові премії	2010	322543	307138
Премії підписані, валова сума	2011	-	-
Премії, передані у перестраховування	2012	-	-
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	-
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	0
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	58810	59506
Валовий:			
Прибуток	2090	263733	247632
Збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	-
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	-
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	-
Інші операційні доходи	2120	99	1954
у тому числі:			
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	-	0
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	-	-
Витрати на збут	2150	186732	200450
Інші операційні витрати	2180	31339	31447
у тому числі:			
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	45761	17689
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	32610	18324
Інші доходи	2240	11619	17797
у тому числі:			
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	4952	2233
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	3419	19071
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	81619	32506
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15619	-5361
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	66000	27145
Збиток	2355	-	-
Сукупний дохід			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	66000	27145
Елементи операційних витрат			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Матеріальні затрати	2500	83	30
Витрати на оплату праці	2505	20100	16757
Відрахування на соціальні заходи	2510	3578	3266
Амортизація	2515	765	782
Інші операційні витрати	2520	252355	270568
Разом	2550	276881	291403
Розрахунок показників прибутковості акцій			

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2023 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	-	0
Повернення податків і зборів	3005	-	0
У тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	0
Надходження від повернення авансів	3020	-	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	5500	4397
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	305457	265475
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	645	48
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	-11158	-12178
Праці	3105	-15840	-12910
Відрахувань на соціальні заходи	3110	-3802	-3154
Зобов'язань з податків і зборів	3115	-22563	-21271
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	-18330	-18009
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	0	-3
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	-4233	-3258
Витрачання на оплату авансів	3135	-	0
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	-	0
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	-	0
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-225986	-205050
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	0

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Інші витрачання	3190	-8	-5
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	32245	15352
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
Фінансових інвестицій	3200	104379	52598
Необоротних активів	3205	-	0
Відсотків	3215	23547	16521
Дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	60000	40272
Витрачання на придбання:			
Фінансових інвестицій	3255	-168576	-61528
Необоротних активів	3260	-2472	-4167
Виплати за деривативами	3270	-	0
Витрачання на надання позик	3275	-150	-
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	0
Інші платежі	3290	-75616	-20000
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	-58888	23696
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	-	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	0
Погашення позик	3350	-	0
Сплату дивідендів	3355	-	0
Витрачання на сплату відсотків	3360	-	0
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	0	-207
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	0
Інші платежі	3390	-	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	0	-207
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	-26643	38841
Залишок коштів на початок року	3405	66205	25677
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	-108	1687

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Залишок коштів на кінець року	3415	39454	66205

Додаток Б

Фінансова звітність за 2024 рік
Загальна інформація про підприємство

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "АРКС ЛАЙФ"
Код ЄДРПОУ	35692536
Дата та час подачі звіту	24.04.2025 15:43:47
Керівник	Гавриленко Вячеслав Віталійович
Головний бухгалтер	Груба Інна Іванівна
Вид економічної діяльності	65.11 Страхування життя
Телефон	4967286
КАТОТТГ	UA800000000000719633
Середня кількість працівників	23

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2024 року

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	7233	7534
Первісна вартість	1001	8632	9858
Накопичена амортизація	1002	1399	2324
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	859	604
Первісна вартість	1011	1705	1744
Знос	1012	846	1140
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	108974	108026
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	143	106
Відстрочені податкові активи	1045	916	857
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	27	39
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	118152	117166
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	16	16
Виробничі запаси	1101	16	16
Незавершене виробництво	1102	0	-
Готова продукція	1103	0	-

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Товари	1104	0	-
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	6	84
З бюджетом	1135	1	14
У тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	398	114
Поточні фінансові інвестиції	1160	126942	141672
Гроші та їх еквіваленти	1165	39454	115963
Готівка	1166	0	-
Рахунки в банках	1167	39454	115963
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	0
у тому числі:			
Резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
Резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
Резервах незароблених премій	1183	0	-
Інших страхових резервах	1184	0	0
Інші оборотні активи	1190	158	105
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	166975	257968
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	285127	375134

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	29300	80300
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
Емісійний дохід	1411	0	-
Накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	182473	198499
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Інші резерви	1435	0	-
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	211773	278799

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	18231	21480
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
Благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі:			
Резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
Резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
Резерв незароблених премій	1533	0	-
Інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	18231	21480
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
Товари, роботи, послуги	1615	290	1088
Розрахунками з бюджетом	1620	3005	1734
У тому числі з податку на прибуток	1621	2998	1734
Розрахунками зі страхування	1625	3	0
Розрахунками з оплати праці	1630	31	0
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	169	0
Поточні забезпечення	1660	10057	9029
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	41568	63004
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	55123	74855
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	1700	0	-

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	285127	375134

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2024 рік

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	0	0
Чисті зароблені страхові премії	2010	328439	322543
Премії підписані, валова сума	2011	-	0
Премії, передані у перестраховування	2012	-	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	0
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	67330	60022
Валовий:			
Прибуток	2090	261109	262521
Збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	8070	8856
у тому числі:			
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	2193	6354
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	-	0
Витрати на збут	2150	183611	186732
Інші операційні витрати	2180	41774	31236
у тому числі:			
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	-	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	43794	53409
Збиток	2195	-	-

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	43237	33168
Інші доходи	2240	0	0
у тому числі:			
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	4514	4958
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	0	0
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	82517	81619
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15491	-15619
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	67026	66000
Збиток	2355	-	-
Сукупний дохід			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	67026	66000
Елементи операційних витрат			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Матеріальні затрати	2500	137	83
Витрати на оплату праці	2505	22543	20100
Відрахування на соціальні заходи	2510	4190	3578
Амортизація	2515	1235	765
Інші операційні витрати	2520	264610	253464
Разом	2550	292715	277990
Розрахунок показників прибутковості акцій			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-
Скоригована середньорічна кількість простих	2605	-	-

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
акцій			
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2024 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	-	0
Повернення податків і зборів	3005	-	0
У тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	0
Надходження від повернення авансів	3020	-	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	6152	5500
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	325257	305457
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	505	645
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	-17688	-10941
Праці	3105	-18610	-15840
Відрахувань на соціальні заходи	3110	-4303	-3802
Зобов'язань з податків і зборів	3115	-31229	-22563
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	-26357	-18330
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	-	0
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	-4872	-4233
Витрачання на оплату авансів	3135	-	0
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	-	0
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	-	0
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-213095	-225986
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	0

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Інші витрачання	3190	-209	-8
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	46780	32462
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
Фінансових інвестицій	3200	111322	104379
Необоротних активів	3205	-	0
Відсотків	3215	32587	23547
Дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	59804	60000
Витрачання на придбання:			
Фінансових інвестицій	3255	-107398	-168576
Необоротних активів	3260	-1311	-2472
Виплати за деривативами	3270	-	0
Витрачання на надання позик	3275	-105	-150
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	0
Інші платежі	3290	-65313	-75616
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	29586	-58888
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	-	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	0
Погашення позик	3350	-	0
Сплату дивідендів	3355	-	0
Витрачання на сплату відсотків	3360	-	0
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	-210	-217
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	0
Інші платежі	3390	-	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-210	-217
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	76156	-26643
Залишок коштів на початок року	3405	39454	66205
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	353	-108

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Залишок коштів на кінець року	3415	115963	39454

Додаток В

Фінансова звітність за 2025 рік
Загальна інформація про підприємство

Підприємство	ТОВАРИСТВО З ДОДАТКОВОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "АРКС ЛАЙФ"
Код ЄДРПОУ	35692536
Дата та час подачі звіту	21.04.2026 15:11:46
Керівник	Гавриленко Вячеслав Віталійович
Головний бухгалтер	Груба Інна Іванівна
Вид економічної діяльності	65.11 Страхування життя
Телефон	4967286
КАТОТТГ	UA800000000000719633
Середня кількість працівників	24

Баланс (Форма № 1) станом на 31.12.2025 року

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	7534	7534
Первісна вартість	1001	9858	11160
Накопичена амортизація	1002	2324	3626
Незавершені капітальні інвестиції	1005	0	-
Основні засоби	1010	604	777
Первісна вартість	1011	1744	2146
Знос	1012	1140	1369
Інвестиційна нерухомість	1015	0	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	0	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	0	-
Довгострокові біологічні активи	1020	0	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	0	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	0	-
Довгострокові фінансові інвестиції:			
Які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	0	-
Інші фінансові інвестиції	1035	108026	52622
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	106	140
Відстрочені податкові активи	1045	857	854
Гудвіл	1050	0	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	0	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	0	-
Інші необоротні активи	1090	39	0
Усього за розділом I "Необоротні активи"	1095	117166	61927
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	16	16
Виробничі запаси	1101	16	16
Незавершене виробництво	1102	0	-

Актив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Готова продукція	1103	0	-
Товари	1104	0	-
Поточні біологічні активи	1110	0	-
Депозити перестрахування	1115	0	-
Векселі одержані	1120	0	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками:			
За виданими авансами	1130	84	191
З бюджетом	1135	14	17
У тому числі з податку на прибуток	1136	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	0	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	114	898
Поточні фінансові інвестиції	1160	141672	198122
Гроші та їх еквіваленти	1165	115963	163615
Готівка	1166	0	-
Рахунки в банках	1167	115963	163615
Витрати майбутніх періодів	1170	0	-
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	0	-
у тому числі:			
Резервах довгострокових зобов'язань	1181	0	-
Резервах збитків або резервах належних виплат	1182	0	-
Резервах незароблених премій	1183	0	-
Інших страхових резервах	1184	0	-
Інші оборотні активи	1190	105	0
Усього за розділом II "Оборотні активи"	1195	257968	362859
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	1200	0	-
Баланс (Усього активів)	1300	375134	424786

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	80300	80300
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	0	-
Капітал у дооцінках	1405	0	-
Додатковий капітал	1410	0	-
Емісійний дохід	1411	0	-
Накопичені курсові різниці	1412	0	-
Резервний капітал	1415	0	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	198499	268787
Неоплачений капітал	1425	0	-
Вилучений капітал	1430	0	-
Інші резерви	1435	0	-

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
Усього за розділом I "Власний капітал"	1495	278799	349087
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	0	-
Пенсійні зобов'язання	1505	0	-
Довгострокові кредити банків	1510	0	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	21480	4523
Довгострокові забезпечення	1520	0	-
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	0	-
Цільове фінансування	1525	0	-
Благодійна допомога	1526	0	-
Страхові резерви	1530	0	-
у тому числі:			
Резерв довгострокових зобов'язань	1531	0	-
Резерв збитків або резерв належних виплат	1532	0	-
Резерв незароблених премій	1533	0	-
Інші страхові резерви	1534	0	-
Інвестиційні контракти	1535	0	-
Призовий фонд	1540	0	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	0	-
Усього за розділом II "Довгострокові зобов'язання і забезпечення"	1595	21480	4523
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	0	-
Векселі видані	1605	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за:			
Довгостроковими зобов'язаннями	1610	0	-
Товари, роботи, послуги	1615	1088	1335
Розрахунками з бюджетом	1620	1734	3352
У тому числі з податку на прибуток	1621	1734	3347
Розрахунками зі страхування	1625	0	68
Розрахунками з оплати праці	1630	0	18
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	0	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	0	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	0	-
Поточні забезпечення	1660	9029	7996
Доходи майбутніх періодів	1665	0	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	0	-
Інші поточні зобов'язання	1690	63004	58407
Усього за розділом III "Поточні зобов'язання і забезпечення"	1695	74855	71176
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та	1700	0	-

Пасив	Код	На початок року, тис.грн	На кінець року, тис.грн
групами вибуття			
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	1800	0	-
Баланс (Усього пасивів)	1900	375134	424786

Звіт про фінансові результати (Форма № 2) за 2025 рік

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	0	0
Чисті зароблені страхові премії	2010	321729	328439
Премії підписані, валова сума	2011	-	0
Премії, передані у перестраховування	2012	-	0
Зміна резерву незароблених премій, валова сума	2013	-	0
Зміна частки перестраховиків у резерві незароблених	2014	-	0
Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)	2050	-	0
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	2070	59375	67330
Валовий:			
Прибуток	2090	262354	261109
Збиток	2095	-	-
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	2105	-	0
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	2110	-	0
Зміна інших страхових резервів, валова сума	2111	-	0
Зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	2112	-	0
Інші операційні доходи	2120	290	8070
у тому числі:			
Дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2121	0	2193
Дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2122	-	0
Дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	2123	-	0
Адміністративні витрати	2130	-	0
Витрати на збут	2150	176286	183611
Інші операційні витрати	2180	45485	41774
у тому числі:			
Витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	2181	2978	0
Витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	2182	-	0
Фінансовий результат від операційної діяльності:			
Прибуток	2190	40873	43794

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Збиток	2195	-	-
Дохід від участі в капіталі	2200	-	0
Інші фінансові доходи	2220	48330	43237
Інші доходи	2240	0	0
у тому числі:			
Дохід від благодійної допомоги	2241	-	0
Фінансові витрати	2250	3677	4514
Втрати від участі в капіталі	2255	-	0
Інші витрати	2270	0	-
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	2275	-	0
Фінансовий результат до оподаткування:			
Прибуток	2290	85526	82517
Збиток	2295	-	-
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	-15238	-15491
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	0
Чистий фінансовий результат:			
Прибуток	2350	70288	67026
Збиток	2355	-	-
Сукупний дохід			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	0
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	0
Накопичені курсові різниці	2410	-	0
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	0
Інший сукупний дохід	2445	-	0
Інший сукупний дохід до оподаткування	2450	0	0
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	0
Інший сукупний дохід після оподаткування	2460	0	0
Сукупний дохід	2465	70288	67026
Елементи операційних витрат			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Матеріальні затрати	2500	162	137
Витрати на оплату праці	2505	25650	22543
Відрахування на соціальні заходи	2510	4966	4190
Амортизація	2515	1613	1235
Інші операційні витрати	2520	248755	264610
Разом	2550	281146	292715
Розрахунок показників прибутковості акцій			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Середньорічна кількість простих акцій	2600	-	-

Фінансові результати			
Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Скоригована середньорічна кількість простих акцій	2605	-	-
Чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2610	-	-
Скоригований чистий прибуток (збиток) на одну просту акцію	2615	-	-
Дивіденди на одну просту акцію	2650	-	0

Звіт про рух грошових коштів (Форма № 3) за 2025 рік

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
I. Рух коштів у результаті операційної діяльності			
Надходження від:			
Реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	3000	-	0
Повернення податків і зборів	3005	-	0
У тому числі податку на додану вартість	3006	-	0
Цільового фінансування	3010	-	0
Надходження від отримання субсидій, дотацій	3011	-	0
Надходження авансів від покупців і замовників	3015	-	0
Надходження від повернення авансів	3020	-	0
Надходження від відсотків за залишками коштів на поточних рахунках	3025	12469	6152
Надходження від боржників неустойки (штрафів, пені)	3035	-	0
Надходження від операційної оренди	3040	-	0
Надходження від отримання роялті, авторських винагород	3045	-	0
Надходження від страхових премій	3050	319887	325257
Надходження фінансових установ від повернення позик	3055	-	0
Інші надходження	3095	203	505
Витрачання на оплату:			
Товарів (робіт, послуг)	3100	-17736	-17688
Праці	3105	-19186	-18610
Відрахувань на соціальні заходи	3110	-5132	-4303
Зобов'язань з податків і зборів	3115	-29710	-31229
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на прибуток	3116	-23357	-26357
Витрачання на оплату зобов'язань з податку на додану вартість	3117	-	0
Витрачання на оплату зобов'язань з інших податків і зборів	3118	-6353	-4872
Витрачання на оплату авансів	3135	-	0
Витрачання на оплату повернення авансів	3140	-	0
Витрачання на оплату цільових внесків	3145	-	0
Витрачання на оплату зобов'язань за страховими контрактами	3150	-243246	-213095
Витрачання фінансових установ на надання позик	3155	-	0

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Інші витрачання	3190	-1089	-209
Чистий рух коштів від операційної діяльності	3195	16460	46780
II. Рух коштів у результаті інвестиційної діяльності			
Надходження від реалізації:			
Фінансових інвестицій	3200	109899	111322
Необоротних активів	3205	-	0
Відсотків	3215	38988	32587
Дивідендів	3220	-	0
Надходження від деривативів	3225	-	0
Надходження від погашення позик	3230	-	0
Надходження від вибуття дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3235	-	0
Інші надходження	3250	71060	59804
Витрачання на придбання:			
Фінансових інвестицій	3255	-112868	-107398
Необоротних активів	3260	-1371	-1311
Виплати за деривативами	3270	-	0
Витрачання на надання позик	3275	-	-105
Витрачання на придбання дочірнього підприємства та іншої господарської одиниці	3280	-	0
Інші платежі	3290	-74842	-65313
Чистий рух коштів від інвестиційної діяльності	3295	30866	29586
III. Рух коштів у результаті фінансової діяльності			
Надходження від:			
Власного капіталу	3300	-	0
Отримання позик	3305	-	0
Надходження від продажу частки в дочірньому підприємстві	3310	-	0
Інші надходження	3340	-	0
Витрачання на:			
Викуп власних акцій	3345	-	0
Погашення позик	3350	-	0
Сплату дивідендів	3355	-	0
Витрачання на сплату відсотків	3360	-	0
Витрачання на сплату заборгованості з фінансової оренди	3365	-268	-210
Витрачання на придбання частки в дочірньому підприємстві	3370	-	0
Витрачання на виплати неконтрольованим часткам у дочірніх підприємствах	3375	-	0
Інші платежі	3390	-	0
Чистий рух коштів від фінансової діяльності	3395	-268	-210
Чистий рух грошових коштів за звітний період	3400	47058	76156
Залишок коштів на початок року	3405	115963	39454
Вплив зміни валютних курсів на залишок коштів	3410	594	353

Стаття	Код	За поточний рік, тис.грн	За попередній рік, тис.грн
Залишок коштів на кінець року	3415	163615	115963