



Vol. 1 No. 2 (2023)

Available since: 2023

Published: 2 times a year

Founders: State University of Economics and Technology

ISSN: 3041-1246

E-mail: ete@duet.edu.ua Journal homepage: <https://ete.org.ua>

JEL: G220; G300; G140; G010

DOI: 10.62911/ete.2023.01.02.03

Business performance management of domestic insurance companies in military conflict


Citation:

Suprun, N., Petrishyna, T., Smyrna, O. Sadovenko, M. & Yatsenko, N. (2023). Business performance management of domestic insurance companies in military conflict. Scientific and practical journal "Economics and technical engineering", 1(2), 33–47. <https://doi.org/10.62911/ete.2023.01.02.03>

Nataliia Suprun

PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine


e-mail: suprun_nv@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0001-5805-6339

Tetiana Petrishyna

Assoc. Prof., PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine


e-mail: petrishyna_to@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0002-7772-5793

Olha Smyrna

PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine

e-mail: smyrna_ov@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0001-9463-0991

Maryna Sadovenko

Assoc. Prof., PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine

e-mail: sadovenko_mm@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0002-3599-8339

Nataliia Yatsenko

Master's student, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine

e-mail: natalya.yatsenko77@gmail.com

Abstract. The article examines the factors contributing to the efficiency of participants in Ukraine's insurance market amidst the backdrop of war. Differences in the functioning of banking and insurance systems during wartime are examined. The paper identifies the key factors that impede the operations of Ukrainian insurers and directly impact their effectiveness. It is noted that issues stemming from the war have led to a reduction in the number of market participants, and this trend continues. The analysis showed that the majority of leading insurance companies in the Ukrainian insurance market managed to overcome the initial adverse effects of the war and reestablish profitable operations by the end of 2022. The experience gained during the COVID-19 pandemic aided insurers in maintaining control and preserving their client base in unoccupied territories. Calculations based on reported data from well-known insurance companies indicate that acceptable return on equity indicators were achieved by the end of 2022, primarily due to the use of financial leverage (considering the specific nature of insurance). However, the high level of inflation in the country during 2022 hindered insurers from attaining a satisfactory rate of return on their assets, thus constraining their overall effectiveness. Stabilization and gradual market growth in 2023, coupled with official forecasts of reduced inflation in 2024-2025, provide grounds for optimism regarding the attainment of the necessary operational and financial efficiency in the upcoming years. The research demonstrates the efficacy of anti-crisis measures while also shedding light on their limitations in terms of future success. To achieve strategic transformations and ensure effective long-term operation, enterprises must increase capitalization through external investments, develop and implement new insurance services aligned with contemporary needs, design, deepen, and execute digital transformation programs for the insurance sector, refine investment policies, and collaborate with industry associations to work towards the elimination of discriminatory tax legislation.

Keywords: performance management, insurance premiums, insurance reserves, reinsurance, capitalization, profitability, assets, equity, financial leverage, tax reform

Received: 10/09/2023

Accepted: 15/11/2023




JEL: G220; G300; G140; G010

Business performance management of domestic insurance companies in military conflict

Nataliia Suprun

PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine


e-mail: suprun_nv@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0001-5805-6339

Tetiana Petrishyna

Assoc. Prof., PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine


e-mail: petrishina_to@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0002-7772-5793

Olha Smyrna

PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine


e-mail: smyrna_ov@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0001-9463-0991

Maryna Sadovenko

Assoc. Prof., PhD, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine

e-mail: sadovenko_mm@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0002-3599-8339

Nataliia Yatsenko

Master's student, State University of Economics and Technology, Kryvyi Rih, Ukraine

e-mail: natalya.yatsenko77@gmail.com

Abstract. The article examines the factors contributing to the efficiency of participants in Ukraine's insurance market amidst the backdrop of war. Differences in the functioning of banking and insurance systems during wartime are examined. The paper identifies the key factors that impede the operations of Ukrainian insurers and directly impact their effectiveness. It is noted that issues stemming from the war have led to a reduction in the number of market participants, and this trend continues. The analysis showed that the majority of leading insurance companies in the Ukrainian insurance market managed to overcome the initial adverse effects of the war and reestablish profitable operations by the end of 2022. The experience gained during the COVID-19 pandemic aided insurers in maintaining control and preserving their client base in unoccupied territories. Calculations based on reported data from well-known insurance companies indicate that acceptable return on equity indicators were achieved by the end of 2022, primarily due to the use of financial leverage (considering the specific nature of insurance). However, the high level of inflation in the country during 2022 hindered insurers from attaining a satisfactory rate of return on their assets, thus constraining their overall effectiveness. Stabilization and gradual market growth in 2023, coupled with official forecasts of reduced inflation in 2024-2025, provide grounds for optimism regarding the attainment of the necessary operational and financial efficiency in the upcoming years. The research demonstrates the efficacy of anti-crisis measures while also shedding light on their limitations in terms of future success. To achieve strategic transformations and ensure effective long-term operation, enterprises must increase capitalization through external investments, develop and implement new insurance services aligned with contemporary needs, design, deepen, and execute digital transformation programs for the insurance sector, refine investment policies, and collaborate with industry associations to work towards the elimination of discriminatory tax legislation.


Keywords: performance management, insurance premiums, insurance reserves, reinsurance, capitalization, profitability, assets, equity, financial leverage, tax reform.

Управління ефективністю діяльності вітчизняних страхових компаній в умовах військового стану

Наталія Супрун

к. е. н., Державний університет економіки і технологій, Кривий Ріг, Україна


e-mail: suprun_nv@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0001-5805-6339

Тетяна Петрішина

к. е. н., доцент, Державний університет економіки і технологій, Кривий Ріг, Україна


e-mail: petrishina_to@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0002-7772-5793

Ольга Смирна

к. е. н., Державний університет економіки і технологій, Кривий Ріг, Україна


e-mail: smyrna_ov@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0001-9463-0991

Марина Садовенко

к. е. н., доцент, Державний університет економіки і технологій, Кривий Ріг, Україна

e-mail: sadovenko_mm@duet.edu.ua

 ORCID iD: 0000-0002-3599-8339

Наталія Яценко

студентка магістратури, Державний університет економіки і технологій, Кривий Ріг, Україна

e-mail: natalya.yatsenko77@gmail.com

Анотація. У статті аналізуються фактори забезпечення ефективності діяльності учасників страхового ринку України під час війни. Розглянуто відмінності функціонування під час війни банківської і страхової систем. У статті визначено основні чинники, які перешкоджають роботі українських страховиків та впливають на ефективність їх діяльності. Констатовано, що проблеми, викликані війною, призвели до зменшення кількості учасників ринку. Проведений аналіз показав, що більшість страхових компаній, які належать до лідерів страхового ринку України, змогли впоратися з першими негативними проявами спричиненими війною і налагодити прибуткову діяльність вже за результатами 2022 року. Досвід роботи, отриманий під час пандемії COVID-19, допоміг страховикам утримати ситуацію під контролем і у значній мірі зберегти клієнтську базу на неокупованих територіях. Проведені обчислення показали, що за підсумками 2022 року досягнуто прийнятні показники рентабельності власного капіталу за рахунок використання ефекту фінансового левереджу. Високий рівень інфляції в країні у 2022 році не дав можливості страховикам вийти на достатній показник рентабельності активів, отже, їх ефективність має обмежений формат. Стабілізація і поступове зростання ринку у 2023 році разом з офіційними прогнозами щодо зменшення інфляції у 2024-2025 роках дозволяє робити припущення щодо досягнення необхідної операційної і фінансової ефективності у найближчі роки. Проведене дослідження показало ефективність проведених антикризових заходів, але і їх обмеженість щодо отримання успіху у майбутньому. Для досягнення стратегічних змін і ефективної роботи страховикам необхідно вживати ряд заходів, пов'язаних з розробкою та впровадженням нових актуальні на сьогодні страхових послуг; програм цифрової трансформації страхового бізнесу.

Ключові слова: управління ефективністю, страхові премії, страхові резерви, перестраховування, капіталізація, рентабельність; активи, власний капітал, фінансовий леверидж, податкове навантаження.

Вступ (Introduction)

24 лютого 2022 року росія почала нічим не виправдану, надзвичайно жорстоку війну проти України. Із 24 лютого 2022 року в Україні було запроваджено воєнний стан і загальну мобілізацію на 90 днів, які з того моменту були продовжені вже 6 разів. Широкомасштабна війна призвела до надзвичайних людських втрат і завдала серйозних збитків економіці країни. Постраждали усі галузі, але секторально глибина втрат була різною. У фінансовому секторі економіки найбільше постраждав страховий ринок. В умовах різкого падіння попиту на страхові послуги страховики опинилися у ситуації, коли функціонування компанії залежить від максимально ефективного використання усіх наявних у компанії ресурсів. Страхові компанії є фінансовими установами, які формують страховий захист шляхом перерозподілу грошових потоків. Специфіка їх діяльності і її вплив на грошові потоки широко досліджені і описані у спеціальній літературі. У ХХІ сторіччі страховий бізнес переживає трансформацію, що супроводжується появою нових страхових послуг, удосконаленням каналів їх реалізації, формуванням послуг відділеного доступу. Діяльність страхових компаній в умовах війни, налагодження ефективної роботи страхового бізнесу з врахуванням катастрофічного падіння у реальній економіці потребує дослідження з використанням практичних даних найбільш активних учасників ринку. Ті страхові компанії, які здатні ефективно працювати в умовах військового стану, безумовно будуть лідерами страхового ринку і у повоєнний час, а використані ними методи антикризового фінансового управління та управління ефективністю тривалий час будуть актуальними для вивчення і поширення.

Матеріали та методи (Materials and Methods)

При написанні статті використовувалися матеріали з відкритих джерел, зокрема, офіційного сайту Національного банку України та електронного видання Forinsurer, що на постійній основі формує рейтингові оцінки учасників страхового ринку. Теорія дослідження побудована на традиційних постулатах фінансового менеджменту з врахуванням специфіки страхового бізнесу. Для аналізу проблеми, формування власного бачення ситуації використовувалися загальнонаукові методи пізнання: системного підходу при дослідженні сутності і складових процесу управління ефективністю страхових компаній; порівняння, групування, аналізу і синтезу при дослідженні факторів, що впливали на ефективність діяльності страховиків під час широкомасштабного військового вторгнення; логічного узагальнення під час формування висновків про ефективну діяльність страховиків у подальших періодах.

Результати (Results)

Фінансово-економічна система України функціонує у стресових умовах від початку війни і до сьогодні. При цьому падіння основних фінансових показників спостерігається практично в усіх галузях, але є суттєві відмінності залежно власне від видів економічної діяльності. У фінансовому секторі найкраще витримав кризу банківський сектор. За даними НБУ, у 2022 році платоспроможні банки отримали 24,7 млрд. грн. чистого прибутку проти 77,4 млрд. грн. у 2021 році. Рентабельність капіталу сектору становила 10,9% порівняно з 35,1% рік тому (The banking sector, 2022).

Є дві основні причини, що забезпечили прибуткову роботу банківського сектору під час війни. Перша (об'єктивна) – попит на банківські послуги є достатньо нееластичним. Суб'єкти підприємництва, організації та установи мають тримати гроші на банківських рахунках відповідно до законодавства. Громадяни усе більше використовують розрахунково-платіжні банківські сервіси. Це дає можливість отримувати дохід від банківської комісії навіть під час найбільшої за усі роки незалежності системної кризи економіки, що компенсує банкам

зменшення кредитної активності. Друга причина є суб'єктивною. З 2008 року економіка України неодноразово опинялася у кризовому стані, що позначалося і на банківській системі. Удосконалювався банківський антикризовий менеджмент і методи нагляду та регулювання. На момент початку широкомасштабного вторгнення на ринку залишалися платоспроможні банки з відпрацьованими системами антикризового фінансового управління, що дотримувалися високих планок нормативів платоспроможності і достатності капіталу. Ліквідність банківської системи після банківської кризи 2014-2016 років на момент вторгнення також була високою. У 2022 році з ринку пішли усього 4 банки, в той час як у 2014-2016 роках – 82.

Зовсім іншою була ситуація у страховому секторі. Попит на страхові послуги за окремими винятками (страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів) є надзвичайно еластичним. При погіршенні платоспроможності юридичні і фізичні особи схильні зменшити витрати на страхування або взагалі відмовитися від страхових послуг.

За даними НБУ, у 2022 році обсяги премій зі страхування життя зменшилися на 17%, а ризикового страхування – на 21%. Певна стабілізація у сегменті страхування життя мала місце у останньому кварталі 2022 року (зростання валових страхових премій на 9%), а у сегменті ризикового страхування продовжувалося падіння (зменшення валових страхових премій на 8%). За 2022 рік з ринку пішла 1 компанія зі страхування життя та 26 ризикових страхових компаній (Overview of the non-banking financial sector, 2022).

Під час другого року війни страховий ринок України почав відновлюватися повільними темпами. Страхові премії за ризиковим страхуванням склали 8,9 млрд. грн., що більше ніж у I кварталі 2022 року на 7,2%. Але цей показник все ще нижче ніж у довоєнному I кварталі 2021 року (-16,1%). Відновлення не має під собою якісної основи, оскільки зростання показали традиційні види страхування: КАСКО (+ 365 млн. грн.), ОСЦПВ (+ 320 млн. грн.) та Зелена картка (+ 301 млн. грн.). Разом з ДМС на ці види страхування у першому кварталі припадало 79,4% ринку. Таке зростання здебільшого має під собою інфляційну основу. Зараз немає підстав сподіватися на якісне відновлення ринку. За підсумками першого півріччя 2023 року, ситуація дещо покращилася. Надходження страхових премій збільшилися з 17,8 млрд. грн. до 21,36 млрд. грн. (практично на 20%).

З 2008 року страхові компанії перебувають у стадії перманентної кризи. До 2008 року (з початку 2000-х років) страховий ринок переживав часи піднесення. На ринок вийшли іноземні стратегічні інвестори Aegon, AXA, UNIQA, PZU інші. Були інвестори і з російської федерації, які зайняли значну нішу на ринку (Альфа, ИНГО, Росгосстрах). З відомих причин росіяни більше не присутні на українському страховому ринку.

В 2000-х роках інвестори фактично боролися за присутність та експансію на українському страховому ринку, оскільки вважали його дуже перспективним. Поширеною була схема – придбання української страхової компанії, ребрендинг, інвестування коштів у розвиток. При цьому питання ефективності відходило на другий план. Головним у конкурентній боротьбі було збільшення присутності в усіх регіонах країни, а КРІ вимірювалося кількістю філій і представництв. Загальна кількість страховиків того періоду перевищувала 450 – страховий бізнес вважався дуже інвестиційно привабливим.

Вперше питання ефективності було порушене після початку фінансової кризи у 2008-2009 роках. Інвестиції у розвиток припинилися миттєво. Після 2008 року на ринку не було емісії простих акцій.

Проблеми забезпечення ефективної діяльності страхових компаній проявлялися під час глобальної фінансової кризи, початку війни росії проти України у 2014 році, упродовж пандемії COVID-19, і зараз – під час справжньої широкомасштабної війни. Найбільше страховий ринок постраждав у 2014-2016 роках. Страхові компанії, які отримали досвід антикризового фінансового управління у ті часи, краще перенесли кризу пов'язану з пандемією COVID-19 та широкомасштабним вторгненням росії до України у 2022 році. Через кризові прояви триває процес зменшення кількості страхових компаній (табл. 1).

Таблиця 1. Кількість страхових компаній у 2017-2022 роки

Кількість страхових компаній	Станом на 31.12.2017	Станом на 31.12.2018	Станом на 31.12.2019	Станом на 31.12.2020	Станом на 31.12.2021	Станом на 31.12.2022
Загальна кількість	294	281	233	210	155	128
в т. ч. СК «non-life»	261	251	210	190	142	116
в т. ч. СК «life»	33	30	23	20	13	12

Джерело: сформовано авторами за даними Національного банку України

Так, у 2022 році кількість страховиків зменшилася на 27 компаній (26 ризикових компаній і 1 компанія зі страхування життя). У 2023 році процес зменшення кількості страхових компаній тривав. На кінець серпня 2023 року на ринку залишилося 109 страхових компаній, з яких 99 компаній у секторі ризикового страхування, і 11 компаній зі страхування життя. Національним банком України у першому півріччі 2023 року з держреєстру було виключено 13 страхових компаній, у т. ч. 7 страховиків у 2 кварталі 2023 року (The insurance market of Ukraine, 2023). Лише у першій половині вересня 2023 року припинили свою діяльність три страхові компанії. Процес зменшення кількості страхових компаній напевне триватиме і надалі, оскільки дрібні страхові компанії не можуть забезпечити ані належного рівня платоспроможності діяльності, ані її ефективності.

Окрім надзвичайно еластичного попиту на страхові послуги є ще ряд факторів, якими можна пояснити такі суттєві втрати на страховому ринку. В Україні фінансовий ринок є надзвичайно неструктурованим і фактично монополізований банками. На кінець 2022 року в Україні налічувалося 2076 фінансових установ, з яких 71 комерційні банки. Але на банки приходиться до 97% фінансових послуг за обсягами. Отже, практично не працюють інвестиційні компанії, венчурне фінансування, інші фондові установи і компанії зі страхування життя. Усі вільні грошові потоки стікаються до банків. Громадяни і бізнес не мають інших альтернатив, окрім накопичувати гроші у банках. Страхові компанії не мають можливостей сформувати збалансований інвестиційний портфель (зараз у них є два напрямки інвестування – банківські депозити і державні цінні папери) або отримати доходність від інвестицій вищу за ставку банківських депозитів. Особливо сильно це б'є по компаніям зі страхування життя.

Послуга накопичувального страхування життя має спільний з банківським депозитом елемент – інвестиційний відсоток. Для залучення клієнтів компаніям зі страхування життя необхідно пропонувати відсоток принаймні наближений до банківського. Для цього необхідно мати можливість інвестувати у фінансові активи, які дають більший відсоток, ніж ставка за банківським депозитом. Такими активами є акції та корпоративні облігації, але цей сегмент ринку цінних паперів в Україні практично відсутній. Відсутність механізму гарантованого повернення коштів на кшталт фонду страхування банківських депозитів фізичних осіб доповнює неприглядну картину.

Першу половину 2022 року страхові компанії отримали справжній шок пов'язаний з різким зменшенням кількості клієнтів. Бізнес згортався, часто був зруйнований або повністю знищений, люди втрачали роботу та майно, а часто життя та здоров'я. В таких умовах чітко проявилися лідерські позиції та якість антикризового менеджменту страховиків. Абсолютна більшість лідерів страхового ринку закінчили 2022 рік з прибутком, що на початку широкомасштабних військових дій здавалося нереальним (табл. 2).

Таблиця 2. Обчислення ефективності діяльності лідерів страхового ринку України у 2022 році за усім вкладеним капіталом, тис. грн.

№	Страхова компанія	Прибуток, тис. грн.	Активи, тис. грн.	Чисті страхові премії, тис. грн.	Рентабельність активів, (ряд.3 / ряд.4 x 100), %	Оборотність активів (ряд.5 / ряд.4), %
1	2	3	4	5	6	7
1	ПрАТ СК «АРХ»	537378	4878254	2 669103	11,02	0,55
2	ПрАТ СК «Уніка»	372736	4185609	2357183	8,91	0,56
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	159056	3312483	1536064	4,80	0,46
4	ПрАТ СГ «ТАС»	303239	3028648	2342899	10,01	0,77
5	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	118119	2374376	1172345	4,97	0,49

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

Зазвичай рентабельність активів страхових компаній порівнюють з рівнем інфляції. Цільова інфляція, затверджена Національним банком України у доковідний і довоєнний періоди, дорівнювала 5%. Звісно досягти такого рівня інфляції в умовах війни неможливо. Рівень інфляції в Україні в 2019-2021 роках дорівнював: 2019 – 4,1%; 2020 – 5,0%; 2021 – 10,0%. Через повномасштабне військове вторгнення відбулося швидке зростання цін, адже усі країни під час війни вдаються до прискорення темпів емісії грошей. Офіційний рівень інфляції у 2022 році склав 26,6% і такого показника рентабельності активів не мала жодна страхова компанія. Якщо порівнювати з цільовим значенням, то компанії мали середній рівень ефективності, а деякі – ПрАТ СК «АХА», ПрАТ СК «Уніка» та ПрАТ СГ «ТАС» навіть високий (удвічі вищий за таргет НБУ). За прогнозами Національного банку України, у 2023 році інфляція сповільниться до 14,8%, а реальний ВВП зросте на 2% (Inflation Report, 2022). Зважаючи на сьогоднішні звітні дані страховиків, існує дуже незначна ймовірність того, що навіть найкращі компанії отримають рентабельність активів вищу за рівень інфляції. На 2024-2025 роки Національний банк України прогнозує подальше зменшення рівня інфляції. Отже, за інших рівних умов, ефективність діяльності страховиків обчислена за активами зростатиме.

Показник оборотності активів має традиційно низьке значення у переважній більшості страховиків. У жодного з лідерів ринку і у довоєнний період даний показник був меншим за одиницю. У багатьох він не перевищував позначку 0,5. По суті це говорить про те, що компанії отримують недостатньо страхових премій на обсяг контрольованих ними активів.

За інтегральним показником ефективності Дюпона, рентабельність власного капіталу ROE, може бути представлена:

$$ROE = ROS \times Koa \times LR, (1)$$

де:

ROE (Return On Equity) – рентабельність власного капіталу;

ROS (Return On Sales) – рентабельність продаж;

Koa – коефіцієнт оборотності активів;

LR (Leverage ratio) – коефіцієнт капіталізації активів (коефіцієнт фінансового важелю).

Виходячи з факторів і з врахуванням специфіки страхового бізнесу, шляхами збільшення

рентабельності власного капіталу є:

- збільшення обсягів надходження чистих страхових премій (NIP);
- зростання суми страхових резервів (IR), що є похідним значенням від NIP;
- збільшення складової чистого прибутку (NP), що пов'язана безпосередньо зі страховою діяльністю (ROS – рентабельність продаж).

Проведення аналізу страхових портфелів найбільш відомих в Україні страхових компаній показує, що вони конкурують у автострахованні, намагаються просувати добровільне медичне страхування і акцентують маркетингові зусилля на клієнтах - фізичних особах. Дотримання достатньо простих бізнес-стратегій забезпечило страховикам можливість під час найбільшої в історії України кризи 2022 року показати високий рівень ефективності діяльності з позицій власників (табл. 3).

Таблиця 3. Обчислення ефективності діяльності лідерів страхового ринку України у 2022 році з позиції власників, тис. грн.

№	Страхова компанія	Прибуток, тис. грн.	Власний капітал, тис. грн.	Рентабельність власного капіталу, (ряд.3 / ряд.4 x 100), %
1	2	3	4	6
1	ПрАТ СК «ARX»	537378	1692150	31,76
2	ПрАТ СК «Уніка»	372736	1212252	30,75
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	159056	958 219	16,60
4	ПрАТ СГ «ТАС»	303239	869689	34,87
5	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	118119	853 817	13,83

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

Традиційно рентабельність власного капіталу (ROE) порівнюють зі ставками банківських депозитів або ставками на ринку державних цінних паперів (в Україні у 2022 році – 12-16%). Більшість лідерів ринку мали рентабельність власного капіталу вищу за реальні відсоткові ставки. В цілому це вказує на потенційну інвестиційну привабливість страхового бізнесу і високу якість антикризового менеджменту страхових компаній.

Аналіз рентабельності активів і власного капіталу показує, що на сьогодні має ситуація обмеженої ефективності. Страхові компанії здатні працювати ефективно в умовах військового стану з позиції засновників (акціонерів), але не здатні досягти рівня ефективності відносно темпів зростання цін. Поки таке співвідношення залишатиметься не можна казати про досягнення необхідної для формування інвестиційної привабливості страхового бізнесу ефективності.

Якщо у 2023-2024 роках справдяться прогнози щодо зменшення інфляції, то провідні страховики вийдуть на показники рентабельності власного капіталу і активів, які забезпечать інвестиційну привабливість.

Сукупна ефективність діяльності страхових компаній складається з операційної та фінансової (інвестиційної) складових. При цьому для ризикових компаній домінуючою є перша складова, а для компаній зі страхування життя – друга. Рентабельність основної діяльності компаній, які здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, часто перевищує 50%, але у процесі подальшої діяльності значна частка ефективності втрачається. Рентабельність активів страховиків і в докризовому періоді часто не перевищувала рівня інфляції, що доводить цю тезу.

Проблемою українських страхових компаній є низька капіталізація (Suprun, A.A., Suprun, N.V., Petrishyna, T.O., 2023). Виходячи з формули (1), зростання ефективності буде також досягатися за рахунок у тому числі і зменшення власного капіталу. Але цим шляхом жодна

українська компанія йти не може, оскільки розмір власного капіталу у абсолютно усіх страховиків України є незначним (табл. 4).

Таблиця 4. Розмір власного капіталу лідерів страхового ринку України у 2022-2023 роках

№	Страхова компанія	Власний капітал, тис. грн. (I півріччя 2023 року), тис. грн.	Власний капітал (2022 рік), тис. грн.	Темп росту власного капіталу, (ряд.3 / ряд.4 x 100), %	Власний капітал, тис. євро, 2023 рік*, тис. грн.
1	2	3	4	6	
1	ПрАТ СК «ARX»	2003616	1692150	118,4	41121,5
2	ПрАТ СК «Уніка»	1508068	1212252	124,4	29459,3
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	1110335	958219	115,9	23286,0
4	ПрАТ СГ «ТАС»	838034	869689	96,4	21134,6
5	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	986314	853817	115,5	20748,9

*Курс гривні до євро станом на 09.09.2023 р.

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

За європейськими мірками капіталізація навіть найбільших українських страховиків є дуже низькою і усі без винятку компанії є дрібними. Жодна з українських страхових компаній не має власного капіталу, що в еквіваленті перевищував би позначку у 50 млн. євро.

Зростання власного капіталу в умовах військового стану і стагнуючого страхового ринку вказує на ефективність фінансової діяльності страховика, якщо таке зростання обумовлене реінвестуванням отриманого прибутку. В умовах чітко вираженого небажання власників емітувати акції і збільшувати капітал за рахунок зовнішніх впливів єдиним реальним джерелом фінансування є отриманий прибуток. Деякі українські компанії для виконання нормативу фактичної платоспроможності в умовах збиткової діяльності збільшували власний капітал за рахунок проведення дооцінки активів або власних акцій. В таких випадках йдеться про фіктивну капіталізацію, оскільки компанія не отримує реальних фінансових ресурсів для розвитку.

Фінансову ефективність забезпечує фактор фінансового важелю LR, який для страхового бізнесу може бути представлений у форматі:

$$LR = (E + IR) \div E, (2)$$

де:

E (Equity) – власний капітал;

IR (Insurance Reserve) – страхові резерви, які можуть виступати в якості інвестиційного потенціалу, наприклад, резерви незароблених премій у ризиковому страхуванні та математичні резерви у страхуванні життя.

На стабільно працюючому страховому ринку основним джерелом фінансування діяльності страховика виступають саме зазначені типи страхових резервів. Короткострокові резерви (резерви збитків або належних виплат) не мають враховуватися при обчисленні фінансового важелю. Це гроші, які планується виплатити клієнтам і вони не можуть виступати як джерело фінансування інвестицій. За цим же принципом при обчисленні фінансового

важело не враховуються інші поточні зобов'язання страховика. Компанії, які здійснюють страхування інше, ніж страхування життя, фактично не платять за використання коштів страхових резервів. Обмеженням є потреба у ліквідності. Страхові виплати ризикових компаній часто є нестабільними, договори страхування укладають на короткий термін. Інвестиції здійснюються у високоліквідні активи з порівняно невеликими ставками інвестиційного доходу. Компанії зі страхування життя використовують довгострокові математичні резерви як платний ресурс, адже отриманий інвестиційний дохід розподіляється у пропорції 85/15 відсотків на користь страхувальника. Натомість такі компанії мають можливість інвестувати гроші у довгострокові фінансові активи, що забезпечують більш високу ставку інвестиційної доходності. Обчислення фактору (рівня) фінансового важелю має вигляд (табл. 5).

Таблиця 5. Обчислення фінансового важелю у діяльності лідерів страхового ринку України у другому півріччі 2023 року

№	Страхова компанія	Власний капітал, перше півріччя 2023 року, тис. грн.	Страхові резерви, перше півріччя 2023 року, тис. грн.	Фінансовий важіль (LR), (ряд.3 + ряд.4) / ряд.4)
1	2	3	4	6
1	ПрАТ СК «ARX»	2003616	2569275	2,28
2	ПрАТ СК «Уніка»	1508068	2377867	2,58
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	1110335	1636363	2,47
4	ПрАТ СГ «ТАС»	838034	2032116	3,42
5	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	986314	1211137	2,23

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

Рівень фінансового важелю у страховому бізнесі є дуже високим. В розвинених країнах світу це є одна з головних обставин, що характеризують інвестиційну привабливість страхування. Перед менеджментом українських страховиків з позицій фінансової ефективності постає задача забезпечити одночасне збільшення і власного капіталу (цього вимагає потреба у забезпеченні фінансової стійкості), і страхових резервів (забезпечення зростання ефективності завдяки ефекту фінансового важелю). При цьому для максимізації фінансового ефекту за темпами страхові резерви мають зростати швидше за власний капітал.

Зростання фінансового важелю дає суттєвий економічний ефект, але при цьому зростає і фінансовий ризик. Власний капітал виконує багато функцій, серед яких є і формування буферу безпеки. У випадку неправильно проведених фінансових, актуарних обчислень, виникнення форс-мажорних обставин (як от початок війни в Україні) непередбачені збитки мають покриватися за рахунок коштів власного капіталу. Саме через це для забезпечення фінансової ефективності процеси збільшення страхових резервів і капіталу страховика мають йти паралельно. Загальний принцип фінансового менеджменту є таким – зростання зобов'язань має супроводжуватися зростанням власного капіталу. З врахуванням специфіки діяльності страховика перефразуємо – зростання страхових резервів має супроводжуватися зростанням власного капіталу. Дотримання принципу забезпечує синергетичний ефект – одночасне зростання ефективності діяльності і фінансової стійкості.

Якщо власний капітал зростає за рахунок реальних фінансових ресурсів (реінвестування прибутку та/або емісії акцій), то виникає і додатковий економічний ефект у вигляді інвестиційного доходу на вкладення, які здійснені за рахунок власного капіталу. Це також необхідно враховувати при оцінці фактору фінансової (інвестиційної) складової ефективності діяльності страховика.

Отже, головним кроком щодо збільшення ефективності є збільшення надходження страхових премій. Інші фактори є похідними або другорядними.

Засновник фінансового обліку корпорацій, американський вчений Велш Глен А. (1999), визначив фінансовий леверидж (важіль) як «різницю між коефіцієнтом віддачі на акціонерний капітал і коефіцієнтом віддачі на активи у цілому». Такий чіткий і лаконічний підхід дає нам інструмент для вимірювання ефекту фінансового важелю як різниці між рентабельністю власного капіталу і рентабельністю активів (табл. 6).

Таблиця 6. Обчислення ефекту фінансового важелю у діяльності лідерів страхового ринку України у 2022 році

№	Страхова компанія	Рентабельність власного капіталу, %	Прибуток, тис. грн.	Активи, тис. грн.	Рентабельність активів, % (ряд.4 / ряд.5 x 100), %	Ефект фінансового важелю (ряд.3 - ряд.6), %
1	2	3	4	5	6	7
1	ПрАТ СК «ARX»	31,76	537378	4818633	11,15	20,61
2	ПрАТ СК «Уніка»	30,75	372736	3934769	9,47	21,28
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	16,60	159056	3056293	5,20	11,40
4	ПрАТ СГ «ТАС»	34,87	303239	2955864	10,26	24,61
5	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	13,83	118119	2425106	4,87	8,96

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

Збільшення надходження страхових премій у суттєвих обсягах є неможливим без зміни бізнес-моделей. Компанії мають розробляти і впроваджувати нові страхові послуги, оскільки саме від збільшення надходження страхових премій залежать усі інші фактори ефективності діяльності страховика (Osadets, S. S, 2011). Необхідно удосконалювати канали реалізації страхових послуг, оскільки від цього залежить розмір операційних витрат. Найбільші витрати, пов'язані з реалізацією страхових послуг, у значній мірі підлягають діджиталізації. Ресурс зменшення внутрішніх витрат також не є вичерпаним, і тут є можливості для оптимізації бек-офісу за допомогою цифрових технологій.

Окрім війни і пов'язаних з нею економічних негараздів, є і інші причини того, що отримувані страхові премії не відповідають контрольованим активам страховиків. В останні десятиріччя понад третини надходження страхових премій страховим компаніям забезпечувало автостраховання. Під час війни його частка у страхових портфелях зросла (найбільші темпи зростання показала «Зелена картка» через виїзд українців за кордон на власному автотранспорті). В останні 5 років зростали обсяги добровільного медичного страхування, але пропозиція цього страхування відставала від попиту. Програми добровільного медичного страхування не відповідають потребам ринку (диспропорції між покриттям витрат на стаціонар або амбулаторію, завищені тарифи, відсутність якісних медичних послуг у покритті і комунікацій між страховиками та сімейними лікарями).

Основним фактором впливу на ефективність діяльності страховика є забезпечення постійного зростання надходження страхових премій. Страхові премії є первинним фінансовим ресурсом страховика і від їх розміру залежить і розмір страхових резервів, і,

відповідно, інвестиційний дохід (Tkachenko, N.V., 2009). Є ще фактори впливу на ефективність, які можна розглядати як тактичні і антикризові. У 2022 році таким фактором стало зменшення рівня перестраховування (табл. 7).

Таблиця 7. Обчислення рівня перестраховування компаній - лідерів страхового ринку України у 2022 році, тис. грн.

№	Страхова компанія	Перестрахові премії, тис. грн.	Валові страхові премії, тис. грн.	Рівень перестраховування (ряд.3 / ряд.4 x 100), %
1	2	3	4	5
1	ПрАТ СК «АРХ»	94797	2763900	3,43
2	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	107192	1279538	8,38
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	243 662	1 779 726	13,69
4	ПрАТ СК «Уніка»	190251	2547433	7,47
5	ПрАТ СГ «ТАС»	89 714	2 432 614	3,69

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

Більше половини провідних страхових компаній України засновані на іноземному капіталі і перестрахові премії здебільшого спрямовувалися до материнських структур. Перестраховування напряму пов'язане зі страховим портфелем і для компаній, що займаються роздрібним страхуванням (таких в Україні більшість), його рівень об'єктивно має бути невисоким – в межах 5-15%. Саме такий рівень перестраховування спостерігався у страхових українських компаній в 2022 році. У попередньому році рівень перестраховування у багатьох компаній був на порядок вище. Перестраховування збільшує фінансову надійність страховика за рахунок зменшення поточної ефективності. Деякі компанії з іноземним капіталом спрямовували до перестраховування 30-40% отриманих валових страхових премій, що не мало під собою об'єктивної потреби. Перестраховування використовувалося ними як прихована форма виплати дивідендів. Тривалий час така схема використовувалася через корпоративне оподаткування.

Надмірне податкове навантаження, що формується через дискримінаційний режим оподаткування прибутку компаній, які здійснюють страхування інше, ніж страхування життя є серйозною фінансовою проблемою на операційному та на стратегічному рівнях. На оперативному рівні йдеться про серйозне вимивання оборотного капіталу. На стратегічному рівні йдеться про інвестиційну непривабливість страхового бізнесу, оскільки рівень корпоративного податкового навантаження є більшим, ніж в інших галузях (табл. 8).

Таблиця 8. Обчислення податкового навантаження компаній, лідерів страхового ринку України у 2022 році, тис. грн.

№	Страхова компанія	Податок на прибуток, тис. грн.	Оподатковуваний прибуток, тис. грн.	Податкове навантаження (ряд.3 / ряд.4 x 100), %
1	2	3	4	5
1	ПрАТ СК «АРХ»	121058	750012	16,1
2	ПрАТ СК «ПЗУ Україна»	162664	31045	19,1
3	ПрАТ СК «ІНГО Україна»	167 714	79 854	47,6
4	ПрАТ СК «Уніка»	135707	437711	31,0
5	ПрАТ СГ «ТАС»	136316	439555	31,0

Джерело: сформовано та обчислено авторами за даними Рейтингу страхових компаній України, 2022

Базова ставка корпоративного податку дорівнює в Україні 18%. Серед ТОП-5 компаній до цієї ставки наближаються 2, інші мають суттєве перевищення. Податок на прибуток у компаній, які займаються страхуванням, іншим, ніж страхування життя, складається з двох частин. Перша – оподаткування страхових премій податком за ставкою 3% (абсолютно незалежно від того, яким був дійсний фінансовий результат). Друга – оподаткування різниці між отриманими доходами і понесеними витратами за діючою корпоративною ставкою податку у 18%. Питання перегляду механізму оподаткування компаній, що займаються страхуванням іншим, ніж страхування життя, обговорювалося постійно, особливо після 2014 року, коли оподаткування стало справжні подвійним. Такий механізм оподаткування зменшує інвестиційну привабливість страхової галузі, порівняно з іншими. Несправедливий механізм корпоративного оподаткування існує достатньо давно і цей фактор є об'єктивним, діє в однаковій мірі на усіх часників ринку.

У 2024 році на ефективність діяльності страхових компаній впливатиме впровадження змін до страхового законодавства. Нова редакція Закону України «Про страхування» передбачає багато змін як до організації страхового бізнесу, так і до вимог забезпечення платоспроможності. З позиції управління ефективністю треба врахувати зростання операційних витрат, пов'язаних з забезпеченням дотримання нових вимог законодавства.

Стратегічними заходами в управлінні ефективністю безумовно стануть:

- збільшення капіталізації, що дозволить брати на утримання більші за обсягом ризику і одночасно зменшити потребу у поточному перестрахованні;
- впровадження нових страхових послуг (автострахування, страхування майна та особисте страхування у великій мірі вичерпали потенціал зростання надходження страхових премій);
- цифрова трансформація страхового бізнесу, що дозволить радикально зменшити операційні витрати та сформувану сучасну страхову логістику.

Висновки (Conclusions)

Страховий ринок України намагається адаптуватися до роботи в умовах тривалої війни. У 2022 році перед менеджментом страхових компаній стояло завдання взагалі утримати ринок в умовах окупації території, скорочення бізнесу, зменшення працюючого населення, падінням усіх без винятку доходів і кадровими проблемами, пов'язаними з мобілізацією співробітників. Першою реакцією ринку на прояви військової кризи стало скорочення кількості страховиків, яке триває і зараз. Процес є об'єктивним – з ринку пішли неефективні і неплатоспроможні страхові компанії. Переважна більшість компаній, що належать до лідерів ринку, впоралися з викликами першого етапу війни. В тактичному плані до рішень щодо збільшення ефективності належали: розширення дистанційних сервісів обслуговування клієнтів; концентрація на послугах з обов'язкового страхування; зменшення рівня перестраховання. Реалізація цих рішень дозволила досягти навіть збільшення операційного прибутку без втрати фінансової стійкості страхових операцій.

Зв'язок між операційною і фінансовою ефективністю забезпечується через фактор надходження чистих страхових премій. Чисті страхові премії є і джерелом формування прибутку від страхової діяльності, і первинним фінансовим ресурсом для діяльності інвестиційної. Саме для збільшення надходження чистих страхових премій учасники ринку вдалися до зменшення рівня перестраховання, що суттєво підвищило операційну ефективність. Фінансова ефективність реалізується через ефект фінансового левереджу (важеля). Провідні українські страховики завдяки досягненню вдалого співвідношення між страховими резервами і власним капіталом отримали достатньо високий показник рентабельності власного капіталу за підсумками 2022 року.

У 2023 році спостерігаються ознаки стабілізації ринку: зростання надходження

страхових премій, резервів, активів і капіталу. Для підтримки позитивних зрушень в управлінні ефективністю страховикам необхідно в комплексі вирішувати питання збільшення надходження страхових премій, страхових резервів і власного капіталу. Для цього необхідно переглядати і удосконалювати існуючі бізнес-моделі діяльності.

Конфлікт інтересів (Conflicts of interest)

Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.

Фінансування (Funding)

Це дослідження не отримало зовнішнього фінансування.

Внесок авторів (Authors contribution)

Концептуалізація, С.Н.; формування проблеми, П.Т., розробка методики дослідження, С.О.; збір аналітичних даних, Я.Н.; аналіз отриманих даних, С.Н.; візуалізація, С.М.; оформлення тексту роботи, С.Н.; перевірка, П.Т. та Я.Н.; нагляд, С.М. Усі автори прочитали та погодилися з опублікованою версією рукопису.

Література (References)

- Bankivskiy sektor zavdiaky vysokii operatsiinii efektyvnosti otrymav prybutok 24,7 mlrd hrn u 2022 rotsi (2022). [The banking sector generated a profit of 24.7 billion UAH in 2022 thanks to its high operational efficiency]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bankivskiy-sektor-zavdyaki-visokiy-operatsiyniy-efektyvnosti-otrimav-pributok-247-mlrd-grn-u-2022-rotsi> [in Ukrainian]
- Infliatsiyniy zvit. (2022). Natsionalnyi bank prohnozuie znachne znyzhennia inflatsii ta povnennia ekonomiky do vidnovlennia v tsomu rotsi [Inflation Report. The National Bank predicts a significant decrease in inflation and the return of the economy to recovery this year]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/natsionalnyi-bank-prohnozuye-znachne-znijennya-inflyatsiyi-ta-povernennya-ekonomiki-do-vidnovlennya-v-tsomu-rotsi--inflyatsiyniy-zvit> [in Ukrainian]
- Ofitsiyniy sait Natsionalnoho banku Ukrainy. Statystyka finansovoho sektoru. [The official site of the National Bank of Ukraine. Statistics of the financial sector]. <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-financial#2fs> [in Ukrainian]
- Ohliad nebankivskoho finsektoru za IV kvartal 2022 roku. Aktyvnist nadavachiv nebankivskykh finansovykh poslug vidnovliuetsia nerivnomirno i zalyshaietsia znachno nyzhchoiu za dovoiennu (2022). [Overview of the non-banking financial sector for the IV quarter of 2022. The activity of providers of non-banking financial services recovers unevenly and remains significantly lower than before the war.]. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/aktivnist-nadavachiv-nebankivskih-finansovih-poslug-vidnovlyuyetsya-nerivnomirno-i-zalishayetsya-znachno-nijchoyu-za-dovoyennu--oglyad-nebankivskogo-finsektoru-za-iv-kvartal-2022-roku> [in Ukrainian]
- Osadets, S. S., Murashko, O. V., Furman, V. M. ta in. (2011). Strakhoviy menedzhment. [Insurance management]. Kyiv: KNEU [in Ukrainian]
- Reitynh strakhovykh kompanii Ukrainy (2022). [Rating of Ukrainian insurance companies]. *Forinsurer* (electronic journal). <https://forinsurer.com/ratings/nonlife> [in Ukrainian]
- Strakhoviy rynek Ukrainy za 1 pivrichchia 2023. Insurance TOP nazvav lideriv. (2023). [The insurance market of Ukraine for the 1st half of 2023. Insurance TOP named the leaders]. *Forinsurer* (electronic journal). <https://forinsurer.com/news/23/08/25/43011> [in Ukrainian]
- Suprun, A.A., Suprun, N.V., Petrishyna, T.O. Funktsionalnyi finansoviy benchmarkinh na strakhovomu rynku Ukrainy. (2023). [Functional financial benchmarking in the insurance market of Ukraine]. *Pryazovskyi ekonomichnyi visnyk*. Elektronnyi naukovyi zhurnal. Zaporizhzhia: Klasychnyi pryvatnyi universytet, 1(33), 53-60. <https://doi.org/10.32782/2522-4263/2023-1-9>

- Tkachenko, N.V. (2009). Zabezpechennia finansovoi stiiikosti strakhovykh kompanii: teoriia, metodolohiia ta praktyka [Ensuring the financial stability of insurance companies: theory, methodology and practice]. Cherkasy: Cherkaskyi TsNTEI [in Ukrainian]
- Velsh Hlen, A., Short Deniel, H. (1999). Osnovy finansovoho obliku. [Basics of financial accounting] / Per. z anhl. O. Minin, O. Tkach. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian]