ЛЬВІВСЬКИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Кафедра фінансів, економічної безпеки, банківської справи та страхового бізнесу

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему:

“Особливості формування і розміщення капіталу страхових компаній”

Виконала: здобувачка вищої освіти
ступеня магістра ОПП "Фінанси, банківська справа та страхування"
спеціальності 072 "Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок"

_____ Наконечна Тетяна Віталіївна
(підпис)

_____ Науковий керівник: д.е.н., професор
(підпис) Черкасова Світлана Василівна

Львів – 2025

АНОТАЦІЯ

Наконечна Т. В. "Особливості формування і розміщення капіталу страхових компаній" – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “магістр” за освітньо-професійною програмою "Фінанси, банківська справа та страхування" зі спеціальності 072 "Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок". – Львівський торговельно-економічний університет. Львів. 2025.

У роботі розкрито особливості формування і розміщення капіталу страхових компаній, розглянуто організаційно-економічні аспекти управління їхньою фінансовою діяльністю та формування і розміщення капіталу СК «Гардіан». Проведено аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку капіталу страхового бізнесу в Україні, оцінено склад та структуру балансових показників діяльності страхових компаній, здійснено комплексну оцінку їхньої ефективності. Запропоновано напрями вдосконалення стратегії управління капіталом страхових компаній, висвітлено зарубіжний досвід управління капіталом страхових компаній та можливості його імплементації в Україні.

Ключові слова: капітал, фінансова діяльність, страхова компанія, платоспроможність, фінансова стійкість.

ANNOTATION

Nakonechna T. V. "Features of the formation and placement of insurance companies' capital" – Manuscript.

Qualification work for obtaining a higher education degree of "master" in the educational and professional program "Finance, banking and insurance" in the specialty 072 "Finance, banking, insurance and stock market". – Lviv University of Trade and Economics. 2025.

The work reveals the features of the formation and placement of insurance companies' capital, examines the organizational and economic aspects of managing the financial activities, formation and placement of capital of "Guardian" IC.

The current state and development trends of insurance business capital in Ukraine are analyzed, the composition and structure of balance sheet indicators of insurance companies' activities are evaluated, and a comprehensive assessment of the effectiveness of their financial activities is carried out. Proposals directions for improving the capital management strategy of insurance companies are proposed, and foreign experience in managing insurance companies' capital and the possibilities of its implementation in Ukraine are highlighted.

Key words: capital, financial activity, insurance company, solvency, financial stability.

ЗМІСТ

ВСТУП 3

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ 8

1.1. Сутність капіталу страхових компаній та його значення 8

1.2. Джерела формування капіталу страхових компаній 16

1.3. Законодавча регламентація процесів формування і розміщення капіталу страхових компаній на вітчизняному ринку 26

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ І РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ 35

2.1. Оцінювання процесів формування і розміщення капіталу на вітчизняному ринку страхових послуг 35

2.2. Особливості формування та використання капіталу страховою компанією «Гардіан» 42

2.3. Оцінювання ефективності використання капіталу страховика 54

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ 62

3.1. Запозичення зарубіжного досвіду щодо регулювання діяльності страхових компаній 62

3.2. Шляхи удосконалення інвестиційної діяльності страхових компаній 73

3.3. Інструменти та методи посилення конкурентних переваг страховиків на ринку 82

ВИСНОВКИ 96

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 101

ДОДАТКИ 108

ВСТУП

Необхідність формування капіталу страхових компаній у вітчизняній практиці обумовлена наступними факторами: економічними, фінансовими, політичними та технологічними. Формування та ефективне розміщення капіталу для страхових компаній є не просто важливим, а й критично необхідним елементом їхньої фінансової стійкості та здатності виконувати свої ключові зобов'язання перед клієнтами. У сучасному світі ця проблема набуває особливої гостроти та актуальності для багатьох країн, незалежно від рівня їхнього економічного розвитку.

Формування та розміщення капіталу страхових компаній є критично важливим для їх фінансової стабільності та здатності виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками. Це питання має змусити громадян вже сьогодні задуматись над тим, який рівень захисту вони отримають у разі настання страхового випадку, підвищити їх зацікавленість у контролі за діяльністю страхових компаній та їх фінансовою стійкістю.

Основними завданнями у процесі формування та розміщення капіталу страхових компаній є:

- забезпечення платоспроможності;
- гарантія для страхувальників;
- виконання нормативних вимог;
- забезпечення розвитку;
- отримання прибутку;
- підвищення конкурентоспроможності;
- міжнародна діяльність;
- забезпечення фінансової стабільності;
- захист інтересів страхувальників.

Сучасний світ характеризується високою волатильністю фінансових ринків, економічними кризами та геополітичною напруженістю. В умовах невизначеності страхові компанії повинні мати достатній запас капіталу, щоб

витримати можливі збитки та виконати свої зобов'язання перед клієнтами. Стрімкий розвиток технологій, зокрема кібертехнологій, створює нові види ризиків, такі як кібератаки та втрата даних. Страхові компанії повинні адаптуватися до цих змін, розробляти нові страхові продукти та мати достатній капітал для покриття можливих збитків від кіберінцидентів.

У багатьох країнах світу спостерігається тенденція старіння населення, що призводить до збільшення попиту на страхові продукти, пов'язані з охороною здоров'я та пенсійним забезпеченням. Страхові компанії повинні мати достатній капітал для виконання довгострокових зобов'язань перед страхувальниками, особливо у сфері страхування життя та пенсійного страхування.

Вищезгадані обставини визначають актуальність дослідження, проведеного у даній кваліфікаційній роботі. Вона обумовлена наявністю значної кількості невирішених теоретичних і практичних проблем, що стосуються формування та розміщення капіталу страхових компаній в контексті реформування та побудови нової системи пенсійного забезпечення, яка б якнайповніше відповідала національним економічним, соціальним, політичним особливостям України.

Об`єктом дослідження у кваліфікаційній роботі виступає практика діяльності страхових компаній в у 2019-2023 рр.

Предметом дослідження в роботі визначена сучасна практика реалізації капіталу приватними страховими компаніями за допомогою використання наявних теоретичних положень та узагальнень, статистичних та інформативних даних.

Мета кваліфікаційної роботи полягає в дослідженні теоретичних засад формування та розміщення капіталу страхової компанії, а також у розробці практичних рекомендацій для оптимізації цього процесу. Дослідження спрямоване на забезпечення фінансової стабільності, конкурентоспроможності та захисту інтересів споживачів страхових послуг шляхом ефективного управління капіталом. Результати роботи можуть бути використані для

удосконалення системи управління капіталом страхових компаній та розвитку страхового ринку в цілому.

Окресленою метою магістерського дослідження є постановка наступних дослідницьких завдань: узагальнення та систематизація теоретичних засад формування та розміщення капіталу страхових компаній: розробити методології оцінки ефективності формування та розміщення капіталу страхової компанії; проаналізувати сучасний стан формування та розміщення капіталу страхових компаній; виявити проблеми та тенденцій у сфері формування та розміщення капіталу страхових компаній; розробити практичні рекомендації щодо оптимізації формування та розміщення капіталу страхових компаній; обґрунтувати напрями удосконалення нормативно-правового регулювання формування та розміщення капіталу страхових компаній.

Елементами наукової новизни у цій кваліфікаційній роботі є висновки і пропозиції щодо покращення формування та розміщення капіталу страхових компаній активізації діяльності вітчизняних страхових компаній, дослідженні новітніх трендів розвитку діяльності цих фінансових установ у 2019-2023 рр.

Для дослідження використано актуальні наукові джерела з даної теми, роботи як українських, так і закордонних дослідників, а також чинне законодавство України, що регулює сферу формування капіталу страхових компаній.

Методологія магістерського дослідження базується на комплексному використанні різноманітних наукових методів, серед яких: теоретико-методологічний аналіз для дослідження теоретичних аспектів формування та розміщення капіталу страхових компаній; емпірично-аналітичні методи для аналізу та оцінки сучасного стану капіталу страховиків; економіко-математичне моделювання для розробки оптимальних стратегій управління капіталом; порівняльний аналіз для виявлення кращих практик та тенденцій у сфері формування та розміщення капіталу страхових компаній.

Інформаційна база магістерського дослідження охоплює широкий спектр джерел, серед яких законодавчі та нормативно-правові акти України, що

регулюють діяльність страхових компаній, наукові публікації (статті та монографії), методичні розробки та навчально-методична література з питань формування та розміщення капіталу страхових компаній. Важливим джерелом інформації є статистичні дані та звітність фінансових установ, зокрема страхових компаній, а також річні звіти державних регуляторів за період з 2019 по 2023 роки, що дозволяє провести комплексний аналіз та оцінку сучасного стану та тенденцій розвитку страхового ринку України.

Кваліфікаційна робота включає в себе вступ, три розділи (теоретичний, аналітичний та рекомендаційний), висновки, а також список використаних джерел та додатків.

У вступній частині магістерської роботи обґрунтовано актуальність обраної теми дослідження, чітко сформульовано мету та конкретизовано завдання, які необхідно вирішити для її досягнення. Також визначено об'єкт та предмет наукового пошуку, що дозволяє окреслити межі дослідження та спрямувати його на отримання вагомих наукових результатів.

У першому розділі «Теоретико-методичні засади формування і розміщення капіталу страхових компаній» розглянуті питання сутності капіталу страхових компаній та його значення, джерела формування капіталу страхових компаній, зазначена законодавча регламентація процесів формування і розміщення капіталу страхових компаній на страховому ринку

У другому розділі «Аналіз практики формування і розміщення капіталу страховими компаніями» проаналізовані оцінювання процесів формування і розміщення капіталу на вітчизняному ринку страхових компаній, досліджено особливості формування та використання капіталу СК «Гардіан», проведена оцінка ефективності використання капіталу страховика.

Третій розділ кваліфікаційної роботи «Шляхи вдосконалення процесів формування і розміщення капіталу на українському ринку страхових послуг» присвячений розгляду запозичення зарубіжного досвіду щодо регулювання діяльності страхових компаній, пошуку шляхів вдосконалення інвестиційної

діяльності страхових компаній, визначенню інструментів та методів посилення конкурентних переваг страховиків на ринку.

Положення кваліфікаційної роботи, викладені у тезах доповіді «Сутність капіталу страхових компаній та його структура», що були включені в матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Актуальні проблеми розвитку фінансово-економічної системи: пріоритети та перспективи» (Львів, ЛТЕУ, 19.10.2023 р.) та в тезах «Особливості формування капіталу страхових компаній», що були включені в матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених «Актуальні проблеми розвитку фінансово-економічної системи: пріоритети та перспективи» (Львів, ЛТЕУ, 17.10.2024 р.)

Повний обсяг роботи складає 107 сторінок друкованого тексту, включаючи 9 таблиць, 3 рисунки, 4 додатків. Список використаних інформаційних джерел налічує 69 найменувань.

РОЗДІЛ 1
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

1.1. Сутність капіталу страхових компаній та його значення

Капітал страхової компанії є невід'ємною складовою для забезпечення її платоспроможності та здатності виконувати зобов'язання перед клієнтами. Його визначення та оцінка є основою для ефективного управління ризиками в страховій діяльності [6]. Він слугує фундаментом, на якому базується здатність компанії функціонувати на ринку, виконувати зобов’язання перед клієнтами та іншими контрагентами, ефективно управляти ризиками, а також забезпечувати фінансову стійкість і розвиток.

Поняття капіталу страхової компанії є багатогранним і динамічним. Воно відображає складні взаємозв'язки між фінансовою стійкістю компанії, ринковими умовами та вимогами регуляторів. Сучасні тенденції свідчать про те, що капітал все більше розглядається як стратегічний ресурс, який дозволяє компанії досягати своїх цілей та забезпечувати довгострокову стабільність. Капітал страхової компанії виступає не лише як фінансова подушка, але й як інструмент для реалізації стратегічних ініціатив, таких як розширення ринкової присутності, інновації в продуктах та послугах, а також адаптація до змін у законодавстві та технологіях. Ефективне управління капіталом дозволяє страховикам не лише забезпечувати свою фінансову стабільність, але й активно конкурувати на ринку, залучаючи нових клієнтів та інвесторів.

Трактування капіталу страхової компанії розвивалося впродовж століть, і на сьогоднішній день різні науковці пропонують різні підходи до цього поняття, з огляду на специфіку страхової діяльності, вимоги міжнародного регулювання та економічні умови.

У табл. 1.1 ми розглянемо трактування капіталу страхової компанії в роботах відомих науковців і теоретиків.

Таблиця 1.1

Визначення змісту економічної категорії «капітал страхової компанії» науковцями*

Науковець	Трактування змісту категорії
І. Г. Петриченко	«Капітал страхової компанії – це сукупність фінансових ресурсів, які забезпечують стабільність діяльності компанії, її здатність покривати ризики та виконувати зобов'язання перед клієнтами».
О. М.Лаврушин	«Капітал страхової компанії є основою її фінансової стійкості. Він забезпечує платоспроможність компанії та необхідні резерви для покриття страхових виплат».
Валерій Балев	«Капітал є ресурсом, який дозволяє страховій компанії забезпечувати виконання своїх зобов'язань перед страховиками та іншими контрагентами, а також підтримувати її операційну діяльність на належному рівні».
Йозеф Шрік	"Капітал страхової компанії — це не просто фінансова основа, а також механізм забезпечення її здатності виконувати зобов'язання перед клієнтами. Це гарант стабільності, який дозволяє забезпечувати належний рівень виплат у разі настання страхових подій".
Грета Шмідт	"Капітал страхової компанії є основою для її фінансової стійкості. Він гарантує здатність виконувати зобов'язання перед клієнтами та забезпечує основу для її розвитку і конкуренції на страховому ринку".

**Примітка.* Табл. 1.1 складена на підставі [6; 10; 15; 16; 19]

І. Г. Петриченко у своїх наукових працях приділяв особливу увагу фінансовому менеджменту страхових компаній. Капітал страхової компанії, за його визначенням, це не просто сукупність активів, а життєво важливий фундамент, на якому будується вся її діяльність.

Петриченко розглядав капітал як фінансовий щит, що захищає компанію від можливих збитків та забезпечує її платоспроможність. Він підкреслював, що достатній рівень капіталу – це не лише гарантія виконання зобов'язань перед страхувальниками, а й потужний стимул для розвитку страхового бізнесу.

І.Г. Петриченко також акцентував увагу на тому, що капітал страхової компанії – це не статична величина, а динамічний показник, на величину якого мають вплив зовнішні фактори. Тому ефективне управління капіталом є одним з ключових завдань для будь-якої страхової компанії.

Ідеї І. Г. Петриченка про капітал страхової компанії залишаються актуальними і сьогодні. Його дослідження стали важливим внеском у розвиток теорії та практики страхового бізнесу в Україні [16].

О. М. Лаврушин у своїх наукових розробках надавав особливого значення ролі капіталу в забезпеченні фінансової стійкості страхових компаній. За його концепцією, капітал страховика – це не просто сума грошових коштів, а стратегічний ресурс, який гарантує виконання компанією своїх зобов'язань перед клієнтами та забезпечує її безперервну діяльність.

Ключові аспекти трактування капіталу страхової компанії за О. М. Лаврушиним можна сформулювати таким чином:

1. Ресурсна база стабільності. Капітал є фундаментом, на якому будується вся фінансова структура страховика. Він забезпечує компанію необхідними ресурсами для ведення повсякденної діяльності, покриття операційних витрат та інвестицій.

2. Фінансовий буфер. Капітал слугує своєрідним амортизатором, який пом'якшує негативний вплив непередбачуваних подій на фінансовий стан компанії. Завдяки достатньому рівню капіталу страховик здатний виплачувати страхові відшкодування навіть у періоди підвищеної ризикованості.

3. Гарантія виконання зобов'язань. Капітал є запорукою того, що страховик виконає свої договірні зобов'язання перед клієнтами. Це підвищує довіру до компанії та зміцнює її позиції на ринку.

4. Інструмент управління ризиками.

О. М. Лаврушин підкреслював важливість формування резервів як частини капіталу. Резерви слугують для покриття майбутніх страхових виплат та забезпечують додаткову ліквідність компанії.

5. Регуляторний аспект. Капітал підлягає ретельному регулюванню з боку державних органів. Це необхідно для захисту інтересів страхувальників та забезпечення стабільності страхового ринку.

За концепцією О.М. Лаврушина, капітал страхової компанії – це не просто фінансова величина, а стратегічний інструмент, який дозволяє компанії досягати своїх цілей, адаптуватися до змін ринкового середовища та забезпечувати довгострокову стабільність [15].

В. Балев - український науковець і спеціаліст у сфері страхування та фінансів, у своїх працях трактує капітал страхової компанії як основний елемент її фінансової стабільності та здатності ефективно виконувати свої зобов’язання. Його визначення капіталу страхової компанії зосереджено на тому, що капітал є важливою складовою для забезпечення надійності страхової компанії, покриття ризиків, а також для захисту інтересів її клієнтів.

За словами В. Балева, капітал страхової компанії є її фінансовою основою, яка дозволяє забезпечити безперервність діяльності, виконувати зобов'язання перед клієнтами та іншими контрагентами, а також покривати можливі ризики, пов'язані з настанням страхових випадків.

В. Балев наголошує на тому, що капітал є основою для фінансової стабільності страхової компанії. Він визначає капітал як "буфер", який дозволяє компанії витримувати фінансові коливання і покривати втрати, що можуть виникнути через страховий випадок або несприятливі ринкові умови.

Висловлювання В. Балева підкреслюють важливість капіталу як елемента стабільності і здатності страхової компанії впоратися з різними фінансовими та страховими ризиками, а також як інструмент для захисту інтересів її клієнтів і розвитку на ринку [6].

Йозеф Шрік є одним з перших теоретиків, який акцентував увагу на важливості капіталу як основи фінансової стабільності страхової компанії. У своїх працях Й. Шрік зазначав, що капітал служить "фінансовим буфером", який дозволяє компанії покривати збитки та витрати, пов'язані зі страховими виплатами в разі настання страхових подій. Й. Шрік розглядав капітал як засіб

для зниження ризиків дефолту, особливо коли компанія стикається з непередбачуваними чи великими страховими випадками.

У своїй роботі "The Theory of Insurance" Й. Шрік підкреслював, що капітал допомагає зберегти стабільність компанії в умовах змін на ринку або виникнення великих катастрофічних ризиків. Він також звертав увагу на взаємозв'язок капіталу і резервів, які повинні бути достатніми для покриття зобов'язань страхової компанії.

Й. Шрік розглядав капітал як необхідний фінансовий резерв для покриття великих витрат, що виникають у результаті страхових виплат. Страхові компанії часто мають справу з високими ризиками, і велика частина їхніх витрат може бути непередбачуваною. Наприклад, катастрофічні події, такі як стихійні лиха (повені, землетруси, урагани), можуть призвести до численних позовів та великих фінансових виплат. Капітал забезпечує компанії можливість виконати ці зобов'язання, навіть якщо витрати перевищують поточні резерви та дохід.

Для Йозефа Шріка важливим аспектом капіталу є його роль у зменшенні ризику дефолту страхової компанії. Він вважав, що забезпечення достатнього рівня капіталу є однією з основних умов для збереження фінансової стійкості компанії на тривалий період. Згідно з його теорією, чим більше капіталу має компанія, тим менша ймовірність її дефолту в умовах непередбачуваних втрат.

Й. Шрік підкреслював важливість балансування між рівнем капіталу та поточними зобов'язаннями. Якщо капітал компанії є занадто малим, вона може зіткнутися з дефіцитом коштів під час значних виплат, що певною мірою призведе до дефолту. Капітал є засобом, що дозволяє страховим компаніям зберігати свою платоспроможність навіть за умов несприятливих економічних обставин або великих збитків.

Так, Й. Шрік писав: "Аби забезпечити фінансову стійкість компанія повинна мати достатній капітал, що покриває ймовірні величезні втрати, і це дозволить знизити ризик її фінансового дефолту."

Одним із ключових аспектів теорії Й. Шріка є те, що капітал не лише виконує функцію захисту від короткострокових фінансових втрат, але й має

важливе значення для забезпечення довгострокової стабільності компанії. Згідно з його поглядами, капітал є основою для здатності компанії ефективно функціонувати на протязі тривалого часу, незважаючи на коливання ринку або економічні кризи.

Й. Шрік підкреслював, що здатність компанії утримувати достатній рівень капіталу не лише підвищує її платоспроможність, а й підтримує її конкурентоспроможність. Стабільний капітал дозволяє страховикам інвестувати в нові продукти, розширювати діяльність на нові ринки і тим самим забезпечувати своє майбутнє зростання. Він зазначав, що компанії з обмеженим капіталом часто мають проблеми з інвестиціями та розвитком.

В одному з його важливих висловлювань зазначено: "Без стабільного капіталу страхова компанія не може розраховувати на тривалий успіх або зростання на конкурентному ринку."

Трактування Йозефом Шріком ролі капіталу страхової компанії підкреслює його значення не лише як фінансового резерву для покриття поточних витрат, а й як основного механізму для зменшення ризиків дефолту та забезпечення довгострокової фінансової стабільності. Його теорія стверджує, що капітал є запорукою здатності компанії залишатися платоспроможною і виконувати свої зобов'язання навіть у разі значних витрат або великих страхових випадків. Забезпечення достатнього рівня капіталу дозволяє компанії не тільки справлятися з непередбачуваними витратами, а й підтримувати стійкість та розвиток в умовах економічної та фінансової нестабільності.

Загалом, роботи Йозефа Шріка відіграли важливу роль у розвитку теорії управління капіталом страхової компанії, ставши основою для подальших досліджень у сфері оцінки ризиків та управління фінансовими потоками в страхуванні [10].

Грета Шмідт приділяла увагу капіталу страхової компанії в контексті міжнародних стандартів та регулювання. Вона була однією з перших, хто акцентував важливість дотримання вимог до капіталу в умовах глобалізації. В рамках своєї роботи вона розглянула, як мінімальні вимоги до капіталу

визначаються через регулювання, зокрема через систему Солвенсі II, яка є обов'язковою для європейських страхових компаній.

У своїй роботі "Insurance and Financial Stability" Г. Шмідт звертала увагу на важливість забезпечення достатності капіталу для покриття ризиків, а також на роль капіталу в забезпеченні фінансової стійкості компанії, особливо в умовах економічної нестабільності. Вона також відзначала, що капітал є важливим для виконання зобов'язань перед клієнтами та для підтримки надійності компанії.

Грета Шмідт акцентувала увагу на важливості чіткого визначення мінімальних вимог до капіталу, зокрема через міжнародні стандарти. Вона зазначає, що застосування стандартів, таких як Solvency II, має на меті забезпечити належний рівень капіталу для страхових компаній, що гарантує їх здатність виконувати зобов'язання перед клієнтами навіть у випадку великих фінансових потрясінь чи кризових ситуацій. Вимоги до капіталу, визначені міжнародними організаціями та стандартами, є основою для регуляторів та наглядових органів, які забезпечують стабільність фінансового сектора в цілому.

За словами Грети Шмідт, "міжнародні стандарти для капіталу не лише захищають страхові компанії від непередбачуваних збитків, але й допомагають створити єдиний підхід до фінансової стабільності, що дозволяє уникнути різних ризиків, з якими можуть зіштовхнутися страховики в різних країнах".

Науковець пояснює, що міжнародні стандарти визначають, скільки капіталу повинна мати компанія для забезпечення її здатності покривати ризики, що виникають у процесі надання страхових послуг. Це включає розрахунки достатності капіталу для покриття потенційних збитків від природних катастроф, економічних спадів, змін в ринкових умовах, а також зміни в нормативно-правовій базі.

Грета Шмідт підкреслює важливість підтримки достатнього рівня капіталу для забезпечення фінансової стабільності та платоспроможності страхової компанії. Вона зазначає, що капітал є основним механізмом, який забезпечує можливість виконання всіх фінансових зобов'язань перед клієнтами, навіть в умовах серйозних фінансових труднощів. Капітал виступає як захист від

непередбачених подій та забезпечує страховій компанії необхідну гнучкість для адаптації до змін у ринковому середовищі.

Шмідт зазначає, що компанії, які дотримуються міжнародних стандартів капіталу, мають набагато вищі шанси на успіх у конкурентному середовищі. Вони можуть ефективно управляти ризиками, знижуючи ймовірність банкрутства або неплатоспроможності, що, в свою чергу, підвищує довіру клієнтів та інвесторів.

У своїй роботі "Capital Requirements and Financial Stability in Insurance" Грета Шмідт заявляє: "Підтримка належного рівня капіталу не лише дозволяє страховим компаніям залишатися платоспроможними, а й забезпечує захист інтересів клієнтів, гарантуючи, що компанія зможе виконати свої зобов'язання в будь-який час."

Одна з основних функцій капіталу, яку підкреслює Грета Шмідт, це забезпечення виконання зобов'язань перед клієнтами. Капітал є гарантією того, що страхова компанія зможе здійснити виплати страхових відшкодувань навіть у разі великих або катастрофічних подій. Це створює впевненість серед клієнтів і забезпечує їхню фінансову захищеність.

Г. Шмідт відзначає, що недостатній рівень капіталу може призвести до того, що компанія не зможе своєчасно здійснювати страхові виплати або навіть буде змушена зупинити свою діяльність. Тому важливо не лише дотримуватися мінімальних вимог капіталу, але й бути готовим до можливих непередбачених ситуацій, що можуть виникнути в процесі надання страхових послуг.

У своїй статті "The Role of Capital in Insurance Contracts" Грета Шмідт пише: "Капітал є основою, на якій побудована платоспроможність страхової компанії, забезпечуючи виконання зобов'язань перед клієнтами навіть у випадку великих фінансових втрат."

Грета Шмідт розглядає капітал як центральний елемент, що забезпечує фінансову стабільність, платоспроможність та здатність виконувати зобов'язання перед клієнтами. Вона підкреслює важливість дотримання міжнародних стандартів капіталу, таких як Solvency II, які визначають

мінімальні вимоги до капіталу та забезпечують єдині підходи до управління ризиками на міжнародному рівні.

Забезпечення достатнього рівня капіталу є критичним для підтримки фінансової стабільності страхової компанії, що в свою чергу гарантує її здатність виконувати зобов'язання перед клієнтами та уникати дефолту в умовах економічної нестабільності. Таким чином, капітал не тільки виконує функцію покриття ризиків, але й стає основним інструментом для підтримки довіри клієнтів і інвесторів.

Трактування капіталу Гретою Шмідт підкреслює необхідність інтеграції міжнародних стандартів у практику фінансового управління страховими компаніями, що є запорукою їх стабільної та успішної діяльності на сучасному ринку [19].

Підсумовуючи, можемо сказати, що більшість науковців, які досліджують страхування, вважають капітал страхової компанії основним елементом її фінансової стійкості**,** здатності покривати ризики та виконувати зобов’язання перед клієнтами. Він не тільки забезпечує платоспроможність і стабільність у короткостроковій перспективі, але й є важливим інструментом для розвитку компанії, покращення її конкурентоспроможності та здатності адаптуватися до змін на ринку страхування.

1.2. Джерела формування капіталу страхових компаній

Капітал страхової компанії є важливим елементом її фінансової стійкості та здатності виконувати зобов'язання перед клієнтами. Кожен науковець, як ми бачили, додає власне трактування цього поняття, виходячи з його впливу на стабільність, ліквідність і платоспроможність компанії. Водночас, всі ці трактування вказують на важливість капіталу як інструменту управління ризиками, фінансової безпеки та розвитку страхової компанії в умовах мінливого економічного середовища [7].

Джерела формування капіталу страхової компанії відіграють фундаментальну роль у її діяльності, стабільності та розвитку. Вони забезпечують фінансову основу для виконання страхових зобов'язань, інвестиційної діяльності та загального зростання компанії [8]. Різноманітність джерел формування капіталу дозволяє страховим компаніям забезпечувати необхідний рівень фінансової стійкості та гнучкість у реалізації стратегічних цілей. Їхня важливість полягає у наступному:

1. Гарантія фінансової стійкості**.**

Покриття страхових виплат. Адекватний рівень капіталу дозволяє компанії своєчасно і в повному обсязі виплачувати страхові відшкодування, що є основною метою її діяльності.

Стійкість до ризиків. Додаткові джерела капіталу створюють фінансову подушку безпеки, яка дозволяє компанії протистояти непередбачуваним подіям, таким як природні катаклізми, економічні кризи тощо.

2. Підтримка ліквідності.

Операційна діяльність. Капітал забезпечує необхідну ліквідність для повсякденної діяльності компанії, включаючи оплату витрат, заробітну плату працівникам тощо.

Інвестиційна діяльність. Дозволяє компанії інвестувати в перспективні проекти, що сприяє її зростанню та розвитку.

3. Можливість розвитку.

Інновації. Капітал дозволяє компанії впроваджувати нові страхові продукти, технології та розширювати свою діяльність.

Експансія: За рахунок додаткових коштів компанія може виходити на нові ринки та збільшувати свою частку на існуючих.

4. Стійкість до регуляторних вимог.

Нормативна база. Більшість країн мають чіткі вимоги до розміру капіталу страхових компаній, що забезпечує їхню фінансову надійність [27].

Джерела формування капіталу страхової компанії зображено на рис. 1.1.

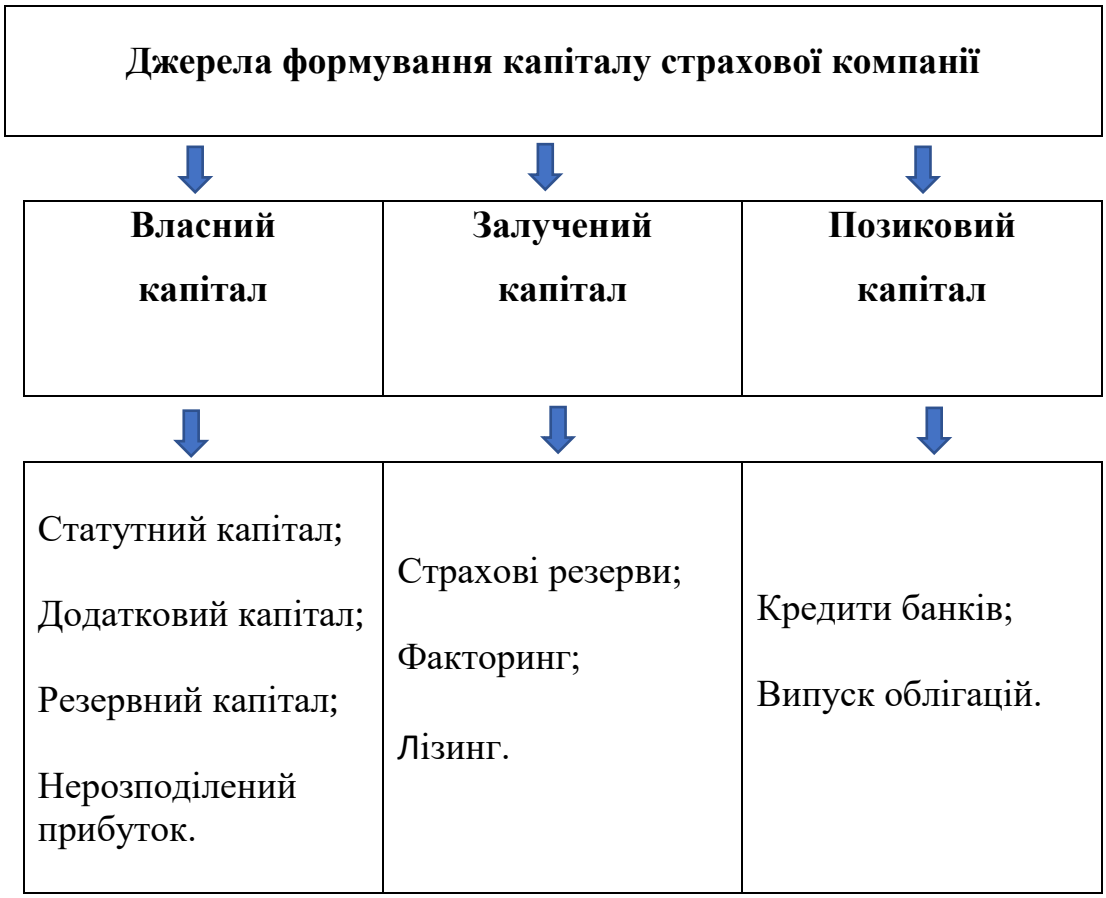

Рис. 1.1. Джерела формування капіталу страхової компанії (*складено автором на підставі [29])*

Власний капітал страхової компанії являє собою фінансовий фундамент, який гарантує стабільність та можливість здійснювати свої зобов'язання перед страхувальниками. Дані кошти є власністю самої компанії та окрім того вони не підлягають відшкодуванню кредиторам. Простіше кажучи, це запорука безпеки страхової компанії, яка забезпечує покриття власних витрат, виплачує страхові відшкодування та дає унікальну можливість розвиватися [17].

Також неможливо не відмітити роль власного капіталу у діяльності страхової компанії. Перш за все, він є гарантом платоспроможності. Тобто чим багатші ресурси власного капіталу, тим більша можливість того, що компанія виконає усі зобов'язання перед страхувальниками, навіть попри виникнення значних втрат. Це є вагомим аспектом для страхової діяльності, оскільки величина майбутніх виплат може бути невідомою.

Також власний капітал виконує функцію буфера, який застраховує компанію від усіх негативних зовнішніх чинників: природні катаклізм, різких змін ринкових умов, економічної кризи [38].

Зокрема, власний капітал наділяє компанію можливістю інвестувати в нові продукти та сервіси, розширювати свою діяльність і підвищувати конкурентоспроможність. До прикладу: створювати інноваційні унікальні страхові продукти, застосовувати новітні технології, відкривати нові відділення.

До того ж, чималі обсяги та стабільність власного капіталу виступають гарантом надійності компанії та водночас підвищує рівень довіри зі сторони клієнтів, інвесторів та партнерів [16]. У клієнтів зароджується більший стимул знаходити та обирати страхові компанії з великим власним капіталом, тому що це забезпечує отримання страхового відшкодування при настанні страхового випадку [39].

Місія власного капіталу зводиться до забезпечення стійкості та безпечності страхової компанії. Він являє собою точку опори, на яку опирається побудова всієї діяльності компанії, і гарантує виконання її зобов'язань перед страхувальниками.

Склад власного капіталу страхових компаній зображено на рис. 1.2.

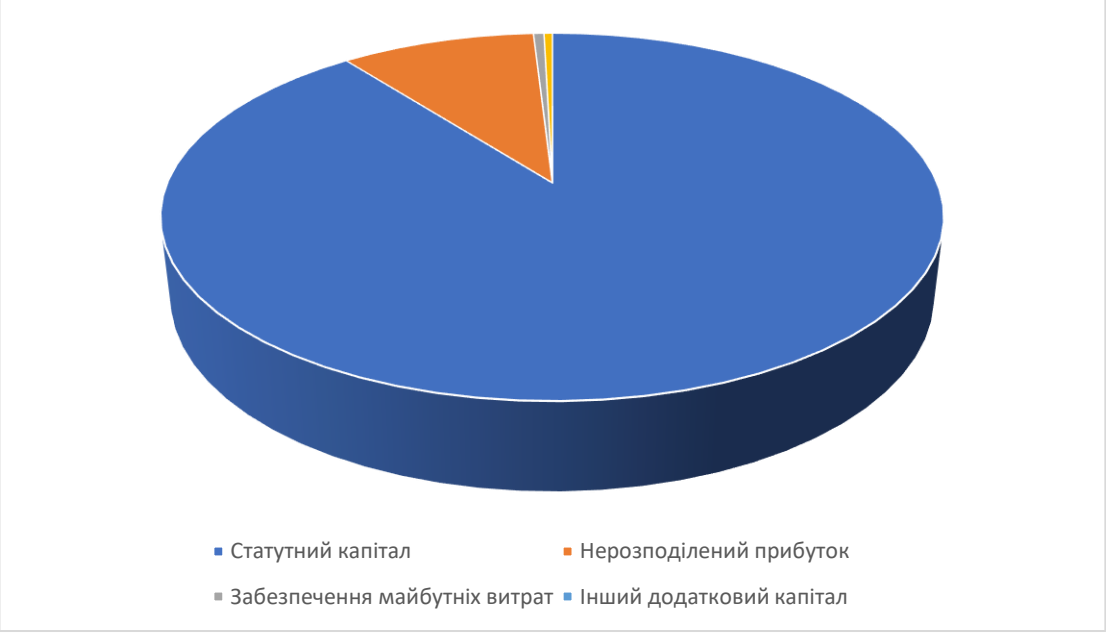

Рис. 1.2. Склад власного капіталу страхових компаній (*складено автором на підставі [28]*)

Власний капітал страхової компанії формується з наступних джерел: статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток.

Статутний капітал страхової компанії являє собою фінансову подушку безпеки, яку засновники створюють на початку діяльності компанії. Ці кошти слугують гарантією того, що компанія зможе покрити свої витрати та виконати всі взяті на себе зобов’язання перед клієнтами.

Місія статутного капіталу полягає у забезпеченні фінансової стабільності страхової компанії та захисті інтересів клієнтів. Він є важливим елементом системи фінансової безпеки, оскільки гарантує, що страхові компанії зможуть виконувати свої зобов'язання навіть у складних економічних умовах.

Великий статутний капітал означає, що компанія має достатньо коштів для виплати страхових відшкодувань, навіть якщо виникнуть великі збитки. Це дає клієнтам впевненість у тому, що їхні інтереси захищені.

Статутний капітал підвищує довіру до компанії з боку клієнтів, партнерів та інвесторів. Це сприяє зростанню бізнесу та зміцненню позицій компанії на ринку.

Статутний капітал є важливим інструментом державного регулювання страхового ринку. Він дозволяє забезпечити стабільність страхового сектору та захистити інтереси споживачів.

Отже, статутний капітал є одним з найважливіших показників фінансової стабільності страхової компанії. Він виконує ряд важливих функцій, таких як гарантування платоспроможності, демонстрація фінансової стабільності та виконання вимог законодавства. При виборі страхової компанії клієнтам рекомендується звертати увагу на розмір її статутного капіталу, оскільки це є одним з основних критеріїв оцінки надійності [68].

Додатковий капітал є суттєвою складовою власного капіталу страхової компанії, що формується з різних джерел, зокрема з нерозподіленого прибутку, резервів та інших надходжень. Цей фінансовий ресурс відіграє ключову роль у забезпеченні стійкості та надійності діяльності страховика.

Додатковий капітал слугує буфером, який дозволяє компанії долати негативні наслідки фінансових потрясінь, таких як значні страхові виплати чи економічні кризи [14]. Чим більший обсяг додаткового капіталу, тим вища ймовірність своєчасного виконання страховиком своїх зобов'язань перед страхувальниками. Додаткові кошти можуть бути інвестовані в розширення діяльності, розробку нових продуктів та технологій. Значний обсяг додаткового капіталу свідчить про фінансову надійність страховика та підвищує довіру клієнтів та інвесторів. Місія додаткового капіталу полягає в забезпеченні довгострокової стабільності страхової компанії та захисті інтересів її клієнтів.

Додатковий капітал є важливим елементом фінансової структури страхової компанії. Він не тільки підвищує її фінансову стійкість, але й сприяє розвитку бізнесу та забезпечує довіру клієнтів. Тому постійне нарощування додаткового капіталу є однією з пріоритетних задач управління страховою компанією.

Резервний капітал страхової компанії є одним із ключових елементів її фінансової структури. Давайте детальніше розглянемо, що таке резервний капітал, які функції він виконує та чому він настільки важливий для страхового бізнесу.

Резервний капітал – це частина власних коштів страхової компанії, яка формується за рахунок відрахувань від чистого прибутку. Його розмір регулюється законодавством та внутрішніми документами компанії. Основна мета створення резервного капіталу – забезпечити додаткову фінансову подушку, яка дозволить компанії виконувати свої зобов'язання перед клієнтами навіть у складних фінансових умовах.

Резервний капітал є невід'ємною частиною фінансової структури страхової компанії. Він виконує важливі функції, забезпечуючи її стабільність, платоспроможність та конкурентоспроможність. Тому постійне нарощування резервного капіталу є однією з пріоритетних задач управління страховою компанією.

Нерозподілений прибуток страхової компанії – це та частина прибутку, яка залишається в розпорядженні компанії після сплати податків, виплати дивідендів

та інших обов'язкових платежів. Це внутрішній ресурс, який компанія може використовувати для розвитку свого бізнесу. Давайте детальніше розглянемо, яку роль відіграє нерозподілений прибуток у діяльності страхової компанії.

Нерозподілений прибуток є важливим фінансовим ресурсом страхової компанії. Він не тільки сприяє її розвитку, але й забезпечує фінансову стійкість та дозволяє компанії успішно протистояти різноманітним ризикам. Тому ефективне управління нерозподіленим прибутком є одним з ключових завдань для будь-якої страхової компанії [61].

Залучений капітал страхової компанії – це сукупність фінансових ресурсів, які компанія отримує від зовнішніх джерел для фінансування своєї діяльності. На відміну від власного капіталу, що формується за рахунок внесків засновників та не підлягає поверненню, залучений капітал є тимчасовим і передбачає повернення коштів кредиторам або інвесторам у майбутньому, як правило, з виплатою відсотків.

Залучений капітал є важливим інструментом фінансового менеджменту страхової компанії. Він дозволяє компанії збільшувати обсяги бізнесу, підвищувати свою фінансову стійкість та адаптуватися до змін ринкового середовища. Однак, використання залученого капіталу потребує ретельного аналізу ризиків та зваженого підходу до управління фінансовими ресурсами.

Основними джерелами залученого капіталу страхової компанії є страхові резерви, факторинг та лізинг [40].

Страхові резерви – це специфічна форма залученого капіталу, яка формується страховими компаніями з метою забезпечення майбутніх страхових виплат. Це, по суті, грошові фонди, які компанія відкладає, щоб бути готовою виконати свої зобов'язання перед клієнтами у разі настання страхового випадку.

Розмір і структура страхових резервів регулюються законодавством та визначаються на основі актуарних розрахунків. Ці розрахунки враховують різноманітні фактори, такі як: вид страхування; термін дії договору; вік та стан здоров'я страхувальника; статистичні дані про частоту та розмір страхових виплат.

Страхові резерви є фундаментом фінансової стабільності страхової компанії. Вони забезпечують виконання компанією своїх зобов'язань перед клієнтами, підвищують довіру до компанії та дозволяють їй успішно протистояти різноманітним ризикам. Тому ефективне управління страховими резервами є одним з ключових завдань для будь-якої страхової компанії.

Факторинг – це фінансова послуга, яка дозволяє компаніям отримати готівку за рахунок продажу своїх дебіторських заборгованостей. Для страхової компанії це означає продаж прав вимоги на неоплачені страхові премії або інші борги. Хоча факторинг, на перший погляд, може здаватися інструментом, більш характерним для виробничих або торгових компаній, для страхових він також має ряд переваг.

Факторинг – це ефективний інструмент для страхових компаній, який дозволяє оптимізувати управління фінансами, знизити ризики та забезпечити стабільність бізнесу. Однак, перед тим як скористатися цією послугою, необхідно ретельно зважити всі за і проти, а також обрати надійного партнера – факторингову компанію.

Лізинг, як форма довгострокової оренди обладнання або нерухомості, набуває все більшої популярності серед страхових компаній. Цей фінансовий інструмент дозволяє компаніям отримувати необхідні активи без значних капіталовкладень, що сприяє їхньому розвитку та підвищенню фінансової стабільності.

Лізинг є ефективним інструментом для фінансового управління страховими компаніями. Він дозволяє компаніям оптимізувати використання активів, підвищити ефективність роботи та забезпечити стабільний розвиток бізнесу. Однак, перед укладанням лізингового договору необхідно ретельно проаналізувати всі ризики та вибрати оптимальні умови лізингу.

Позиковий капітал для страхової компанії – це сукупність фінансових ресурсів, залучених на зовнішніх ринках. Він слугує важливим інструментом для фінансування діяльності компанії, її розвитку та забезпечення стабільності. Важливість позикового капіталу полягає у:

Фінансування інвестиційних проектів: Позикові кошти дозволяють компаніям фінансувати інноваційні проекти, розширювати мережу відділень, впроваджувати нові технології, що сприяє зростанню та розвитку бізнесу.

Покриття тимчасових касових розривів: У страховому бізнесі часто виникають ситуації, коли виплати перевищують надходження. Позикові кошти допомагають компаніям подолати такі тимчасові труднощі.

Рефінансування існуючих боргів: Позикові кошти можуть бути використані для рефінансування більш дорогих кредитів, що дозволяє оптимізувати структуру заборгованості.

Збільшення фінансової гнучкості: Позикові кошти надають компанії більшу маневреність у прийнятті рішень.

Підвищення конкурентоспроможності: Інвестиції, фінансовані за рахунок позикових коштів, дозволяють компанії пропонувати більш широкий спектр послуг та залучати нових клієнтів [56].

Стабілізація бізнесу: Позикові кошти можуть бути використані для покриття непередбачених витрат та згладжування коливань доходів.

Позиковий капітал є важливим інструментом для фінансового менеджменту страхової компанії. Він дозволяє компаніям динамічно розвиватися, підвищувати свою фінансову стійкість та забезпечувати стабільність бізнесу. Однак, використання позикових коштів пов'язане з певними ризиками, тому до їх залучення необхідно підходити зважено та обережно.

Джерелами позикового капіталу страхових компаній є кредити банків та випуск облігацій.

Банківські кредити для страхових компаній – це не просто фінансовий інструмент, а потужний механізм, який дозволяє їм динамічно розвиватися, підвищувати свою фінансову стійкість та забезпечувати стабільність бізнесу. Давайте детальніше розглянемо, яку роль відіграють банківські кредити в діяльності страхових компаній.

Банківські кредити є важливим інструментом фінансового менеджменту страхових компаній. Вони дозволяють компаніям динамічно розвиватися,

підвищувати свою фінансову стійкість та забезпечувати стабільність бізнесу. Однак, використання банківських кредитів пов'язане з певними ризиками, тому до їх залучення необхідно підходити зважено та обережно.

Випуск облігацій – це один із ефективних інструментів залучення додаткового фінансування для страхових компаній. Цей метод дозволяє компаніям розширювати свою діяльність, підвищувати фінансову стійкість та забезпечувати стабільність бізнесу в довгостроковій перспективі. Страхові компанії випускають облігації через наступні причини:

Залучення додаткового капіталу. Випуск облігацій дозволяє компаніям залучати значні суми коштів від інвесторів для фінансування різних проектів, таких як розширення мережі агентств; впровадження нових страхових продуктів; інвестиції в технології; погашення існуючих боргів.

Також випуск облігацій дозволяє знизити залежність від банківських кредитів та інших традиційних джерел фінансування. Успішний випуск облігацій свідчить про довіру інвесторів до компанії та підвищує її репутацію на фінансовому ринку.

Отже, випуск облігацій є ефективним інструментом фінансового менеджменту для страхових компаній. Він дозволяє компаніям залучати додаткові кошти, розширювати свою діяльність та підвищувати фінансову стійкість. Однак, як і будь-який інший фінансовий інструмент, випуск облігацій пов'язаний з певними ризиками. Тому рішення про випуск облігацій має прийматися на основі ретельного аналізу фінансового стану компанії та ринкових умов [55].

Джерела формування капіталу страхової компанії є фундаментом її діяльності. Від їх достатності та структури залежить не тільки фінансова стійкість компанії, але й її здатність задовольняти потреби клієнтів, розвиватися та адаптуватися до змін ринку.

Успішне управління капіталом дозволяє страховій компанії не лише мінімізувати ризики, але й максимізувати можливості для зростання та розвитку, забезпечуючи стабільність та прибутковість у довгостроковій перспективі.

1.3. Законодавча регламентація процесів формування і розміщення капіталу страхових компаній на вітчизняному ринку

Як ми вже зазначили, формування капіталу страхових компаній є вагомим базовим процесом, завдяки якому забезпечується його фінансова стабільність та надійність. Звичайно, в Україні цей процес чітко регламентується законодавством.

Основним нормативно-правовим актом, який визначає порядок формування капіталу страхових компаній в Україні, є Закон України "Про страхування" [2]. В ньому зазначений перелік вимог до статутного капіталу, резервів, інвестиційної діяльності та інших аспектів фінансової діяльності страховиків.

Закон України "Про страхування" встановлює низку вимог до страхових компаній, спрямованих на забезпечення їх фінансової стійкості та захист інтересів страхувальників. Ці вимоги стосуються, зокрема, капіталу страховика та формування страхових резервів.

Мінімальний розмір статутного капіталу. Закон встановлює мінімальний розмір статутного капіталу, який страховик повинен мати для отримання ліцензії на здійснення страхової діяльності. Цей розмір залежить від видів страхування, які здійснює компанія.

Для страховиків, які займаються страхуванням життя мінімальний розмір статутного капіталу встановлюється в сумі, еквівалентній 10 мільйонам євро за валютним обмінним курсом валюти України, а для страховиків, які займаються видами страхування, іншими, ніж страхування життя мінімальний розмір статутного капіталу встановлюється в сумі, еквівалентній 1 мільйону євро за валютним обмінним курсом валюти України;

Джерела формування статутного капіталу. Капітал страховика може формуватися за рахунок грошових внесків засновників, а також за рахунок нерозподіленого прибутку, отриманого в результаті діяльності страховика.

Джерела формування капіталу повинні бути прозорими та відповідати вимогам законодавства.

Вимоги до капіталу. Капітал страховика має бути достатнім для забезпечення виконання ним своїх зобов'язань перед страхувальниками. Він повинен відповідати вимогам щодо платоспроможності, встановленим законодавством.

Збереження капіталу. Страховик зобов'язаний зберігати та підтримувати капітал на рівні, встановленому законодавством. У разі зменшення капіталу нижче встановленого рівня, страховик зобов'язаний вжити заходів щодо його відновлення.

Регулятивний капітал страховика є ключовим елементом фінансової стабільності та надійності страхової компанії. Він служить гарантією виконання зобов'язань перед страхувальниками та іншими зацікавленими сторонами. Закон України "Про страхування" встановлює чіткі вимоги до формування та підтримки регулятивного капіталу, щоб забезпечити належний рівень захисту інтересів споживачів страхових послуг.

Мінімальний розмір регулятивного капіталу визначається на основі категорії страхових послуг, які надаються страховиком. Він залежить від типу діяльності страховика (страхування життя, майнове страхування, медичне страхування тощо) та розміру страхової компанії. Цей мінімальний капітал встановлюється законодавчо і є обов'язковим для всіх страхових компаній.

Мінімальний розмір регулятивного капіталу встановлюється з метою забезпечити достатній рівень платоспроможності страховика та його здатності виконувати свої зобов'язання навіть у разі настання несприятливих подій. Цей мінімальний рівень є обов'язковим для всіх страхових компаній, які здійснюють діяльність на території України.

Згідно із законодавством, для кожного виду діяльності визначається мінімальний рівень капіталу, який повинен бути достатнім для покриття потенційних зобов'язань перед клієнтами. Встановлені норми враховують

специфіку діяльності (наприклад, страхування життя потребує більших резервів, оскільки це довгострокові контракти з високим рівнем відповідальності).

$$К_{рег} = К_{мін} + \Delta К \quad (1.1)$$

де:

$К_{рег}$ — розмір регулятивного капіталу,

$К_{мін}$ — мінімальний рівень капіталу, встановлений законодавчо,

$\Delta К$ — коригування на ризики, пов'язані з активами і зобов'язаннями (наприклад, кредитний, страховий, ринковий ризики).

Загальний регулятивний капітал страховика є найважливішим показником його фінансової стійкості та здатності виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками. Він служить своєрідним "щитом", що захищає компанію від фінансових потрясінь та непередбачених ситуацій. Загальний регулятивний капітал – це сума коштів, яка відображає здатність страховика покривати можливі збитки та виконувати свої зобов'язання перед клієнтами

Цей капітал формується з різних джерел, включаючи власний капітал компанії, резерви та інші активи, які відповідають вимогам законодавства. Він має бути достатнім для покриття всіх видів ризиків, яким піддається страхова діяльність.

Загальний регулятивний капітал страховика (Крег) є сумою капіталу, необхідного для покриття всіх видів ризиків, яким піддається страхова компанія. Він розраховується за формулою:

$$К_{рег} = К_{страх} + К_{лік} + К_{кредит} + К_{ринк} + К_{опер} \quad (1.2)$$

Де:

$К_{рег}$ - загальний регулятивний капітал страховика;

$К_{страх}$ - капітал для покриття страхових ризиків;

$К_{лік}$ - капітал для покриття ризиків ліквідності;

$К_{кредит}$ - капітал для покриття кредитних ризиків;

$К_{ринк}$ - капітал для покриття ринкових ризиків;

$К_{опер}$ - капітал для покриття операційних ризиків.

Цей капітал формується з різних джерел, включаючи власний капітал компанії, резерви та інші активи, які відповідають вимогам законодавства. Він має бути достатнім для покриття всіх видів ризиків, яким піддається страхова діяльність.

Методика оцінки активів і зобов'язань є критично важливим етапом у процесі розрахунку регулятивного капіталу страховика. Від точності та об'єктивності цієї оцінки залежить достовірність показника регулятивного капіталу, а отже, і адекватність відображення фінансової стійкості компанії.

Активи поділяються на ліквідні (гроші, короткострокові інвестиції) та неліквідні (нерухомість, довгострокові інвестиції). Перші оцінюються за ринковою вартістю, другі - за допомогою методів дисконтування майбутніх грошових потоків [41].

Зобов'язання включають зобов'язання за страховими виплатами, що розраховуються на основі прогнозованих виплат з урахуванням ймовірності страхових випадків; технічні резерви для покриття майбутніх страхових зобов'язань; короткострокові зобов'язання, що оцінюються за фактичною сумою виплат; оцінка активів та зобов'язань має бути об'єктивною, реалістичною та послідовною.

Закон України "Про страхування" встановлює вимоги до капіталу платоспроможності страховика, який є ключовим показником його фінансової стійкості. Цей капітал має забезпечувати здатність страховика виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками навіть у разі значних збитків.

Для цього використовуються поняття нормативного та фактичного запасу платоспроможності.

Нормативний запас платоспроможності (НЗП) - це мінімальний рівень капіталу, який страховик зобов'язаний мати відповідно до законодавства. Він розраховується за спеціальною методикою, що враховує різні види ризиків, яким піддається страхова діяльність. Формула для нормативного капіталу платоспроможності.

$$K_{norm} = \sum_{i=1}^{n} (R_i * S_i) \qquad (1.3)$$

Де:

K_{norm} — нормативний капітал платоспроможності

R_i — коефіцієнт, який відображає вплив кожного виду ризику (наприклад, андеррайтинговий ризик, ринковий ризик)

S_i — сума, яка відображає рівень кожного виду ризику (оцінка активів, зобов'язань тощо)

n — кількість видів ризиків, що враховуються

Фактичний запас платоспроможності (ФЗП) - це різниця між активами страховика та його зобов'язаннями. Він показує реальний рівень фінансової стійкості страховика на даний момент часу. Формула для фактичного запасу платоспроможності.

$$K_{факт} = A_{лік} + A_{нелік} - L_{страх} - L_{кш} - R_{тех} \qquad (1.4)$$

Де:

$A_{лік}$ — ліквідні активи (грошові кошти, короткострокові цінні папери),

$A_{нелік}$ — неліквідні активи (довгострокові інвестиції, майбутні грошові потоки),

$L_{страх}$ — зобов'язання за страховими виплатами,

$L_{кш}$ — короткострокові зобов'язання,

R— технічні резерви.

Ще одним нормативно-правовим актом, який визначає порядок формування капіталу страхових компаній в Україні, є Національний банк України (НБУ) як головний регулятор фінансового сектору, який видає низку постанов, які детально визначають вимоги до формування капіталу страхових компаній. Ці нормативно-правові акти є невід’ємною частиною законодавчої бази, що регулює діяльність страховиків.

Нацбанк постановою від 29.12.2023 N 201 затвердив Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика [3].

Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика є важливим нормативно-правовим актом, який детально регламентує фінансову стійкість страхових компаній в Україні [3].

Воно встановлює правила розрахунку капіталу платоспроможності, визначає вимоги до структури активів та зобов'язань страховиків, а також встановлює перехідні положення для адаптації страхового ринку до нових вимог. Розглянемо ключові зміни та процеси, які регламентує Положення:

1. Перехідні положення для договорів перестрахування життя:

Виключення з нових вимог: Договори перестрахування життя, укладені до 01 січня 2005 року, не підпадають під дію нових вимог, встановлених підпунктом 8 пункту 73 глави 12 розділу V Положення.

Мета: Це положення дозволяє страховикам, які мають такі договори, адаптуватися до нових вимог поступово.

2. Додаткові вимоги до капіталу платоспроможності:

Відстрочка введення: Національний банк має право встановлювати додаткові вимоги до капіталу платоспроможності не раніше ніж через три роки після набрання чинності Положення.

Мета: Такий підхід дозволяє страховикам підготуватися до нових вимог та забезпечити плавний перехід до нових стандартів.

3. Перехідні правила для розрахунку капіталу платоспроможності:

Використання старих формул: Для періодів, що передували переоформленню ліцензій, страховики можуть використовувати старі формули для розрахунку капіталу платоспроможності.

Мета: Це дозволяє згладити перехідний період та уникнути значних змін у розрахунках для страховиків.

4. Включення непростроченої дебіторської заборгованості до прийнятних активів:

Тимчасове послаблення вимог: Під час воєнного стану та протягом року після його завершення страховикам дозволяється включати до складу прийнятних активів непрострочену дебіторську заборгованість за розміщеними грошовими коштами в гарантійних фондах асистанських компаній-нерезидентів.

Мета: Це положення має на меті підтримати ліквідність страховиків в умовах воєнного стану.

Загальна мета Положення: Узгодження з міжнародними стандартами: Положення спрямоване на приведення національного законодавства у відповідність до міжнародних стандартів фінансової звітності та регулювання страхової діяльності [9].

Забезпечення фінансової стійкості: Положення встановлює вимоги, які забезпечують достатній рівень капіталу страховиків для покриття потенційних збитків та виконання своїх зобов'язань.

Створення сприятливих умов для розвитку страхового бізнесу: Положення передбачає поступовий перехід до нових вимог, що дозволяє страховикам адаптуватися до змін та розвивати свою діяльність.

Дане положення є важливим документом для страхового ринку України, оскільки воно визначає правила гри для всіх учасників ринку. Дотримання вимог Положення є обов'язковим для всіх страховиків і спрямоване на забезпечення захисту інтересів страхувальників та стабільність страхового ринку в цілому.

Також важливу роль у формуванні капіталу страхових компаній відіграє постанова НБУ Про затвердження Положення про порядок формування страховиками технічних резервів [4].

Це Положення є ключовим документом для регулювання діяльності страхових компаній в Україні. Воно встановлює детальні правила щодо формування, обліку та використання технічних резервів, які є одним з найважливіших показників фінансової стійкості страховика. Основні процеси, які регламентує Положення:

Технічні та математичні резерви є критично важливими для забезпечення фінансової стабільності страхових компаній та виконання ними своїх зобов'язань перед страхувальниками. В Україні формування, облік та використання цих резервів регулюється низкою нормативних актів, серед яких ключовим є Положення про порядок формування страховиками технічних резервів.

Підходи щодо технічних резервів**.** Розмір технічних резервів залежить від багатьох факторів, включаючи вид страхування, статистичні дані про настання страхових випадків та ймовірність їх виникнення. Законодавство України вимагає, щоб технічні резерви розраховувалися з використанням актуарних методів, які враховують ймовірність настання страхових випадків; очікувані витрати на виплати; ставку дисконтування для визначення поточної вартості майбутніх зобов'язань.

Формування технічних резервів є обов'язковим для всіх страховиків, які здійснюють діяльність в Україні. Це положення закріплено в Положенні про формування технічних резервів, яке деталізує правила та методики розрахунку. Страхові компанії зобов'язані створювати резерви навіть у випадках, коли на момент розрахунку немає явних зобов'язань.

Технічні резерви формуються для покриття зобов'язань за страховими виплатами та поверненнями. Розрахунок базується на математичних резервах для довгострокових договорів страхування, зокрема страхування життя; резервах на майбутні виплати для короткострокових страхових полісів; резервах на несплачені претензії для покриття витрат на вже підтверджені, але ще не виплачені страхові випадки.

Математичні резерви є складовою частиною технічних резервів та використовуються для довгострокових договорів страхування, особливо страхування життя. Вони забезпечують виконання зобов'язань страховика перед страхувальниками у майбутньому.

Основні підходи до розрахунку математичних резервів включають актуарний підхід. Математичні резерви розраховуються з урахуванням ймовірності настання страхових випадків, розміру страхових сум та витрат на

обслуговування договорів. Актуарні розрахунки також враховують ставки дисконтування для визначення поточної вартості майбутніх виплат.

Методи розрахунку. Для розрахунку використовуються методи дисконтованих грошових потоків, де майбутні витрати на виплати переводяться у поточну вартість з урахуванням ставки дисконтування.

Постанова Національного банку України Про затвердження Положення про порядок формування страховиками технічних резервів визначає правила та умови створення страховиками спеціальних фондів – технічних резервів, завданням яких є гарантування виконання страхових зобов'язань. Розмір і структура цих резервів безпосередньо впливають на фінансову стійкість страхової компанії та її можливість дотримуватись зобов'язань перед клієнтами. До того ж, Положення детально регламентує порядок обліку та валюту цих резервів, надаючи саме цим прозорість і достовірність фінансової звітності страховиків.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ПРАКТИКИ ФОРМУВАННЯ І РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ

2.1. Оцінювання процесів формування і розміщення капіталу на вітчизняному ринку страхових послуг

Оцінювання формування капіталу на страховому ринку є критичним фактором для стабільності та розвитку страхових компаній. Адекватна капіталізація забезпечує компаніям можливість виконувати свої зобов'язання перед клієнтами, інвестувати в розвиток нових продуктів та послуг, а також протистояти різноманітним ризикам [8].

Фундаментом оцінювання процесу формування капіталу є оцінка та аналіз складових ресурсів вітчизняних страхових компаній, яку представлено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Склад та структура сукупного капіталу вітчизняних страхових компаній за 2019-2023 рр.*

Складові ресурсів вітчизняних СК	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+,-) 2023/2019 р.
	сума, млрд. грн	питома вага, %	сума, млрд. грн	питома вага, %	сума, млрд. грн	питома вага, %	сума, млрд. грн	питома вага, %	сума, млрд. грн	питома вага, %	у сумі, млрд. грн
Власний капітал	22961,5	36	24159,1	37	23863,1	37	26822,9	38	23787,2	32	825,7
Резерви	30638,3	48	29271,8	45	31073,8	48	33040,0	47	36424,1	49	5785,8
Позики та кредити	6962,6	11	8707,5	14	6965,9	11	8736,1	13	10407,0	14	3444,4
Інші пасиви	2940,6	5	2764,6	4	2843,2	4	1699,0	2	3716,7	5	776,1
Сукупний капітал	**63493**	**100**	**64903**	**100**	**64737**	**100**	**70298**	**100**	**74335**	**100**	**10842**

**Примітка.* Табл. 2.1 складена на підставі [59]

Станом на 01.01.2023 р. загальна сума капіталу страхових компаній України становила 74 335 млрд грн, що на 10 842 млрд грн більше за показник 2019 року.

Протягом 2019-2021 рр. власний капітал демонстрував нестабільну динаміку: з 22 961,5 млрд грн у 2019 році він збільшився до 24 159,1 млрд грн у 2020 році, після чого незначно знизився до 23 863,1 млрд грн у 2021 році. У 2022 році власний капітал зріс до 26 822,9 млрд грн, але у 2023 році знову зменшився до 23 787,2 млрд грн. Загалом, за п'ятирічний період він зріс лише на 825,7 млрд грн (+3,6%). Питома вага власного капіталу за цей час знизилася з 36% до 32%, що може свідчити про певне зниження фінансової стійкості страхових компаній.

Значний приріст спостерігається у страхових резервах. З 30 638,3 млрд грн у 2019 році вони зросли до 36 424,1 млрд грн у 2023 році (+5 785,8 млрд грн). Темп приросту становив +18,89%. Питома вага страхових резервів збільшилася з 48% до 49%, що може вказувати на покращення здатності страховиків виконувати свої зобов'язання перед клієнтами.

Сума позик і кредитів також зросла – з 6 962,6 млрд грн у 2019 році до 10 407,0 млрд грн у 2023 році (+3 444,4 млрд грн). Відбувся темп приросту +49,5%. Питома вага позик і кредитів за цей період збільшилася з 11% до 14%, що може свідчити про підвищену потребу страхових компаній у зовнішньому фінансуванні.

Обсяг інших пасивів зріс з 2 940,6 млрд грн у 2019 році до 3 716,7 млрд грн у 2023 році (+776,1 млрд грн). Спостерігається темп приросту: +26,4%. Питома вага інших пасивів залишалася відносно стабільною, змінюючись у межах 4-5%.

Загальна сума капіталу страхових компаній за п'ять років збільшилася на 10 842 млрд грн (+17,1%). Власний капітал зазнав незначного зростання (+3,6%), що може вказувати на зростаючі витрати та фінансовий тиск. Резерви страхових компаній зросли на 18,89%, що є позитивним фактором для їхньої платоспроможності. Позики та кредити зросли на 49,5%, що може вказувати на залежність від залучених коштів. Інші пасиви зросли на 26,4%, що може бути пов'язано з переглядом фінансових зобов'язань компаній.

Ці тенденції свідчать про складні умови функціонування страхового ринку України, де компанії змушені шукати нові фінансові джерела, а також посилювати резерви для забезпечення своїх зобов'язань перед клієнтами.

Сукупні активи страхових компаній (СК) є відображенням їх фінансового потенціалу та можливості виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками. Їх склад та структура мають вирішальне значення для забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності СК. Аналіз динаміки та змін у структурі активів дозволяє оцінити ефективність управління ресурсами, рівень диверсифікації інвестицій та загальний стан страхового ринку [67].

Отже, розглянемо склад і структуру сукупних активів вітчизняних страхових компаній за укрупненими статтями за 2019-2023 рр. у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Склад і структура сукупних активів вітчизняних страхових компаній за укрупненими статтями за 2019-2023 рр. *

Складові ресурсів вітчизняних СК	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023/2019 р.
	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	у сумі, млрд. грн
Фінансові активи	32951,0	36654,8	39836,2	35872,5	41836,6	8885,6
Нерухомість	4615,6	5438,3	4963,7	6396,2	5936,1	1320,5
Технічні резерви	25119,6	21769,5	19939,4	26873,9	25400,8	281,2
Нематеріальні активи	327,5	486,8	535,9	496,3	587,3	259,8
Інші активи	479,3	553,6	542,4	659,1	574,2	94,9
Активи, всього	**63493**	**64903**	**64737**	**70298**	**74335**	**10842**

**Примітка.* Табл. 2.2 складена на підставі [59]

Протягом 2019–2023 років структура та обсяг сукупних активів страхових компаній України зазнали суттєвих змін. Загальний обсяг активів збільшився з 63 493 млрд грн у 2019 році до 74 335 млрд грн у 2023 році, що становить приріст на 10 842 млрд грн (+17,08%). Динаміка змін свідчить про поступове розширення фінансового потенціалу страховиків, що може бути обумовлено як зростанням страхового ринку, так і змінами в політиці управління активами.

Фінансові активи є основною складовою активів страхових компаній, їх частка у загальному обсязі ресурсів залишається домінуючою. У 2019 році обсяг фінансових активів становив 32 951,0 млрд грн, а у 2023 році він зріс до 41 836,6 млрд грн. Загальний приріст за п’ятирічний період – 8 885,6 млрд грн (+26,96%). Зростання тривало до 2021 року, коли фінансові активи досягли 39 836,2 млрд грн, проте у 2022 році спостерігався спад до 35 872,5 млрд грн, після чого у 2023 році активи відновилися до рекордного рівня. Це свідчить про поступове нарощування інвестиційного потенціалу страховиків, а також можливі коригування фінансових стратегій у 2022 році, пов’язані з економічною нестабільністю або змінами у законодавстві.

Нерухомість також залишається важливим елементом активів страховиків, хоча її частка у загальній структурі є значно меншою за фінансові активи. У 2019 році активи у нерухомості становили 4 615,6 млрд грн, а у 2023 році – 5 936,1 млрд грн. Зростання за період +1 320,5 млрд грн (+28,62%). Після зростання у 2020 році (5 438,3 млрд грн), у 2021 році було зафіксовано незначне зниження до 4 963,7 млрд грн, але вже у 2022 році активи суттєво зросли до 6 396,2 млрд грн, після чого у 2023 році спостерігалося їхнє незначне зменшення. Ця тенденція може вказувати на періодичні перегляди інвестиційних стратегій страховиків щодо нерухомості, зокрема в умовах економічних коливань.

Технічні резерви забезпечують покриття зобов’язань перед страхувальниками, тому їх динаміка є важливим показником фінансової стабільності компаній. У 2019 році вони становили 25 119,6 млрд грн, а у 2023 році – 25 400,8 млрд грн. Загальний приріст – 281,2 млрд грн (+1,12%), що вказує на відносну стабільність. У 2020 році спостерігалося зменшення резервів до 21 769,5 млрд грн, яке продовжилося у 2021 році до 19 939,4 млрд грн. Проте у 2022 році відбулося суттєве відновлення до 26 873,9 млрд грн, після чого у 2023 році резерви дещо скоротилися. Такі коливання можуть бути пов’язані із змінами у регуляторних вимогах або коригуванням ризикової політики страхових компаній.

Категорія нематеріальних активів включає програмне забезпечення, інтелектуальну власність, брендові активи тощо. У 2019 році їхній обсяг складав 327,5 млррд грн, а у 2023 році – 587,3 млрд грн. Загальне зростання – 259,8 млрд грн (+79,31%). Показник зростав протягом усього періоду, зокрема у 2021 році він досяг 535,9 млрд грн, після незначного зниження у 2022 році (496,3 млрд грн) відбулося суттєве зростання у 2023 році. Це свідчить про збільшення інвестицій у цифровізацію, технології та нематеріальні активи, що є позитивною тенденцією для розвитку страхового ринку.

У 2019 році обсяг інших активів складав 479,3 млрд грн, а у 2023 році – 574,2 млрд грн. Зростання – 94,9 млрд грн (+19,80%). Показник мав поступове зростання протягом усього періоду з піком у 2022 році (659,1 млрд грн), після чого у 2023 році зафіксовано незначне зниження. Це може вказувати на різноспрямовані процеси оптимізації активів страховиків.

Протягом 2019–2023 років структура активів страхових компаній зазнала певних змін. Загальний обсяг активів зріс на 17,08%, що свідчить про стабільний розвиток страхового ринку. Фінансові активи (+26,96%) продемонстрували найбільше зростання, що свідчить про активну інвестиційну діяльність страховиків. Нерухомість (+28,62%) також зросла, що може вказувати на диверсифікацію активів. Технічні резерви (+1,12%) мали нестабільну динаміку, що свідчить про адаптацію до ринкових змін. Нематеріальні активи (+79,31%) суттєво зросли, що підтверджує збільшення вкладень у цифрові технології та розвиток страхової інфраструктури. Інші активи (+19,80%) демонструють поступове зростання. Таким чином, можна зробити висновок, що основними трендами є зростання фінансових активів, цифровізація та зміни у структурі резервів. Ці процеси вказують на поступову трансформацію страхового ринку України відповідно до сучасних викликів та тенденцій.

Важливим аспектом є ефективне розміщення складових ресурсів вітчизняних компаній у активах, оскільки воно дозволяє максимізувати прибутковість та мінімізувати ризики (табл. 2.3.)

Таблиця 2.3

Склад і структура активів вітчизняних страхових компаній за 2019-2023 рр.*

Складові ресурсів вітчизняних СК	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023/2019 р.
	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	сума, млрд. грн	у сумі, млрд. грн
Грошові кошти	3177,3	10459,3	7487,2	11247,7	16353,7	13176,4
Відстрочені аквіз. витрати	4411,4	2459,0	2876,3	4217,9	3716,7	-694,7
Поточні інвестиції	30271	12972,5	9674,5	10544,7	14123,6	-16147,4
Дебіторська заборгованість	5326,2	7583	8658,4	8435,7	9 663,5	4337,3
Довгострокові інвестиції	1687,9	16009,6	22571,7	13356,6	9663,5	7975,6
Вимоги до перестраховика	14535,6	8502,4	7982,6	77322,8	8176,8	-6358,8
Кошти у МТСБУ	4083,6	5046,2	5486,3	6326,8	6690,1	2606,5
Активи, всього	**63493**	**64903**	**64737**	**70298**	**74335**	**10842**

**Примітка.* Табл. 2.3 складена на підставі [59]

Протягом 2019–2023 років активи вітчизняних підприємств демонстрували суттєві коливання, що відображає вплив як внутрішніх економічних змін, так і зовнішніх факторів. Загальний обсяг активів зріс із 63 493 млрд грн у 2019 році до 74 335 млрд грн у 2023 році, що свідчить про приріст на 10 842 млрд грн (+17,08%).

Грошові кошти є важливою складовою активів підприємств, забезпечуючи їх ліквідність і фінансову стійкість. У 2019 році вони становили 3 177,3 млрд грн, а у 2023 році – 16 353,7 млрд грн. Зростання – 13 176,4 млрд грн (+415%), що є найвищим темпом приросту серед усіх активів. Суттєве збільшення у 2020 році (10 459,3 млрд грн), деяке зменшення у 2021 році (7 487,2 млрд грн), а потім знову різкий ріст у 2022–2023 рр. Це вказує на посилення ліквідності підприємств, можливі зміни у стратегіях управління грошовими потоками та підвищену обережність у використанні коштів.

Відстрочені аквізиційні витрати - цей показник відображає витрати, пов’язані із залученням клієнтів та контрактів. У 2019 році – 4 411,4 млрд грн, а у 2023 році – 3 716,7 млрд грн. Зменшення – 694,7 млрд грн (-15,75%). Динаміка: значне скорочення у 2020 році (2 459,0 млрд грн), незначне відновлення у 2021 році (2 876,3 млрд грн), подальше зростання у 2022 році (4 217,9 млрд грн), проте у 2023 році – знову спад. Це може свідчити про оптимізацію витрат на залучення клієнтів, підвищення ефективності маркетингових стратегій або загальні економічні труднощі.

Поточні інвестиції - цей вид активів представлений короткостроковими фінансовими вкладеннями підприємств. У 2019 році – 30 271 млрд грн, а у 2023 році – 14 123,6 млрд грн. Скорочення – -16 147,4 млрд грн (-53,36%). Спостерігається різке падіння у 2020 році (12 972,5 млрд грн), подальше скорочення у 2021 році (9 674,5 млрд грн), стабілізація у 2022–2023 рр. Це свідчить про зменшення активних інвестицій у короткострокові фінансові інструменти, що може бути наслідком змін у стратегічному плануванні або обережного управління ризиками в умовах економічної нестабільності.

Збільшення дебіторської заборгованості може свідчити про зростання обсягів операційної діяльності підприємств, проте й про ризики несвоєчасних розрахунків контрагентів. У 2019 році – 5 326,2 млрд грн, у 2023 році – 9 663,5 млрд грн. Приріст – 4 337,3 млрд грн (+81,45%). Відбувається стабільне зростання у 2020–2021 рр., невелике скорочення у 2022 році, знову збільшення у 2023 році. Це вказує на розширення господарської діяльності підприємств, але водночас можливі ризики щодо повернення дебіторської заборгованості.

Довгострокові інвестиції показують стратегію підприємств щодо майбутнього розвитку. У 2019 році – 1 687,9 млрд грн, а у 2023 році – 9 663,5 млрд грн. Зростання – 7 975,6 млрд грн (+472,65%). Відбувся різкий стрибок у 2020 році (16 009,6 млрд грн), пікове значення у 2021 році (22 571,7 млрд грн), а потім зниження у 2022–2023 рр. Це може вказувати на активні інвестиції у період 2020–2021 рр. та подальше зниження у зв’язку з економічною нестабільністю або зміною інвестиційних стратегій.

Вимоги до перестраховика -ця категорія стосується страхових зобов’язань, що передані перестраховикам. У 2019 році – 14 535,6 млрд грн, а у 2023 році – 8 176,8 млрд грн. Скорочення – -6 358,8 млрд грн (-43,75%). Спостерігаємо поступове зменшення цього показника протягом усього періоду. Це може бути пов’язано із переглядом стратегій перестрахування або змінами у страхових ризиках підприємств.

Кошти у МТСБУ у 2019 році – 4 083,6 млрд грн, а у 2023 році – 6 690,1 млрд грн. Приріст – 2 606,5 млрд грн (+63,85%). Динаміка - стабільне зростання протягом усього періоду. Це свідчить про посилення фінансових резервів підприємств, що працюють у сфері страхування.

Загальний обсяг активів зріс на 17,08%, що свідчить про загальну позитивну тенденцію. Грошові кошти (+415%) та довгострокові інвестиції (+472,65%) продемонстрували найвищі темпи зростання. Поточні інвестиції (-53,36%) та вимоги до перестраховиків (-43,75%) суттєво зменшилися, що може свідчити про зміну фінансових стратегій. Дебіторська заборгованість (+81,45%) зросла, що може означати як розширення діяльності, так і потенційні ризики неплатежів. Кошти у МТСБУ (+63,85%) демонструють стабільний ріст, що говорить про підвищення резервів.

Загалом спостерігається тенденція до нарощування ліквідності та довгострокових активів, що вказує на консервативнішу фінансову політику підприємств в умовах економічної нестабільності.

2.2. Особливості формування та використання капіталу страховою компанією «Гардіан»

Однією з передових страхових компаній сьогодення на українському ринку є страхова компанія «Гардіан». Заснована у 2007 році, компанія за цей час завоювала довіру клієнтів завдяки своїй фінансовій стабільності, надійності, широкому спектру страхових продуктів та високому рівні сервісу.

Важливим етапом у формуванні капіталу страхової компанії «Гардіан» є наявність побудованої ресурсної бази. Структура ресурсної бази підприємства – це своєрідний "кістяк", на якому будується його фінансова стійкість і потенціал для розвитку. Вона визначає, з яких джерел підприємство отримує кошти для своєї діяльності, і як ці кошти розподіляються між різними активами [42].

Проведемо оцінку структури ресурсної бази СК «ГАРДІАН» у табл. 2.4.

Таблиця 2.4

Структура ресурсної бази СК «ГАРДІАН» за 2019-2023 рр.*

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+, -) 2023/2019 р.	
	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн	сума, тис грн	в сумі, тис грн	в питомій вазі, %
Власні ресурси	118975	120368	148833	245026	315309	196664	-10,76
Залучені ресурси	169980	223516	320197	541703	720171	550191	+6,84
Запозичені ресурси	-	-	-	-	40510	40510	+3,92
Всього ресурсів	**288955**	**343884**	**469030**	**786030**	**1035480**	**746525**	**0,0**

**Примітка.* Табл. 2.4 складена на підставі [67]

Ресурсна база страхової компанії «ГАРДІАН» за п’ятирічний період суттєво зросла, що вказує на активний розвиток компанії, розширення її фінансових можливостей та підвищення рівня капіталізації.

Загальна сума ресурсів компанії зросла з 288 955 тис. грн у 2019 році до 1 035 480 тис. грн у 2023 році. Абсолютний приріст +746 525 тис. грн (+258,4%). Найбільший стрибок відбувся у 2021-2022 роках, коли ресурси зросли на 317 000 тис. грн (+67,6%). У 2023 році темпи зростання знизилися, що може свідчити про

стабілізацію фінансової стратегії компанії. Це вказує на суттєве розширення фінансового потенціалу компанії та збільшення страхових резервів, що може бути пов'язано зі зростанням клієнтської бази, інвестиційної діяльності або активним залученням капіталу.

Власні ресурси зросли з 118 975 тис. грн (41,17%) у 2019 році до 315 309 тис. грн (30,41%) у 2023 році. Проте їхня питома вага зменшилася на 10,76%, що вказує на відносне скорочення ролі власного капіталу в структурі ресурсів компанії. У 2022 році стався найбільший приріст (+96 193 тис. грн), що може свідчити про збільшення прибутковості та накопичення власного капіталу. Це говорить про зміщення фінансової стратегії компанії у бік використання залучених і запозичених ресурсів замість самофінансування.

Залучені ресурси зросли з 169 980 тис. грн (58,83%) у 2019 році до 720 171 тис. грн (65,67%) у 2023 році. Абсолютний приріст +550 191 тис. грн (+323,7%). Їхня питома вага збільшилася на 6,84%, що вказує на зростання обсягу страхових резервів та інших залучених коштів. У 2022 році обсяг залучених ресурсів перевищив 500 000 тис. грн, що може бути наслідком активного зростання страхового портфеля компанії та збільшення обсягів страхових премій. Це свідчить про зростання довіри клієнтів та партнерів, а також ефективність стратегії компанії щодо залучення капіталу через страхові резерви або реінвестування прибутку.

Запозичені ресурси вперше з'явилися у 2023 році в розмірі 40 510 тис. грн (3,92%). До 2022 року компанія не використовувала кредитні або інші позикові кошти. У 2023 році частка запозичених ресурсів у загальному обсязі склала 3,92%, що може свідчити про залучення кредитів або інших фінансових інструментів. Це говорить про зміну фінансової політики компанії, орієнтацію на використання позикового капіталу для розвитку або покриття фінансових потреб.

Значне зростання ресурсної бази (+258,4%) вказує на стабільний розвиток та розширення компанії. Зменшення частки власних ресурсів (-10,76%) свідчить про активніше залучення зовнішнього фінансування. Залучені ресурси зросли на

550 191 тис. грн (+6,84% у питомій вазі), що говорить про довіру клієнтів і партнерів. Вперше з'явилися запозичені ресурси (3,92%), що може свідчити про зміну фінансової стратегії компанії.

Загалом, компанія демонструє стабільне зростання, активне залучення капіталу та ефективну фінансову політику, що дозволяє їй збільшувати обсяг страхових резервів та інвестиційних можливостей.

Отже, можемо відзначити що структура ресурсної бази підприємства – це динамічний і багатогранний показник, який відображає фінансове здоров'я компанії та її потенціал для розвитку. Оптимізація структури ресурсної бази є важливим завданням для СК «Гардіан», оскільки дозволяє підвищити його конкурентоспроможність та забезпечити стабільний розвиток [65].

Важливим фактором у формуванні капіталу діяльності страхової компанії «Гардіан» являє собою змістовний та детальний аналіз складу і структури активів підприємства. Оскільки це один з ключових факторів, які мають вагомий вплив на фінансову стійкість, рентабельність і здатність до розвитку.

Склад і структура активів страхової компанії є критично важливими для її фінансової стійкості, платоспроможності та здатності виконувати страхові зобов’язання. Активи страхової компанії повинні відповідати певним вимогам щодо ліквідності, прибутковості та диверсифікації, щоб забезпечити ефективне управління ризиками.

Склад та структура активів страхової компанії визначають її здатність не лише виконувати поточні зобов'язання, але й забезпечувати довгострокову стабільність. Крім того, важливо враховувати регуляторні вимоги, які встановлюють обмеження на склад та структуру активів страхових компаній. Ці вимоги спрямовані на захист інтересів страхувальників та забезпечення фінансової стійкості страхового ринку в цілому. Оптимізація структури активів також включає в себе постійний моніторинг ринкових умов та адаптацію інвестиційної стратегії до змін у макроекономічному середовищі.

Тому пропоную розглянути склад і структуру активів страхової компанії «Гардіан», яку зображено в табл. 2.5.

Таблиця 2.5

Склад і структура активів підприємства СК «ГАРДІАН»за 2019-2023 рр.*

Показники	2019 р.		2020 р.		2021 р.		2022 р.		2023 р.		Відхилення (+, -) 2023/2019 р.	
	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	сума, тис. грн	частка, %	в сумі, тис. грн	в %
Нематеріальні активи	370	0,1	1188	0,3	763	0,2	390	0	390	0	20	-0,09
Первісна вартість	465	0,2	1355	0,4	1376	0,3	1376	0,2	1376	0,1	911	-0,03
Накопичена амортизація	95	0	167	0	613	0,1	986	0,1	986	0	891	0,06
Основні засоби	34273	11,9	34197	9,9	31557	6,7	115287	14,6	172649	16,7	138376	4,81
Інвестиційна нерухомість	-	-	-	-	-	-	-	-	26130	2,5	26130	2,52
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	68623	23,7	82028	23,8	154989	33,0	194559	24,7	455955	43,9	387332	20,24
Запаси	1263	0,4	1097	0,3	1142	0,2	993	0,1	1123	0,1	-140	-0,33
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	47445	16,4	43698	12,7	64649	13,8	84182	10,7	-	-	-47445	-16,4
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	996	0,3	954	0,3	1184	0,2	3837	0,5	7595	0,8	6599	0,4

Продовження табл. 2.5

Інша поточна дебіторська заборгованість	11375	3,9	19678	5,7	2604	0,6	5673	0,7	840	0	-10535	-3,9
Поточні фінансові інвестиції	10619	3,7	67055	19,5	104500	22,3	122350	15,5	193068	18,6	182449	14,9
Гроші та їх еквіваленти	92675	32,0	74331	21,7	84036	17,9	249069	31,7	153490	14,8	60815	-17,2
Витрати майбутніх періодів	9	0	13	0	29	0	37	0	39	0	30	0
Частка перестраховика у страхових резервах	21217	7,3	19645	5,7	23577	5,0	10318	1,3	24120	2,3	2903	-5
резервах збитків або резервах належних виплат	5713	1,9	7747	2,2	6913	1,5	5411	0,7	10666	1,0	4953	-0,9
резервах незароблених премій	15504	5,4	11898	3,5	16661	3,5	4907	0,6	13454	1,3	-2050	-4,0
Всього капіталу	**288955**	**100**	**343884**	**100**	**469030**	**100**	**786729**	**100**	**1035480**	**100**	**746525**	**36,9**

**Примітка.* Табл. 2.5 складена на підставі [67]

Загальна сума активів компанії зросла з 288 955 тис. грн у 2019 році до 1 035 480 тис. грн у 2023 році. Найбільший приріст відбувся у 2021-2022 роках, коли активи зросли на 317 699 тис. грн (+67,7%). Темпи приросту зменшилися у 2023 році, що може свідчити про стабілізацію фінансової стратегії компанії. Це вказує на динамічне зростання компанії, розширення її фінансових можливостей та накопичення активів для забезпечення страхових виплат.

Нематеріальні активи залишаються незначними у структурі активів компанії. У 2019 році їх вартість становила 370 тис. грн (0,13%), у 2023 році —

390 тис. грн (0,04%). Абсолютний приріст +20 тис. грн (+5,4%), але питома вага зменшилася на 0,09%, що свідчить про незначний вплив нематеріальних активів на фінансову стратегію компанії. Це говорить про те, що компанія не робить ставку на нематеріальні активи (наприклад, патенти, ліцензії, торгові марки) як ключовий елемент свого розвитку.

Основні засоби суттєво зросли, що може свідчити про модернізацію компанії та розширення її матеріально-технічної бази. У 2019 році основні засоби складали 34 273 тис. грн (11,86%), у 2023 році — 172 649 тис. грн (16,67%).Вони зросли на +138 376 тис. грн (+404%), а частка зросла на 4,81%. Інвестиційна нерухомість з'явилася у 2023 році у розмірі 26 130 тис. грн (2,52%). Це говорить про розширення матеріальних активів компанії, що може свідчити про інвестиції в нерухомість для власного використання або здачі в оренду.

Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах суттєво зріс. У 2019 році – 68 623 тис. грн (23,75%), у 2023 році – 455 955 тис. грн (43,99%). Абсолютний приріст +387 332 тис. грн (+565%), що є найзначнішим приростом серед усіх статей активів. Питома вага зросла на 20,24%, що свідчить про посилення страхових резервів та підвищення фінансової стабільності компанії. Це вказує на активне накопичення коштів для виконання страхових зобов'язань, що є позитивним сигналом для клієнтів і партнерів.

Поточні фінансові інвестиції значно зросли, що свідчить про активну інвестиційну діяльність компанії. У 2019 році – 10 619 тис. грн (3,67%), у 2023 році – 193 068 тис. грн (18,64%). Поточні фінансові інвестиції збільшились на +182 449 тис. грн (+1 719%), питома вага зросла на 14,97%. Це говорить про орієнтацію компанії на інвестування капіталу з метою отримання додаткових доходів, що може свідчити про успішну фінансову політику.

Грошові кошти компанії суттєво зросли, але їхня частка зменшилася. У 2019 році – 92 675 тис. грн (32,07%), у 2023 році – 153 490 тис. грн (14,82%). Абсолютний приріст +60 815 тис. грн (+65,6%), але частка зменшилася на -17,25%. Це свідчить про перерозподіл коштів на користь фінансових інвестицій та страхових резервів, що є раціональним рішенням для стабільності компанії.

Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи та послуги зникла у 2023 році. У 2019 році вона складала 47 445 тис. грн (16,42%), а у 2023 році – 0 грн. Спостерігаємо абсолютне зменшення: -47 445 тис. грн (-16,42%). Це говорить про ефективне управління дебіторською заборгованістю та зменшення ризиків неплатежів з боку контрагентів.

Значне зростання активів (+258%) свідчить про активний розвиток компанії. Основні засоби зросли у 4 рази, що може свідчити про розширення інфраструктури та розвиток бізнесу. Страхові резерви зросли у 5,6 разів (+20,24% у питомій вазі), що підвищує фінансову стійкість компанії. Фінансові інвестиції зросли у 17 разів (+14,97% у питомій вазі), що вказує на успішну інвестиційну стратегію. Зменшення грошових коштів (-17,25% у питомій вазі) свідчить про перерозподіл ресурсів на користь інвестицій. Відсутність дебіторської заборгованості за товари та послуги є позитивним фактором для ліквідності компанії.

Загалом, СК «Гардіан» демонструє динамічне зростання, посилює свої фінансові позиції, інвестує у розвиток та забезпечує високу ліквідність.

Аналіз складу і структури активів підприємства СК «Гардіан» за 2019-2023 роки є важливим інструментом для оцінки фінансової стійкості, ліквідності та ефективності управління активами компанії. Вивчення змін в активах дозволяє зробити висновки щодо стратегії компанії, її здатності реагувати на зовнішні та внутрішні виклики, а також дає можливість оцінити рівень ризиків та потенціал для подальшого розвитку [30].

Інвестиційна стратегія є надзвичайно важливим елементом успішного фінансового планування як для окремих осіб, так і для підприємств. Вона визначає довгострокові цілі інвестування та шляхи їх досягнення, враховуючи при цьому рівень ризику, термін інвестування та інші фактори.

Розробка та реалізація інвестиційної стратегії сприяє підвищенню вашої фінансової грамотності, розумінню принципів інвестування та механізмів функціонування фінансового ринку [62]. Це також сприяє формуванню більш обґрунтованих очікувань щодо потенційних доходів та ризиків, пов'язаних з

різними інвестиційними інструментами [43]. Крім того, активне залучення до інвестиційної діяльності дозволяє страховій компанії ефективніше використовувати свої фінансові ресурси, забезпечуючи стабільний потік доходів та зміцнюючи свою конкурентоспроможність на ринку.

Розуміння інвестиційної стратегії страхової компанії є ключовим для оцінки її фінансової стійкості та перспектив розвитку. Це важливо, оскільки забезпечує:

1. Фінансова стійкість:

Ліквідність: Інвестиції в легко реалізовані активи (грошові кошти, короткострокові цінні папери) забезпечують компанії достатню ліквідність для виконання своїх зобов'язань перед страхувальниками у разі виникнення страхових випадків.

Дохідність: Інвестиції в високодоходні активи (акції, облігації) забезпечують компанії додатковий дохід, який може бути використаний для розвитку бізнесу та виплати дивідендів акціонерам.

Диверсифікація: Розподіл інвестицій між різними видами активів знижує ризики, пов'язані з інвестиціями в окремі активи.

2. Стратегічні цілі:

Довгострокове планування: Структура інвестицій відображає довгострокові стратегічні цілі компанії. Наприклад, інвестиції в нерухомість можуть свідчити про намір компанії розширити свою фізичну присутність.

Адаптація до ринку: Зміни в структурі інвестицій можуть відображати реакцію компанії на зміни на фінансовому ринку.

3. Регуляторні вимоги:

Мінімальні нормативи: Компанія повинна дотримуватися певних нормативів щодо розміщення активів, встановлених регуляторами.

Оцінка ризиків: Регулятори оцінюють ризики, пов'язані з інвестиційною діяльністю компанії, на основі структури її портфеля.

Тому проаналізуємо напрями розміщення нагромаджених ресурсів СК «ГАРДІАН» у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

Напрями розміщення інвестиційних ресурсів СК «ГАРДІАН» за 2019-2023 рр.*

Види нагромаджених ресурсів	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+,-) 2023/2019 р.	
	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	у сумі, тис. грн	у питомій вазі, %
Нематеріальні активи	370	1188	763	390	390	20	-0,12
Основні засоби	34273	34197	31 557	115 287	172 649	138876	1,79
Інвестицій на нерухомість	-	-	-	-	26 130	26 130	2,55
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	68623	82028	154 989	194593	455 955	387332	14,33
Поточні фінансові інвестиції	10619	67055	104 500	122350	193 068	182449	14,16
Гроші та їх еквіваленти (рахунки в банках)	92765	74331	84 036	249069	153 490	600725	-25,75
Частка перестраховика у страхових резервах	21217	19645	-	10318	24 120	2885	-6,96
Загальна сума інвестиційних ресурсів	**227 867**	**278 444**	**375845**	**692007**	**1 025 802**	**797935**	**32,6**

**Примітка.* Табл. 2.6 складена на підставі [67]

Загальна сума інвестиційних ресурсів компанії зросла з 227 867 тис. грн у 2019 році до 1 025 802 тис. грн у 2023 році. Найбільше зростання відбулося у 2021-2022 рр., коли обсяг інвестицій збільшився на 316 162 тис. грн (+84,1%). Це вказує на значне нарощування інвестиційної бази компанії, що є позитивним фактором для її фінансової стабільності та розвитку.

Нематеріальні активи залишаються незначною складовою інвестиційних ресурсів компанії. У 2019 році їхня частка становила 0,16%, у 2023 році – лише 0,04%. Абсолютний приріст +20 тис. грн (+5,4%), але питома вага зменшилася на -0,12%. Це свідчить про мінімальне використання нематеріальних активів у стратегії компанії, що може означати зосередженість на більш ліквідних і прибуткових активах.

Основні засоби значно зросли, що може свідчити про активну модернізацію та інфраструктурний розвиток компанії. У 2019 році вони становили 34 273 тис. грн (15,04%), у 2023 році – 172 649 тис. грн (16,83%). Абсолютний приріст +138 876 тис. грн (+405%), питома вага зросла на 1,79%. Це вказує на розширення матеріальних активів компанії, що може бути пов'язано з придбанням нових офісів, технічного обладнання чи інфраструктурних об’єктів.

У 2023 році з’явилася інвестиційна нерухомість у розмірі 26 130 тис. грн (2,55%).Це говорить про диверсифікацію активів компанії та можливу орієнтацію на довгострокові інвестиції в нерухомість як стабільний джерело доходу.

Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах суттєво зріс, що вказує на підвищення фінансової стійкості компанії. У 2019 році – 68 623 тис. грн (30,13%), у 2023 році – 455 955 тис. грн (44,46%). Даний показник збільшився на +387 332 тис. грн (+565%), питома вага зросла на 14,33%. Це означає, що компанія нарощує страхові резерви для покриття зобов’язань перед клієнтами, що підвищує її фінансову надійність.

Значне зростання фінансових інвестицій вказує на активну інвестиційну політику компанії. У 2019 році – 10 619 тис. грн (4,66%), у 2023 році – 193 068 тис. грн (18,82%). Абсолютний приріст +182 449 тис. грн (+1 719%), питома вага зросла на 14,16%. Це говорить про те, що компанія активно реінвестує кошти в фінансові інструменти, що може підвищувати її прибутковість.

Грошові кошти компанії суттєво зросли у номінальному виразі, але їхня питома вага зменшилася. У 2019 році – 92 765 тис. грн (40,72%), у 2023 році – 153 490 тис. грн (14,97%). Абсолютний приріст +60 725 тис. грн (+65,5%), але

питома вага зменшилася на -25,75%. Це означає, що компанія перерозподілила кошти з банківських рахунків на інші активи, зокрема фінансові інвестиції та страхові резерви.

Частка перестраховика у страхових резервах зменшилася. У 2019 році вона становила 21 217 тис. грн (9,31%), у 2023 році – 24 120 тис. грн (2,35%). Хоч, відбувся абсолютний приріст +2 885 тис. грн, але питома вага зменшилася на -6,96%. Це свідчить про зменшення залежності компанії від перестрахування та зростання її фінансової самостійності.

Значне зростання інвестиційних ресурсів (+350%) свідчить про активний розвиток компанії. СК «Гардіан» нарощує основні засоби (+405%), що може бути пов’язано з модернізацією та розвитком. Страхові резерви зросли у 6 разів (+14,33% у питомій вазі), що підвищує фінансову стійкість.

Фінансові інвестиції зросли у 17 разів (+14,16% у питомій вазі), що вказує на ефективну інвестиційну стратегію. Частка грошових коштів у банках зменшилася (-25,75%), що свідчить про активне їх використання для інвестицій. Частка перестраховика у страхових резервах знизилася (-6,96%), що вказує на зростання фінансової незалежності компанії.

Успішна інвестиційна стратегія СК «Гардіан» не лише забезпечує фінансову стабільність, але й сприяє зростанню довіри з боку клієнтів та партнерів. Це, своєю чергою, дозволяє компанії зміцнювати свої позиції на ринку та залучати нових інвесторів, забезпечуючи стійкий розвиток у довгостроковій перспективі.

Загалом, СК «Гардіан» демонструє ефективну інвестиційну політику, підвищує фінансову стійкість та нарощує довгострокові активи, що свідчить про її стабільність та стійке зростання.

Аналіз напрямів розміщення нагромаджених ресурсів страхової компанії СК «Гардіан» є важливим інструментом для оцінки її фінансового стану та перспектив розвитку. Він дозволяє зрозуміти, як компанія управляє своїми активами, які ризики вона бере на себе і які цілі ставить перед собою [67].

2.3. Оцінювання процесів ефективності використання капіталу страхової компанії «Гардіан»

Сучасна діяльність страхових компаній ускладнюється як зовнішніми чинниками, до яких належить економічна нестабільність в країні, так і внутрішніми – надлишки запасів, дебіторської заборгованості та висока частка зношеного обладнання. Тому важливого значення набуває формування оптимальної структури активів, капіталу і зобов'язань, які формують майно підприємства, та яка полягає у створенні відповідної структури необоротних та оборотних активів залежно до функціональної спрямованості суб'єкта господарювання. Виходячи з цього, виникає необхідність у ретельному вивченні засад аналізу ефективності використання власного капіталу підприємства та формуванні їх оптимального співвідношення.

Ефективність діяльності підприємства також залежить від складу і структури власного капіталу. Оптимальна структура власного капіталу дозволяє мінімізувати фінансові витрати та підвищити рентабельність підприємства. Крім того, власний капітал забезпечує незалежність та гнучкість підприємства, дозволяючи йому зберігати контроль над своєю діяльністю та швидко адаптуватися до змін на ринку [44].

Неможливо не відзначити і важливість формування складу і структури власного капіталу страхової компанії, оскільки вони є основою фінансової стійкості будь-якого підприємства. Саме цей ресурс є безпосередньою власністю власників та гарантією для кредиторів. Ось чому розуміння його важливості та значення є надзвичайно важливим для ефективного управління компанією.

Важливим аспектом є збалансування між різними складовими власного капіталу, такими як статутний капітал, резерви та нерозподілений прибуток, щоб забезпечити оптимальне співвідношення між ризиком та прибутковістю. Регулярний аналіз та оцінка структури власного капіталу дозволяють своєчасно виявляти та усувати потенційні ризики, а також використовувати можливості для підвищення ефективності діяльності страхової компанії.

Проаналізуємо склад і структуру власного капіталу СК «ГАРДІАН» у табл. 2.7.

Таблиця 2.7

Склад і структура власного капіталу СК «ГАРДІАН» за 2019-2023 рр.*

Показники	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Відхилення (+, -) 2023/2019 р.	
	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	сума, тис. грн	в сумі, тис. грн	в %
Зареєстрований (пайовий) капітал	100000	100000	100000	100000	100000	0	-52,34
Капітал у дооцінках	16643	16643	16643	99833	169395	152752	39,74
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	2332	3696	30995	42056	45914	43582	12,6
Інші резерви	-	29	1195	3137	-	-	-
Всього власного капіталу	**118975**	**120368**	**148833**	**245026**	**315309**	**196334**	**15,6**

**Примітка.* Табл. 2.7 складена на підставі [67]

Загальна сума власного капіталу компанії зросла з 118 975 тис. грн у 2019 році до 315 309 тис. грн у 2023 році. Абсолютний приріст +196 334 тис. грн (+165%). Найбільше зростання відбулося у 2021-2022 роках, коли власний капітал збільшився на +96 193 тис. грн (+64,6%). У 2023 році темпи приросту

сповільнилися, що може свідчити про перехід компанії до стабілізаційної фінансової політики. Це вказує на фінансове зміцнення компанії, підвищення її капіталізації та зростання фінансової незалежності.

Зареєстрований капітал залишався незмінним (100 000 тис. грн), але його частка у структурі власного капіталу суттєво зменшилася. У 2019 році він становив 84,06%, а у 2023 році – лише 31,72%. Абсолютна зміна: 0 грн, але питома вага зменшилася на -52,34%. Це свідчить про приріст власного капіталу який відбувався за рахунок інших статей, зокрема капіталу у дооцінках та нерозподіленого прибутку.

Капітал у дооцінках значно зріс, що свідчить про переоцінку активів компанії та їхнє зростання у вартості. У 2019 році – 16 643 тис. грн (14,00%), у 2023 році – 169 395 тис. грн (53,74%). Абсолютний приріст +152 752 тис. грн (+917%), питома вага зросла на 39,74%. Це вказує на зміну вартості активів компанії, що може бути наслідком інфляційних процесів, переоцінки основних засобів або нерухомості.

Нерозподілений прибуток зріс майже у 20 разів, що свідчить про ефективність діяльності компанії. У 2019 році – 2 332 тис. грн (1,96%), у 2023 році – 45 914 тис. грн (14,56%). Це означає, що компанія накопичує прибуток і не розподіляє його між акціонерами, що може бути спрямовано на майбутній розвиток або резервування.

Інші резерви з'явилися у 2020 році, досягли піку у 2022 році (3 137 тис. грн), але у 2023 році повністю зникли. Це може свідчити про використання резервних фондів або їхнє перерозподілення на інші статті власного капіталу. Це говорить про зміну фінансової політики компанії, що могла бути викликана новими фінансовими потребами або змінами в регуляторних вимогах.

Власний капітал компанії зріс на 165%, що вказує на фінансову стабільність. Частка зареєстрованого капіталу зменшилася (-52,34%), що свідчить про зміну структури капіталу. Капітал у дооцінках зріс у 10 разів (+39,74% у питомій вазі), що вказує на переоцінку активів. Нерозподілений

прибуток зріс у 20 разів (+12,6% у питомій вазі), що свідчить про ефективну діяльність. Інші резерви були використані або перерозподілені.

Загалом, структура власного капіталу СК «ГАРДІАН» демонструє стабільність, з поступовим зростанням окремих складових, що свідчить про зростання фінансової стійкості компанії за досліджуваний період.

Це підтверджує ефективність стратегічного планування та управління ресурсами компанії, а також її здатність до стабільного розвитку в умовах ринкової невизначеності. Важливим є також те, що така динаміка сприяє підвищенню довіри з боку інвесторів та клієнтів, що є ключовим фактором для довгострокового успіху страхової компанії.

Показники ефективності власного капіталу є критично важливими для страхової компанії, оскільки вони дають змогу оцінити, наскільки ефективно компанія використовує свої власні ресурси для досягнення фінансових цілей, забезпечення стабільності та зростання.

Показники ефективності власного капіталу мають велике значення для потенційних інвесторів і партнерів. Вони допомагають оцінити, чи є компанія привабливою для інвестування та чи має вона потенціал для зростання. Це критично важливо для страхової компанії, оскільки вона постійно потребує інвестицій для розширення своїх операцій і збільшення капіталу.

Показники ефективності власного капіталу дозволяють оцінити ступінь фінансових ризиків, зокрема ризику неплатоспроможності, ризику ліквідності та кредитного ризику. Вони допомагають компанії своєчасно виявити потенційні проблеми і вжити відповідних заходів для зниження ризиків.

Показники ефективності використання власного капіталу є важливими інструментами для аналізу фінансової стійкості, прибутковості та довгострокової стабільності страхової компанії. Вони допомагають зрозуміти, наскільки ефективно компанія управляє своїми активами, фінансує свою діяльність і генерує прибуток на основі власних ресурсів. Аналіз цих показників дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення, сприяє залученню інвестицій і підвищує довіру до компанії з боку клієнтів та партнерів.

Проаналізуємо ефективність власного капіталу страховика СК «ГАРДІАН» за 2019-2023 рр. у табл. 2.8.

Таблиця 2.8

Показники ефективності власного капіталу страховика СК «ГАРДІАН» за 2019-2023 рр.*

Показники	Оптимальне значення	2019 р.	2020 р.	2021 р.	2022 р.	2023 р.	Абсолютні відхилення 2023 р. від 2019 р.	Абсолютні відхилення 2023 р. від 2019 р. у %
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом	≥ 0,5.	0,41	0,43	0,46	0,42	0,44	0,05	12,2
Коефіцієнт фінансового левериджу	0 -1,4	1,12	1,14	1,16	1,13	1,13	0,04	3,6
Прибутковість активів (ROA), %	Х	7,2	8,5	7,4	8,8	6,3	-0,9	-12,5
Прибутковість капіталу (ROE), %	Х	46,7	56,2	48,9	58,2	48,6	1,9	4,1
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,15 – 0,30	0,14	0,18	0,15	0,21	0,26	0,12	85,7
Коефіцієнт використання власного капіталу	5-7	7,24	5,60	6,11	7,86	9,36	2,12	29,3
Коефіцієнт доходності на капітал	0,10 – 0,20	0,13	0,17	0,12	0,12	0,18	0,06	46,2

**Примітка.* Табл. 2.8 складена на підставі [67]

Згідно з аналізом основних показників ефективності власного капіталу страхової компанії СК «ГАРДІАН» за період з 2019 по 2023 рік, можна відзначити важливі зміни, що свідчать про певну динаміку фінансового стану компанії.

Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом підвищився з 0,41 у 2019 році до 0,44 у 2023 році, що свідчить про покращення фінансової незалежності компанії. Збільшення на 12,2% означає, що компанія все більше забезпечує свої оборотні активи власними ресурсами, що зменшує її залежність від позикових коштів.

Коефіцієнт фінансового левериджу, який показує ступінь використання боргових ресурсів, залишився майже незмінним, збільшившись лише з 1,12 у 2019 році до 1,13 у 2023 році. Це свідчить про те, що компанія використовує оптимальну кількість зовнішнього фінансування, не перевантажуючи свою структуру капіталу.

Показник прибутковості активів (ROA) показав зниження з 7,2% у 2019 році до 6,3% у 2023 році, що є негативною тенденцією. Це свідчить про зменшення ефективності використання активів для отримання прибутку. Слід звернути увагу на це відхилення, оскільки зниження прибутковості активів може бути ознакою необхідності поліпшення стратегії інвестування або управління активами.

З іншого боку, коефіцієнт прибутковості капіталу (ROE) продовжив зростати, підвищившись з 46,7% у 2019 році до 48,6% у 2023 році. Збільшення на 4,1% вказує на ефективніше використання власного капіталу для генерування прибутку, що є позитивним сигналом для інвесторів та свідчить про високий рівень рентабельності компанії.

Коефіцієнт фінансової незалежності значно зріс з 0,14 у 2019 році до 0,26 у 2023 році, що є збільшенням на 85,7%. Це свідчить про суттєве покращення фінансової незалежності компанії, яка тепер має більшу частку власних ресурсів у структурі свого капіталу, знижуючи таким чином свою залежність від зовнішнього фінансування.

Коефіцієнт використання власного капіталу також збільшився з 7,24 у 2019 році до 9,36 у 2023 році, що вказує на активніше використання власних ресурсів для фінансування активів компанії. Зростання на 29,3% свідчить про підвищення

ефективності управління капіталом, оскільки компанія здатна використовувати свої власні кошти для забезпечення більшого обсягу активів.

Останній показник — коефіцієнт доходності на капітал — збільшився з 0,13 у 2019 році до 0,18 у 2023 році, що свідчить про ефективне використання власного капіталу для отримання прибутку. Підвищення на 46,2% є позитивною ознакою, що вказує на зростаючу ефективність компанії в створенні вартості для своїх акціонерів.

Підсумовуючи всі показники, можна сказати, що СК «ГАРДІАН» продемонструвала вражаючі результати в більшості категорій за період з 2019 по 2023 рік. Компанія зуміла значно покращити свою ліквідність, фінансову незалежність та ефективність використання капіталу, що свідчить про зростання її фінансової стабільності.

Для покращення ефективності використання власного капіталу страхової компанії СК «ГАРДІАН» можна розглянути кілька стратегій, орієнтуючись на існуючі слабкі місця та потенціал компанії:

1. Оптимізація інвестиційної стратегії. Зниження показника прибутковості активів (ROA) вказує на необхідність перегляду інвестиційної стратегії. Компанії варто більш ретельно підходити до вибору активів, фокусуючись на інвестиціях, які мають вищу доходність з меншими ризиками. Інвестиції в нерухомість, облігації, а також нові ринки можуть бути розглянуті як способи покращення доходності від активів.

2. Поліпшення управління активами та пасивами. Важливим кроком є оптимізація структури активів і пасивів компанії для збільшення прибутковості активів. Це включає не лише ефективне використання ліквідних активів, а й підвищення рентабельності інвестицій в довгострокові активи. Це дозволить збільшити загальну ефективність управління ресурсами компанії.

3. Покращення дебіторської заборгованості Система управління дебіторською заборгованістю повинна бути вдосконалена. Зменшення строків оборотності дебіторської заборгованості дозволить зменшити фінансові витрати,

покращити ліквідність і сприятиме швидшому використанню власного капіталу для нових інвестицій.

4. Підвищення капіталізації та зниження залежності від зовнішніх джерел фінансування. Показник фінансової незалежності компанії покращився, але для подальшого зменшення залежності від зовнішнього фінансування варто зосередитися на збільшенні власного капіталу. Це можна досягти за рахунок диверсифікації джерел доходів і активної роботи з акціонерами для збільшення частки власного капіталу, що в майбутньому може знизити вартість фінансування та покращити фінансову стабільність.

5. Оптимізація витрат**.** Для покращення прибутковості капіталу (ROE) СК «ГАРДІАН» може скоротити адміністративні витрати та оптимізувати витрати на операційну діяльність. Впровадження ефективних технологічних рішень, автоматизація процесів і удосконалення управлінської структури допоможуть знизити витрати та збільшити доходність на капітал [46].

6. Стратегії диверсифікації Для зменшення ризиків та підвищення доходності компанії можна реалізувати стратегію диверсифікації на нові ринки або надання нових послуг. Це дозволить залучити додаткові ресурси та знизити вплив зовнішніх економічних чинників на компанію, покращуючи використання капіталу.

7. Посилення аналітичних і прогнозних можливостей. Важливим кроком є інвестування в аналітичні інструменти для покращення прогнозування прибутковості активів і капіталу. Моделювання різних сценаріїв розвитку допоможе оперативно адаптувати стратегію до змін ринку та підвищить ефективність використання власних ресурсів.

Страхова компанія "Гардіан" має значний потенціал для подальшого розвитку. Реалізація запропонованих заходів дозволить компанії зміцнити свої позиції на ринку, забезпечити стабільний розвиток та підвищити довіру клієнтів [67].

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ І РОЗМІЩЕННЯ КАПІТАЛУ НА УКРАЇНСЬКОМУ РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

3.1. Запозичення зарубіжного досвіду регулювання діяльності страхових компаній

Формування капіталу страхової компанії є критично важливим процесом, який визначає її фінансову стійкість та здатність виконувати свої зобов'язання перед клієнтами. Зарубіжний досвід у цій сфері пропонує багатий спектр підходів та інструментів, які можуть бути адаптовані до українських реалій. Перелічимо вагомі причини, чому варто запозичувати європейський досвід:

Високий рівень стандартів. Європейські стандарти, такі як Solvency II, базуються на багаторічному досвіді та враховують широкий спектр ризиків, з якими стикаються страхові компанії [9].

Європейські регулятори використовують ризик-орієнтований підхід, який дозволяє точніше оцінювати фінансову стійкість страхових компаній і встановлювати диференційовані вимоги до капіталу.

Європейські регулятори підтримують розвиток інноваційних продуктів і послуг в страховому секторі, при цьому забезпечуючи їх безпеку та стабільність. Дотримання європейських стандартів полегшує інтеграцію українських страхових компаній у глобальний страховий ринок [47].

Solvency II – це директива Європейського Союзу, яка встановлює новий, більш ризик-орієнтований підхід до регулювання платоспроможності страхових компаній [22]. Її головна мета – забезпечити фінансову стійкість страхового сектору та захистити інтереси полісників. Чому Solvency II є важливим для формування капіталу?

На відміну від попередніх режимів, Solvency II вимагає від страхових компаній враховувати весь спектр ризиків, з якими вони стикаються, а не лише загальний обсяг зобов'язань. Це означає, що компанії повинні мати більший обсяг капіталу для покриття потенційних збитків.

Solvency II дозволяє страховим компаніям використовувати власні внутрішні моделі для оцінки ризиків та розрахунку необхідного рівня капіталу. Це сприяє більшій гнучкості та інноваційності [23].

Solvency II складається з трьох стовпів:

1. Кількісні вимоги. Визначають мінімальний рівень капіталу, який страховики повинні мати для покриття своїх зобов'язань.

2. Кваліативні вимоги. Встановлюють вимоги до систем управління ризиками, внутрішнього контролю та корпоративного управління.

3. Нагляд. Передбачає посилений нагляд за діяльністю страхових компаній з боку регулятора.

Solvency II вимагає від страхових компаній регулярно проводити стрес-тестування для оцінки їхньої стійкості до екстремальних подій. Це дозволяє виявити потенційні проблеми заздалегідь та вжити відповідних заходів. Які наслідки Solvency II для формування капіталу?

Збільшення вимог до капіталу. Більшість страхових компаній виявили, що для дотримання вимог Solvency II їм необхідно збільшити свій капітал.

Зміна структури капіталу. Компанії можуть змінювати структуру свого капіталу, збільшуючи частку власного капіталу або залучаючи додаткові джерела фінансування.

Посилення фокусу на управлінні ризиками. Solvency II стимулює страхові компанії вдосконалювати свої системи управління ризиками.

Збільшення витрат на відповідність. Впровадження Solvency II пов'язане зі значними витратами для страхових компаній.

Впровадження Solvency II для страхової компанії "Гардіан" стане не просто регуляторним викликом, а потужним стимулом для трансформації бізнес-моделі. Ризик-орієнтований підхід, закладений в директиві, вимагає від компанії

не лише збільшити капітал, але й переосмислити свою стратегію управління ризиками.

Можливість використання внутрішніх моделей дозволить СК "Гардіан" створити більш точну картину своїх ризиків і розробити такий профіль капіталу, який оптимально відповідає її бізнес-планам. Це відкриває шлях для більш гнучкого управління ліквідністю та інвестиціями.

Регулярне проведення стрес-тестування перетворить СК "Гардіан" на більш проактивну компанію, здатну передбачати потенційні загрози та розробляти ефективні стратегії їх нейтралізації [48]. Це дозволить мінімізувати вплив негативних подій на фінансовий стан компанії.

Кваліативні вимоги Solvency II стимулюватимуть СК "Гардіан" до вдосконалення систем внутрішнього контролю та корпоративного управління. Це підвищить прозорість діяльності компанії, зміцнить довіру інвесторів та регулятора.

Хоча Україна поки що не впровадила Solvency II в повному обсязі, вивчення досвіду ЄС є дуже важливим. Адаптація окремих елементів Solvency II може сприяти: підвищенню фінансової стійкості страхового ринку, захисту інтересів полісників, збільшенню довіри інвесторів, інтеграції українського страхового ринку в європейський простір

Solvency II є значним кроком вперед у регулюванні страхового сектору. Хоча впровадження цієї директиви пов'язане з певними труднощами, її переваги є очевидними. Україна може багато чого взяти з досвіду ЄС і адаптувати його до своїх умов, щоб забезпечити стабільне та надійне функціонування страхового ринку.

Базель III – це міжнародний стандарт, розроблений Базельським комітетом з банківського нагляду, який встановлює нові, більш суворі вимоги до капіталу та ліквідності банків. Хоча Базель III первинно розроблявся для банківського сектору, його принципи мають значний вплив і на страховий сектор.

Чому Базель III важливий для страхових компаній? Страхові компанії часто інвестують у банки та інші фінансові установи. Таким чином, зміни в

капітальних вимогах для банків, передбачені Базелем III, впливають на ризики, які несуть страхові компанії.

Хоча страхові компанії та банки мають різні бізнес-моделі, вони обидва стикаються з подібними ризиками, такими як кредитний, ринковий та операційний. Базель III пропонує ряд інструментів і підходів для управління цими ризиками, які можуть бути адаптовані для страхового сектору.

Існує тенденція до конвергенції регуляторних вимог для різних секторів фінансового ринку. Це означає, що страхові компанії можуть зіткнутися з вимогами, подібними до вимог Базель III.

Впровадження стандартів Базель III, розроблених для банківської системи, має значний вплив на страховий сектор, зокрема на СК "Гардіан". Ці стандарти, покликані підвищити стійкість банків, впливають на ризики, з якими стикаються страхові компанії, особливо через тісні взаємозв'язки між цими секторами.

СК "Гардіан" повинна розширити свій підхід до управління ризиками, враховуючи не лише внутрішні операційні ризики, а й системні ризики, пов'язані зі стабільністю фінансової системи в цілому. Це передбачає більш детальний аналіз кредитних ризиків, ризиків ліквідності та ринкових ризиків, пов'язаних з інвестиціями в банківські інструменти.

Вимоги Базель III до якості активів змушують СК "Гардіан" переглянути свій інвестиційний портфель. Компанія повинна віддавати перевагу більш ліквідним і менш ризикованим активам, таким як державні облігації високої якості.

Для оцінки стійкості до системних шоків СК "Гардіан" повинна розробити більш складні сценарії стрес-тестування, що враховують взаємодію між банківською та страховою системами.

Хоча Базель III перш за все розроблений для банків, його принципи мають важливе значення для страхового сектору. Впровадження елементів Базель III в страховому регулюванні може сприяти підвищенню фінансової стійкості страхових компаній, захисту інтересів полісників та загальної стабільності фінансового ринку.

IAIS відіграє ключову роль у формуванні міжнародних стандартів щодо достатності капіталу страхових компаній. Ці стандарти спрямовані на забезпечення того, щоб страховики мали достатньо фінансових ресурсів для покриття своїх зобов'язань і збитків.

Міжнародна асоціація страхових надзорів (IAIS) – це міжнародна організація, що об'єднує національні органи страхового нагляду з усього світу. Її головна мета – забезпечити глобальну фінансову стабільність та захистити інтереси споживачів страхових послуг шляхом розробки та впровадження міжнародних стандартів для страхового сектору. Основні напрямки діяльності IAIS :

IAIS розробляє принципи та стандарти, які визначають мінімальні вимоги до капіталу страхових компаній. Ці стандарти враховують різноманітні ризики, з якими стикаються страховики, такі як ризик недоїму, ризик інвестицій, операційний ризик тощо.

IAIS тісно співпрацює з іншими міжнародними організаціями, такими як Базельський комітет з банківського нагляду (BCBS), для забезпечення узгодженості регуляторних вимог у фінансовому секторі. IAIS організовує форуми та конференції, де регулятори та представники страхових компаній обмінюються досвідом і найкращими практиками.

IAIS здійснює моніторинг впровадження своїх стандартів та оцінює ефективність регуляторних заходів.

Впровадження стандартів IAIS для страхової компанії "Гардіан" - це не просто виконання формальних вимог, а стратегічне рішення, спрямоване на підвищення конкурентоспроможності на глобальному ринку.

Дотримання міжнародних стандартів дозволяє "Гардіан" легко інтегруватися в міжнародні страхові мережі, розширювати географію своєї діяльності та залучати іноземних інвесторів.

Виконання вимог IAIS підтверджує високий рівень корпоративного управління та фінансової прозорості "Гардіан", що підвищує довіру регуляторів, рейтингових агентств та клієнтів.

Для досягнення відповідності стандартам IAIS компанії доводиться впроваджувати інноваційні рішення в області управління ризиками, фінансового аналізу та технологій. Це стимулює розвиток компанії та підвищує її адаптивність до змін ринку.

IAIS відіграє важливу роль у формуванні міжнародних стандартів для страхового сектору. Стандарти IAIS спрямовані на забезпечення фінансової стійкості страхових компаній, захист інтересів споживачів та сприяння розвитку страхового ринку. Дотримання цих стандартів є важливим для будь-якої страхової компанії, яка прагне працювати на міжнародному рівні.

Європейське агентство з питань страхового та пенсійного нагляду (EIOPA) – це незалежний європейський надзоровий орган, який відповідає за забезпечення ефективного та об’єктивного нагляду за страховим та пенсійним секторами Європейського Союзу [10]. Одним з ключових завдань EIOPA є розробка та впровадження єдиних правил для страхового сектору, зокрема, щодо формування капіталу страхових компаній. Роль EIOPA у формуванні капіталу страхових компаній полягає у наступному:

EIOPA розробляє детальні технічні стандарти для імплементації директив ЄС, таких як Solvency II. Ці стандарти визначають конкретні вимоги до розрахунку капіталу, стрес-тестування та внутрішніх моделей.

EIOPA здійснює нагляд за діяльністю національних органів страхового нагляду, забезпечуючи узгодженість застосування законодавства в усіх країнах ЄС [25]. EIOPA співпрацює з іншими міжнародними організаціями, такими як IAIS та FSMA, для розробки глобальних стандартів у страховому секторі.

EIOPA публікує регулярні звіти та дослідження, які аналізують ризики в страховому секторі та пропонують рекомендації щодо їх управління.

Стандарти EIOPA слугуватимуть для СК "Гардіан" навігатором у складних водах глобального страхового ринку. Чіткі та детальні стандарти EIOPA забезпечують єдину мову регулювання для всіх страхових компаній ЄС, що значно спрощує процес адаптації СК "Гардіан" до міжнародних вимог.

Вимоги EIOPA до капіталу та стрес-тестування допоможуть СК "Гардіан" краще підготуватися до можливих криз та інших негативних впливів на ринку, забезпечуючи її стабільність у довгостроковій перспективі [24]. Аналіз великих даних допомагатиме виявляти нові тренди та ризики, що дозволить СК "Гардіан" бути більш проактивною у своїх діях.

EIOPA відіграє важливу роль у формуванні єдиного регуляторного простору для страхового сектору ЄС. Стандарти, розроблені EIOPA, забезпечують високий рівень захисту споживачів, сприяють фінансовій стабільності та стимулюють розвиток страхового ринку.

Основні напрямки запозичення зарубіжного досвіду

1. Регуляторні вимоги

Адаптація міжнародних стандартів: Україна може адаптувати елементи таких стандартів, як Solvency II, Basel III та інших, до національного законодавства. Це дозволить забезпечити адекватний рівень капіталізації страхових компаній та підвищити довіру інвесторів.

Співпраця з міжнародними організаціями: Активна участь у роботі міжнародних страхових організацій (IAIS, EIOPA) дозволить українським регуляторам бути в курсі останніх тенденцій та найкращих практик.

Розвиток системи нагляду: Впровадження ефективної системи нагляду за страховими компаніями, включаючи стрес-тестування та аналіз ризиків, є важливим елементом забезпечення фінансової стабільності ринку.

2. Структура капіталу

Диверсифікація джерел фінансування: Залучення капіталу не тільки за рахунок власників, але й через емісію облігацій, банківські кредити та інші інструменти дозволить знизити залежність від одного джерела фінансування [9].

Розвиток гібридних інструментів: Використання таких інструментів, як конвертовані облігації або привілейовані акції, дозволить залучати капітал на більш вигідних умовах [49].

Оптимізація структури капіталу: Регулярний аналіз структури капіталу та її адаптація до змін ринкових умов дозволить підвищити ефективність використання ресурсів.

3. Управління ризиками

Впровадження сучасних систем управління ризиками: Використання математичних моделей, IT-систем та інших інструментів дозволить оцінювати та управляти ризиками більш ефективно.

Розвиток культури управління ризиками: Створення системи заохочення працівників до виявлення та управління ризиками є важливим елементом побудови ефективної системи управління [50].

Стрес-тестування: Регулярне проведення стрес-тестування дозволить оцінити стійкість страхової компанії до екстремальних подій.

4. Інвестиційна діяльність

Диверсифікація інвестиційного портфеля: Інвестування в різні активи (цінні папери, нерухомість, альтернативні інвестиції) дозволить знизити ризики та підвищити дохідність.

ESG-інвестування: Інвестиції в компанії, які дотримуються принципів екологічної, соціальної та корпоративної відповідальності, стають все більш популярними і можуть принести додаткові переваги [63].

Активне управління інвестиціями: Постійний моніторинг інвестиційного портфеля та оперативне реагування на зміни ринкових умов дозволить оптимізувати дохідність.

Запозичення зарубіжного досвіду є необхідною умовою для розвитку українського страхового ринку. Однак, цей процес повинен бути адаптований до специфічних умов української економіки та законодавства. Важливо враховувати як позитивний, так і негативний досвід інших країн, а також проводити детальний аналіз перед впровадженням будь-яких нових підходів.

Формування та розміщення капіталу є критичними аспектами діяльності страхових компаній, оскільки забезпечують їхню фінансову стійкість та здатність виконувати свої зобов’язання перед клієнтами. Європейський Союз

накопичив значний досвід у регулюванні цих процесів, розробивши ряд директив та стандартів, спрямованих на підвищення надійності страхового сектору. Цей досвід може бути цінним для України, яка прагне інтегруватися в європейський економічний простір та зміцнити свою фінансову систему [9]. Виділяють наступні ключові аспекти європейського досвіду:

1. Solvency II. Найбільш значущим досягненням європейського регулювання є впровадження директиви Solvency II, яка встановлює ризик-орієнтований підхід до капітальних вимог. Цей підхід дозволяє більш точно оцінити ризики, з якими стикаються страхові компанії, та вимагати адекватного рівня капіталу для їх покриття. Ризик-орієнтований підхід Solvency II дозволить українським страховим компаніям більш точно оцінити ризики і забезпечити адекватний рівень капіталу. Також збільшення довіру інвесторів, оскільки співвідповідність європейським стандартам підвищує довіру іноземних інвесторів до українського страхового ринку. Впровадження Solvency II відкриває для українських страхових компаній нові можливості для розвитку на європейському ринку.

2. Диверсифікація інвестицій. Європейські регулятори заохочують страхові компанії диверсифікувати свої інвестиції, щоб знизити ризики концентрації. Це передбачає інвестування в різні активи, географічні регіони та сектори економіки [10]. Українські страхові компанії також можуть значно скористатися з диверсифікації інвестицій. Це дозволить відкривати доступ до більш широкого спектру інвестиційних можливостей і дозволяє отримувати більш високий дохід. Також диверсифікація дозволяє знизити ризики, пов'язані з інвестиціями в окремі активи або сектори економіки. Дотримання міжнародних стандартів інвестування підвищує довіру до компанії як серед інвесторів, так і серед клієнтів.

3. Прозорість та розкриття інформації: Європейські компанії зобов’язані надавати детальну інформацію про свою фінансову ситуацію та інвестиційну діяльність. Це сприяє підвищенню довіри інвесторів та регуляторів. Імплементація принципів прозорості та розкриття інформації в Україні є

складним, але необхідним процесом [31]. Вона дозволить підвищити довіру до українських компаній, залучити іноземні інвестиції та сприяти розвитку національної економіки.

4. Нагляд та контроль: Європейські регулятори здійснюють постійний нагляд за діяльністю страхових компаній, проводять регулярні перевірки та вживають заходів у разі виявлення порушень. Впровадження ефективного нагляду та контролю за діяльністю страхових компаній є одним з ключових завдань для розвитку страхового ринку в Україні. Це дозволить підвищити довіру до страхових компаній, захистити інтереси споживачів та забезпечити стабільність фінансового ринку [51].

Отже, імплементація європейського досвіду в Україні може сприяти:

Підвищенню фінансової стійкості страхового ринку: Впровадження ризик-орієнтованого підходу до капітальних вимог допоможе знизити ймовірність банкрутства страхових компаній та захистити інтереси клієнтів.

Залученню іноземних інвестицій: Прозорі правила та високі стандарти корпоративного управління є привабливими для іноземних інвесторів, які бажають працювати на українському ринку.

Інтеграції в європейський страховий ринок: Співвідповідність європейським стандартам дозволить українським страховим компаніям надавати послуги на європейському ринку та конкурувати з європейськими компаніями на рівних умовах.

Виділимо наступні виклики та ризики:

Недостатній рівень капіталізації: Багато українських страхових компаній мають недостатній рівень капіталізації для виконання вимог Solvency II.

Слабка інфраструктура ринку: Для успішної імплементації європейського досвіду необхідна розвинена інфраструктура ринку, включаючи ефективні системи платежів, реєстри та системи звітності.

Корупція та неефективність державних органів: Корупція та неефективність можуть перешкоджати впровадженню реформ та знижувати довіру інвесторів.

Поступове впровадження: Необхідно розробити детальний план поступового впровадження європейських стандартів з урахуванням специфіки українського ринку.

Підтримка національних страховиків: Держава повинна надавати підтримку національним страховикам у процесі адаптації до нових вимог, наприклад, через програми рефінансування або технічну допомогу.

Посилення нагляду та контролю: Необхідно зміцнити Національну комісію, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, надати їй достатні повноваження та ресурси для ефективного нагляду за страховим ринком.

Прозорість та відкритість: Забезпечення прозорості та відкритості всіх процесів є ключовим фактором для залучення інвестицій та підвищення довіри до страхового ринку.

Впровадження прозорості та ефективного нагляду стимулює страхові компанії, такі як СК "Гардіан", до пошуку інноваційних рішень. Використання технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект та аналітика великих даних, дозволить компанії підвищити ефективність процесів, знизити операційні витрати та розробити нові продукти, що відповідають потребам сучасних клієнтів.

Отже, відкритість і прозорість діяльності є невід'ємною частиною соціальної відповідальності бізнесу. Дотримання високих стандартів корпоративного управління та соціальної відповідальності дозволить СК "Гардіан" зміцнити свою репутацію надійного партнера та залучити клієнтів, які віддають перевагу етичним компаніям.

Також впровадження прозорості вимагає від компанії "Гардіан" інвестувати в розвиток своїх співробітників. Підвищення кваліфікації персоналу, створення прозорих систем оцінки та мотивації сприятимуть підвищенню ефективності роботи компанії та залученню та утриманню талановитих фахівців.

Прозорість – двигун інновацій в "Гардіан": Впровадження принципів прозорості та ефективного нагляду стимулює страхову компанію СК "Гардіан"

до постійного пошуку інноваційних рішень. Використання сучасних технологій, таких як блокчейн, штучний інтелект та аналітика великих даних, дозволить компанії підвищити ефективність процесів, знизити операційні витрати та розробити нові продукти, що відповідають потребам сучасних клієнтів. Прозорість даних та операцій створить надійну основу для розвитку інноваційних сервісів і продуктів, що допоможе СК "Гардіан" зберегти лідерські позиції на ринку.

Імплементація європейського досвіду у формуванні та розміщенні капіталу страхових компаній є важливим кроком для розвитку українського страхового ринку [52]. Це дозволить підвищити його стабільність, привабливість для інвесторів та інтегрувати його в європейський фінансовий простір. Однак, для успішної реалізації цієї мети необхідно подолати ряд викликів та ризиків, що існують в Україні.

3.2. Шляхи удосконалення інвестиційної політики страхових компаній

У сучасному динамічному світі, де фінансові ринки зазнають постійних змін, інвестиційна діяльність відіграє вирішальну роль у забезпеченні стабільності та розвитку страхових компаній. Ефективне управління інвестиціями є не просто способом отримання додаткового доходу, а й життєво важливою умовою для виконання страховиками своїх зобов'язань перед клієнтами та забезпечення довгострокового успіху.

1. Гарантія фінансової стійкості та платоспроможності.

Страхові компанії зобов'язані формувати резерви для забезпечення виплат за страховими випадками. Ефективне інвестування цих резервів дозволяє не тільки зберегти їх від інфляції, але й отримати додатковий інвестиційний дохід. Цей дохід зміцнює фінансову базу компанії та підвищує її здатність виконувати свої зобов'язання перед страхувальниками.

Інвестиційна діяльність спрямована на отримання прибутку, який сприяє збільшенню власного капіталу страхової компанії. Зростання капіталу підвищує фінансову стійкість компанії, її здатність протистояти фінансовим кризам та забезпечувати виконання довгострокових зобов'язань [59].

Регулятори встановлюють жорсткі вимоги до платоспроможності страхових компаній. Успішна інвестиційна діяльність забезпечує виконання цих вимог, що є необхідною умовою для отримання та збереження ліцензії на здійснення страхової діяльності.

2. Підвищення конкурентоспроможності на ринку.

Дохід від інвестицій дозволяє страховим компаніям розширювати лінійку пропонованих послуг, розробляти нові страхові продукти, враховуючи потреби сучасного ринку. Це, в свою чергу, сприяє залученню нових клієнтів та зміцненню позицій компанії на ринку.

Ефективне управління інвестиціями може призвести до зниження собівартості страхових продуктів. Завдяки цьому компанія може пропонувати конкурентні тарифи на свої послуги, що є важливим фактором для залучення клієнтів.

Успішна інвестиційна діяльність робить страхову компанію більш привабливою для зовнішніх інвесторів. Залучення додаткових інвестицій сприяє розширенню бізнесу, модернізації технологій та підвищенню якості обслуговування клієнтів.

3. Ефективне управління ризиками.

Розподіл інвестицій між різними класами активів (нерухомість, цінні папери, депозити, валюта тощо) дозволяє зменшити залежність від кон'юнктури окремих сегментів ринку та мінімізувати ризик втрат.

Використання фінансових інструментів, таких як опціони, ф'ючерси та свопи, дозволяє страховим компаніям захищати свої інвестиції від негативного впливу валютних коливань, процентних змін та інших ринкових факторів.

Управління ліквідністю інвестиційного портфеля забезпечує можливість своєчасного виконання страхових зобов'язань перед клієнтами, навіть у разі виникнення непередбачених обставин.

4. Забезпечення довгострокового розвитку та інновацій.

Частина інвестиційного доходу може бути спрямована на розвиток інформаційних технологій, модернізацію бізнес-процесів та розробку нових страхових продуктів. Це забезпечує конкурентоспроможність компанії в довгостроковій перспективі [54].

Успішна інвестиційна діяльність створює фінансову основу для розширення діяльності страхової компанії, відкриття нових філій та представництв, а також вихід на міжнародні ринки [32].

Інвестиції в навчання та розвиток персоналу сприяють підвищенню професійного рівня співробітників, що позитивно впливає на ефективність управління інвестиційною діяльністю та якість обслуговування клієнтів.

5. Виконання соціальної місії.

Страхові компанії, інвестуючи в проекти реального сектору економіки, сприяють створенню нових робочих місць, розвитку інфраструктури та економічному зростанню країни.

Частина інвестиційного доходу може бути спрямована на підтримку соціальних програм, благодійних проектів та інших ініціатив, спрямованих на покращення життя суспільства.

Страхові компанії, пропонуючи широкий спектр страхових продуктів, забезпечують фінансову безпеку громадян та захист їх майнових інтересів у разі настання страхових випадків.

У сучасному мінливому світі фінансових ринків, де волатильність та невизначеність є постійними супутниками, диверсифікація інвестиційного портфеля відіграє вирішальну роль у забезпеченні стабільності та процвітання страхових компаній. Цей процес, що передбачає розподіл капіталу між різноманітними активами, є запорукою зменшення ризику та підвищення стійкості дохідності.

Диверсифікація – це не просто стратегія, це філософія управління інвестиціями, що полягає у розподілі капіталу між різними видами активів. Цей розподіл охоплює широкий спектр інструментів, таких як цінні папери **(**акції, облігації, іпотечні цінні папери, що представляють частку у власності компаній або боргові зобов'язання); грошові кошти та їх еквіваленти **(**депозити, ощадні рахунки, короткострокові цінні папери, що забезпечують ліквідність та стабільність); нерухомість **(**житлова, комерційна, земельні ділянки, що є матеріальними активами та можуть приносити дохід від оренди або перепродажу); альтернативні інвестиції **(**товари, дорогоцінні метали, приватний капітал, хедж-фонди, що відкривають доступ до нетрадиційних інвестиційних можливостей).

Основна мета диверсифікації – це мінімізація ризику втрат шляхом створення портфеля, в якому активи з різною поведінкою на ринку можуть компенсувати один одного. У випадку, коли один вид активів зазнає збитків, інші активи можуть зберегти або навіть збільшити свою вартість, що зменшить загальні втрати портфеля та забезпечить його стійкість.

Існує кілька видів диверсифікації, кожен з яких має своє значення для оптимізації інвестиційного портфеля страхової компанії:

За класами активів - розподіл інвестицій між різними класами активів (наприклад, цінні папери, нерухомість, грошові кошти) дозволяє зменшити залежність від одного сегмента ринку.

За видами активів - інвестування в різні види цінних паперів (наприклад, акції різних компаній, облігації різних емітентів) забезпечує диверсифікацію всередині класу активів та зменшує ризик, пов'язаний з конкретним емітентом або компанією.

За географічним принципом - інвестування в активи, розташовані в різних країнах та регіонах, дозволяє зменшити вплив локальних економічних та політичних факторів на портфель.

За валютами - інвестування в різні валюти для зменшення валютних ризиків та отримання доходу від коливань валютних курсів.

За строками погашення - інвестування в активи з різними строками погашення для забезпечення ліквідності портфеля та можливості реагувати на зміни ринкової кон'юнктури.

Диверсифікація інвестиційного портфеля надає страховим компаніям ряд важливих переваг, серед яких:

Диверсифікація дозволяє зменшити загальний рівень ризику інвестиційного портфеля за рахунок розподілу коштів між різними активами, які мають різну чутливість до змін ринкової кон'юнктури. За рахунок диверсифікації портфель стає менш залежним від коливань на окремих сегментах ринку, що сприяє більш стабільній та прогнозованій дохідності.

Інвестування в активи з різними строками погашення дозволяє забезпечити достатній рівень ліквідності для виконання страхових зобов'язань перед клієнтами.

Диверсифікація відкриває доступ до широкого спектру інвестиційних інструментів, що дозволяє компанії отримувати дохід від різних джерел та оптимізувати свій портфель.

Збалансований та диверсифікований інвестиційний портфель сприяє підвищенню кредитного рейтингу страхової компанії, що позитивно впливає на її імідж та інвестиційну привабливість.

Диверсифікація інвестиційного портфеля є не просто важливим інструментом управління ризиками, а й фундаментом успішної інвестиційної діяльності страхових компаній. Правильно розроблена та реалізована стратегія диверсифікації дозволяє компаніям забезпечити фінансову стабільність, підвищити конкурентоспроможність та досягти довгострокових успіхів на ринку.

Також варто зазначити що інвестування в альтернативні активи стає все більш привабливим для страхових компаній, які прагнуть диверсифікувати свої портфелі та підвищити ефективність інвестиційної діяльності.

Альтернативні активи – це інвестиції, які не належать до традиційних класів, таких як акції, облігації та готівка. Вони характеризуються меншою

ліквідністю, складнішою структурою та потенційно вищою дохідністю порівняно з традиційними активами [33].

Переваги інвестування в альтернативні активи для страхових компаній:

Диверсифікація портфеля. Альтернативні активи мають низьку кореляцію з традиційними активами, що дозволяє зменшити загальний ризик портфеля та підвищити його стійкість до ринкових коливань.

Потенційно вища дохідність. За рахунок своєї складності та меншої ліквідності альтернативні активи можуть забезпечити вищу дохідність порівняно з традиційними інвестиціями.

Захист від інфляції. Деякі види альтернативних активів, такі як нерухомість та сировинні товари, можуть слугувати захистом від інфляції, оскільки їх вартість зазвичай зростає разом із загальним рівнем цін.

Доступ до унікальних інвестиційних можливостей. Альтернативні активи відкривають доступ до інвестиційних можливостей, які недоступні для інвесторів, що обмежуються традиційними активами.

Практичні аспекти інвестування в альтернативні активи:

Визначення інвестиційної стратегії. Страхова компанія повинна чітко визначити свої інвестиційні цілі, рівень толерантності до ризику та частку альтернативних активів у портфелі.

Вибір активів. Необхідно ретельно дослідити різні види альтернативних активів та обрати ті, які відповідають інвестиційній стратегії компанії та її можливостям.

Залучення експертів. Для управління альтернативними активами може знадобитися залучення професійних керуючих, які мають досвід роботи з цим класом інвестицій.

Оцінка ризиків. Перед інвестуванням в альтернативні активи необхідно ретельно оцінити всі можливі ризики та розробити стратегію їх мінімізації.

Інвестування в альтернативні активи може стати ефективним інструментом удосконалення інвестиційної діяльності страхових компаній, дозволяючи їм диверсифікувати портфель, підвищити дохідність та отримати

доступ до унікальних інвестиційних можливостей. Проте, перед прийняттям рішення про інвестування в альтернативні активи, страхова компанія повинна ретельно оцінити всі можливі ризики та звернутися до професійних експертів для отримання консультацій та допомоги у виборі та управлінні цим класом інвестицій.

Технології та великі дані відіграють ключову роль у трансформації різних сфер бізнесу, і страхова галузь не є винятком. Аналіз та використання технологій та великих даних відкриває перед страховими компаніями нові можливості для удосконалення інвестиційної діяльності, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Сучасні технології, такі як штучний інтелект (ШІ), машинне навчання (МН), блокчейн, хмарні обчислення та інтернет речей (IoT), надають страховим компаніям потужні інструменти для аналізу даних, автоматизації процесів та прийняття обґрунтованих інвестиційних рішень.

Великі дані (Big Data) – це величезні масиви структурованої та неструктурованої інформації, які характеризуються великим обсягом, швидкістю генерації та різноманітністю. Аналіз великих даних дозволяє виявляти закономірності, тренди та інсайти, які неможливо отримати за допомогою традиційних методів.

Технології та великі дані дозволяють страховим компаніям отримувати доступ до різноманітної інформації про фінансові ринки, економічні показники, поведінку споживачів та інші фактори, що впливають на інвестиційний клімат. Аналіз цих даних допомагає прогнозувати тренди, оцінювати ризики та приймати обґрунтовані інвестиційні рішення.

За допомогою ШІ та МН страхові компанії можуть автоматизувати багато процесів, пов'язаних з інвестиційною діяльністю, таких як збір та обробка даних, аналіз портфеля, управління ризиками та виконання торгових операцій. Автоматизація дозволяє зменшити витрати, підвищити швидкість прийняття рішень та мінімізувати людський фактор.

Технології дозволяють страховим компаніям розробляти персоналізовані інвестиційні стратегії для різних категорій клієнтів, враховуючи їхні індивідуальні потреби, рівень толерантності до ризику та фінансові цілі.

За допомогою аналізу великих даних страхові компанії можуть більш ефективно оцінювати та управляти інвестиційними ризиками, прогнозувати можливі збитки та розробляти стратегії їх мінімізації. Технології дозволяють виявляти підозрілі операції та запобігати шахрайству в інвестиційній діяльності.

За допомогою цифрових каналів комунікації страхові компанії можуть надавати клієнтам актуальну інформацію про стан їхніх інвестиційних портфелів, пропонувати персоналізовані інвестиційні рекомендації та відповідати на їхні питання в режимі реального часу.

За рахунок автоматизації процесів, покращення аналізу ринку та управління ризиками, страхові компанії можуть підвищити ефективність своєї інвестиційної діяльності та отримати більшу дохідність.

Автоматизація процесів та оптимізація управління ресурсами дозволяє страховим компаніям зменшити витрати на інвестиційну діяльність. Використання технологій та великих даних дозволяє страховим компаніям пропонувати клієнтам більш якісні та інноваційні інвестиційні продукти та послуги, що підвищує їх конкурентоспроможність на ринку.

Персоналізовані інвестиційні стратегії та якісне обслуговування клієнтів сприяють залученню нових клієнтів та зміцненню лояльності існуючих.

Аналіз і використання технологій та великих даних є важливим фактором успіху страхових компаній у сучасному світі. Вони відкривають перед страховиками нові можливості для удосконалення інвестиційної діяльності, підвищення її ефективності та конкурентоспроможності. Проте, для успішного впровадження технологій та великих даних необхідно враховувати існуючі виклики та обмеження, а також забезпечити належний рівень безпеки даних та кваліфікацію персоналу.

На сьогоднішній день страхові компанії шукають нові шляхи підвищення ефективності своєї інвестиційної діяльності. Одним із перспективних напрямків є розвиток стратегічного партнерства та коінвестування.

Стратегічне партнерство – це довгострокове співробітництво між двома або більше компаніями для досягнення спільних цілей. У сфері інвестиційної діяльності стратегічне партнерство може передбачати обмін досвідом, технологіями, інформацією та іншими ресурсами.

Коінвестування – це спільне інвестування кількох інвесторів в один проект або актив. Участь у коінвестиційних проектах дозволяє страховим компаніям диверсифікувати свої інвестиційні портфелі, зменшити ризики та отримати доступ до нових інвестиційних можливостей.

Стратегічне партнерство та коінвестування відкривають для страхових компаній доступ до інвестиційних проектів, які можуть бути недоступними для них окремо. Участь у коінвестиційних проектах дозволяє страховим компаніям інвестувати в різні активи та географічні регіони, що сприяє диверсифікації портфеля та зменшенню ризиків.

Спільне інвестування з іншими партнерами дозволяє розподілити ризики між усіма учасниками проекту, що зменшує потенційні збитки для кожної окремої компанії. Стратегічне партнерство дозволяє страховим компаніям обмінюватися досвідом та знаннями з іншими учасниками ринку, що сприяє підвищенню професійного рівня персоналу та вдосконаленню інвестиційної діяльності. Спільне інвестування дозволяє зменшити витрати на управління інвестиційним проектом, оскільки вони розподіляються між усіма учасниками.

За рахунок доступу до нових інвестиційних можливостей, диверсифікації портфеля, зменшення ризиків та обміну досвідом, стратегічне партнерство та коінвестування сприяють підвищенню ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній.

Спільні підприємства. Створення спільного підприємства з іншою компанією для реалізації інвестиційного проекту.

Участь у інвестиційних фондах. Інвестування в інвестиційні фонди, які спеціалізуються на певному класі активів або географічному регіоні.

Коінвестування з іншими страховими компаніями. Спільне інвестування з іншими страховими компаніями в великі інвестиційні проекти.

Партнерство з банками та іншими фінансовими установами. Співпраця з банками та іншими фінансовими установами для залучення фінансування для інвестиційних проектів [34].

Розвиток стратегічного партнерства та коінвестування є перспективним напрямком удосконалення інвестиційної діяльності страхових компаній. Цей підхід дозволяє компаніям отримати доступ до нових інвестиційних можливостей, диверсифікувати портфель, зменшити ризики та підвищити ефективність своєї інвестиційної діяльності. Проте, для успішної реалізації стратегічного партнерства та коінвестування необхідно ретельно підходити до вибору партнерів, узгодження інтересів та юридичного оформлення домовленостей.

Удосконалення інвестиційної діяльності є стратегічно важливим завданням для страхових компаній. Воно забезпечує не тільки фінансову стабільність та конкурентоспроможність, але й створює умови для довгострокового розвитку, інновацій та виконання соціальної місії. Ефективне управління інвестиціями є запорукою успіху страхової компанії в сучасному світі, де вимоги до фінансової стійкості та якості послуг постійно зростають.

3.3. Інструменти та методи посилення конкурентних переваг

Конкуренція на страховому ринку, особливо з європейськими компаніями, є жорсткою. Це зумовлено кількома факторами, серед яких можна виділити високу концентрацію ринку, де одночасно оперує велика кількість компаній, що борються за кожного клієнта. До цього додається значний досвід та фінансові ресурси європейських компаній, які часто мають ширші можливості для

інвестування в новітні технології та розробку інноваційних продуктів. Водночас, українські споживачі стають все більш вимогливими до якості страхових послуг, що змушує компанії постійно вдосконалювати свої пропозиції та сервіс, аби відповідати очікуванням клієнтів.

Щоб виділитися та досягти успіху, українські страхові компанії повинні розробити і впровадити ефективні стратегії формування капіталу, які дозволять їм отримати конкурентні переваги [15].

Формування капіталу є ключовим фактором успіху для українських страхових компаній в умовах жорсткої конкуренції. Ефективні стратегії залучення та управління капіталом дозволять компаніям отримати конкурентні переваги, забезпечити фінансову стабільність та динамічний розвиток. Важливо враховувати особливості українського страхового ринку та використовувати всі доступні інструменти та методи для досягнення успіху.

В умовах нестабільної економічної ситуації та посилення вимог регуляторів, українські страхові компанії повинні активно шукати нові джерела фінансування та оптимізувати структуру свого капіталу. Це може включати в себе залучення стратегічних інвесторів, випуск облігацій, використання механізмів сек'юритизації страхових ризиків, а також розвиток партнерських відносин з банками та іншими фінансовими установами. Важливим є також впровадження ефективних систем управління ризиками, що дозволить мінімізувати втрати та забезпечити стабільний прибуток.

Крім того, українським страховим компаніям необхідно активно впроваджувати інноваційні технології, такі як штучний інтелект та блокчейн, для оптимізації бізнес-процесів та підвищення якості обслуговування клієнтів. Перед тим як розглядати конкретні інструменти та методи, варто підкреслити, що український страховий ринок має свої особливості, які можуть стати перевагою:

Нерозвиненість деяких сегментів [2] створює можливості для піонерів, які першими займуть ніші на ринку. Динамічний розвиток української економіки та суспільства створює нові потреби, які можна задовольнити за допомогою

інноваційних страхових продуктів [3]. Зростання середнього класу та розвиток малого бізнесу сприяють збільшенню попиту на страхові продукти

Інструменти та методи посилення конкурентних переваг розглянемо у рис. 3.1.



Інновації та технології	Партнерства та Коаліції	Соціальна відповідальність підприємства (CSR)	Розвиток Кадрів	Маркетинг та Продажі
Розробка мобільного додатку; Використання штучного інтелекту; Впровадження блокчейну.	Співпраця з банками; Коаліції з іншими компаніями.	Підтримка соціальних проектів; Екологічна відповідальність; Створення робочих місць.	Програми навчання та підвищення кваліфікації; Заохочення професійного зростання.	Використання цифрових каналів; Партнерські програми.

Рис. 3.1. Інструменти та методи посилення конкурентних переваг (*складено автором на підставі [27])*

1. Інновації та технології є рушійною силою розвитку сучасного страхового ринку [5]. Вони дозволяють компаніям не тільки виживати, але й процвітати в умовах жорсткої конкуренції. Для українських страхових компаній, які бажають конкурувати з європейськими гігантами, інновації стають особливо важливими [6]. Можна зайнятись розробкою Унікальних Страхових Продуктів, для яких важливим є:

Глибоке розуміння місцевого ринку. Проведення детальних досліджень потреб українських споживачів, аналіз їхніх поведінкових особливостей та виявлення незадоволених потреб [7].

Створення продуктів, адаптованих до місцевих умов. Розробка страхових продуктів, які враховують специфіку українського ринку, включаючи кліматичні умови, рівень доходу населення, соціальні особливості тощо [8].

Мікрострахування. Розробка простих та доступних страхових продуктів для малозабезпечених верств населення [9].

Страхування нових ризиків. Створення продуктів, які покривають нові ризики, що виникають внаслідок розвитку технологій та зміни способу життя [10]. Наприклад: страхування кіберризиків, яке є особливо актуальним в умовах зростання кібератак; страхування від наслідків зміни клімату, що дозволяє захистити сільськогосподарських виробників від природних катаклізмів; мікрострахування здоров'я для працівників неформального сектору економіки.

Ще одним вагомим внеском є цифрові технології такі як:

Штучний інтелект. Використання AI для автоматизації рутинних процесів, покращення обробки даних, персоналізації пропозицій та виявлення шахрайства.

Блокчейн. Застосування технології блокчейн для забезпечення прозорості та безпеки операцій, спрощення процесу укладання договорів та виплати страхових відшкодувань.

Великі дані. Аналіз великих масивів даних для прогнозування ризиків, оптимізації тарифів та розробки нових продуктів.

Мобільні додатки. Створення зручних мобільних додатків для взаємодії з клієнтами, здійснення платежів, подачі заяв на відшкодування та отримання консультацій [35].

Прикладами використання цифрових технологій являють чат-боти для швидкого обслуговування клієнтів; мобільні додатки для моніторингу здоров'я та отримання персоналізованих рекомендацій; системи аналізу зображень для оцінки збитків після страхових подій.

Персоналізація страхових продуктів включають наступне:

Сегментація клієнтів. Розподіл клієнтів на сегменти за різними критеріями (вік, стать, дохід, інтереси) для розробки персоналізованих пропозицій.

Динамічна тарифікація. Розрахунок індивідуальних тарифів на основі даних про поведінку клієнта, його стиль життя та історію водіння (для автострахування).

Індивідуальні програми лояльності. Розробка програм лояльності, які заохочують клієнтів до довгострокового співробітництва.

Можливі такі персоналізації як створення пакетних пропозицій, які включають кілька страхових продуктів, спеціально підібраних для потреб конкретного клієнта та розробка програм лояльності, які надають знижки на додаткові послуги (наприклад, фітнес-програми, медичні консультації).

Інноваційні технології дозволяють СК "Гардіан" створювати унікальні пропозиції для кожного клієнта. Завдяки аналізу даних про поведінку клієнтів, компанія може розробити індивідуальні страхові програми, які повністю відповідають їхнім потребам. Це підвищує задоволеність клієнтів, зміцнює лояльність і сприяє зростанню довгострокової вартості клієнта.

Штучний інтелект та машинне навчання дозволяють СК "Гардіан" більш точно оцінювати ризики, пов'язані з різними видами страхування. Це дозволяє компанії розробляти більш точні та справедливі страхові тарифи, а також ефективніше управляти своїм портфелем.

Впровадження нових технологій вимагає від співробітників СК "Гардіан" постійного навчання та розвитку. Компанія повинна інвестувати в навчання своїх співробітників, щоб вони могли ефективно використовувати нові інструменти та технології. Це дозволить підвищити їхню кваліфікацію і мотивацію, а також сприяти створенню позитивної корпоративної культури.

Отже, інновації та технології є ключовими факторами успіху на сучасному страховому ринку. Українські страхові компанії мають унікальну можливість скористатися перевагами цифрової трансформації та розробити інноваційні продукти, які задовольнять потреби місцевих споживачів.

2. Партнерства та Коаліції.

Співпраця з іншими компаніями є потужним інструментом для посилення конкурентних переваг страхової компанії. Партнерства та коаліції дозволяють об'єднати ресурси, компетенції та розширити спектр послуг, що пропонуються клієнтам.

Спільні продукти та послуги. Розробка інноваційних страхових продуктів у співпраці з українськими виробниками, банками та IT-компаніями. Наприклад, страхування смартфонів у партнерстві з виробниками мобільних пристроїв або страхування здоров'я у співпраці з медичними центрами.

Спільні маркетингові кампанії. Проведення спільних рекламних кампаній для залучення нових клієнтів та підвищення впізнаваності бренду.

Спільні програми лояльності. Створення програм лояльності, які об'єднують клієнтів різних компаній-партнерів.

Спільні центри обслуговування клієнтів. Створення єдиних точок доступу для клієнтів, що дозволяє скоротити витрати та покращити якість обслуговування.

Співпраця з іншими компаніями дозволяє СК "Гардіан" отримати доступ до нових технологій, знань та експертизи. Це сприяє розробці інноваційних страхових продуктів, які відповідають сучасним потребам клієнтів та дозволяють компанії зайняти лідируючі позиції на ринку.

Партнерства дозволяють розподіляти ризики між кількома компаніями, що знижує їх вплив на кожного партнера окремо. Спільні програми перестрахування, обмін даними та досвідом допомагають ефективніше управляти ризиками і забезпечувати фінансову стійкість.

Співпраця з некомерційними організаціями та соціальними підприємствами дозволяє СК "Гардіан" брати участь у соціальних проектах і демонструвати свою соціальну відповідальність. Це підвищує репутацію компанії та приваблює клієнтів, які віддають перевагу етичним компаніям.

Співпраця з іншими компаніями дозволяє СК "Гардіан" створювати унікальні страхові продукти, які відповідають сучасним потребам клієнтів. Об'єднання зусиль з технологічними компаніями, стартапами та іншими

гравцями ринку дає змогу розробляти інноваційні рішення, такі як страхування дронів, кіберстрахування, страхування здоров'я засноване на даних та ін. Це не тільки дозволяє залучити нових клієнтів, але й зміцнює лідерські позиції компанії на ринку.

Партнерства та коаліції є потужним інструментом для посилення конкурентних переваг страхової компанії. Співпраця з місцевими та міжнародними компаніями дозволяє розширити спектр послуг, підвищити ефективність роботи та вийти на нові ринки. Однак, для досягнення успіху необхідно ретельно підбирати партнерів, чітко визначати цілі співпраці та будувати довгострокові відносини.

3. Соціальна відповідальність підприємства (CSR) – це добровільний внесок бізнесу у покращення життя суспільства. Для страхових компаній CSR не лише етична норма, а й потужний інструмент для посилення конкурентних переваг, особливо у боротьбі з європейськими конкурентами.

Інвестиції в соціальні проекти:

Освіта. Фінансування програм навчання, стипендій для студентів, створення навчальних центрів.

Охорона здоров'я. Підтримка медичних установ, фінансування програм профілактики захворювань, організація благодійних акцій.

Культура та спорт. Спонсорування культурних заходів, спортивних змагань, підтримка молодих талантів.

Участь у благодійних акціях таких як збір коштів на благодійні цілі; організація волонтерських програм серед співробітників; надання допомоги постраждалим від стихійних лих або інших надзвичайних ситуацій.

Впровадження екологічних ініціатив таких як:

Зменшення вуглецевого сліду. Перехід на відновлювані джерела енергії, оптимізація споживання паперу, зниження транспортних витрат.

Утилізація відходів. Впровадження систем сортування та переробки відходів.

Екологічно чисті продукти. Розробка страхових продуктів, пов'язаних з екологічною безпекою (наприклад, страхування електромобілів).

Використання екологічно чистих матеріалів та технологій таких, як застосування екологічно чистих матеріалів для оформлення офісів та виробництва рекламної продукції та використання енергоефективного обладнання.

Виділимо переваги соціальної відповідальності для страхової компанії:

Позитивний імідж. CSR сприяє формуванню позитивного іміджу компанії як соціально відповідального бізнесу.

Лояльність клієнтів. Клієнти все частіше обирають компанії, які дбають про суспільство і навколишнє середовище.

Залучення та утримання талантів. Соціально відповідальні компанії приваблюють та утримують талановитих співробітників.

Довіра інвесторів. Інвестори все більше звертають увагу на соціальну відповідальність компаній при прийнятті інвестиційних рішень.

Стійкість бізнесу. CSR допомагає будувати довгострокові відносини з партнерами та створювати стійкий бізнес.

Як впроваджувати соціальну відповідальність?

1. Визначення пріоритетів. Визначити, які соціальні проблеми є найбільш актуальними для компанії та її стейкхолдерів.

2. Розробка стратегії. Створити детальний план дій, який включає конкретні цілі, показники ефективності та відповідальних осіб.

3. Залучення співробітників. Залучити співробітників до розробки та реалізації програм CSR.

4. Комунікація. Інформувати співробітників, клієнтів та партнерів про соціальні ініціативи компанії.

5. Оцінка ефективності. Регулярно оцінювати ефективність програм CSR та вносити необхідні корективи.

Впровадження програм CSR стимулює компанію "Гардіан" до пошуку інноваційних рішень для вирішення соціальних проблем. Це може призвести до

розробки нових страхових продуктів, які відповідають потребам суспільства та сприяють сталому розвитку. Наприклад, страхування від наслідків зміни клімату або страхування соціальних підприємств.

Позитивний імідж компанії, сформований завдяки соціальній відповідальності, є потужним інструментом для захисту репутації в разі кризових ситуацій. Клієнти, партнери та інвестори СК «Гардіан» будуть більш лояльними до компанії, оскільки вона демонструє свою соціальну відповідальність [36].

Молоді та талановиті фахівці все частіше обирають роботу в компаніях, які поділяють їхні цінності. Програми CSR допомагають залучити та утримати висококваліфікованих співробітників, що є критично важливим для довгострокового успіху компанії "Гардіан".

Соціальна відповідальність не лише дозволяє страховим компаніям зробити позитивний внесок у суспільство, але й є потужним інструментом для досягнення бізнес-цілей. Впровадження програм CSR дозволяє підвищити конкурентоспроможність компанії на європейському ринку та зміцнити її позиції на українському ринку.

4. Розвиток Кадрів. Інвестиції в людський капітал є одним з найважливіших факторів успіху будь-якої компанії, особливо в сфері фінансових послуг. Для страхових компаній, які бажають конкурувати з європейськими гігантами, розвиток кваліфікованих кадрів є стратегічно важливим завданням. Залучення талановитих фахівців

Створення привабливого іміджу роботодавця: Будування позитивного бренду компанії як роботодавця, який пропонує цікаву роботу, можливості для професійного зростання та соціальні гарантії.

Розробка ефективної системи підбору персоналу: Використання сучасних інструментів для пошуку та відбору кандидатів, таких як рекрутингові агентства, соціальні мережі, професійні платформи.

Проведення оцінки потенціалу. Застосування психологічних тестів, асесмент-центрів та інших інструментів для оцінки потенціалу кандидатів.

Пропонування конкурентоспроможної заробітної плати та соціальних пакетів. Розробка системи оплати праці, яка відповідає ринковим умовам та мотивації співробітників.

Створення комфортних умов праці. Організація робочого простору, який сприяє продуктивній роботі та добробуту співробітників.

Розробка індивідуальних планів розвитку: Створення персоналізованих планів розвитку для кожного співробітника з урахуванням його професійних цілей та потреб компанії.

Організація корпоративного навчання. Проведення тренінгів, семінарів, конференцій з актуальних тем, таких як нові страхові продукти, технології, регуляторні зміни.

Підтримка участі у професійних асоціаціях: Сприяння участі співробітників у професійних асоціаціях для обміну досвідом та отримання нових знань.

Впровадження системи менторства. Створення системи менторства, яка дозволяє молодим фахівцям отримувати знання та досвід від більш досвідчених колег.

Заохочення до самонавчання. Створення умов для самонавчання співробітників, надання доступу до електронних бібліотек, онлайн-курсів та інших навчальних ресурсів.

Переваги інвестицій у розвиток кадрів:

Підвищення ефективності роботи. Кваліфіковані співробітники здатні ефективніше виконувати свої обов'язки, приймати обґрунтовані рішення та впроваджувати інновації.

Зниження плинності кадрів. Інвестиції в розвиток кадрів сприяють підвищенню лояльності співробітників та зниженню плинності кадрів.

Поліпшення якості обслуговування клієнтів. Кваліфіковані співробітники надають більш високий рівень обслуговування клієнтів, що сприяє підвищенню лояльності клієнтів.

Зміцнення позитивного іміджу компанії. Репутація компанії як привабливого роботодавця сприяє зміцненню її позитивного іміджу на ринку.

Інвестуючи в навчання та розвиток своїх співробітників, СК "Гардіан" стимулює їх до пошуку нових ідей та рішень. Кваліфіковані фахівці здатні розробляти інноваційні страхові продукти, які відповідають сучасним потребам клієнтів та дозволяють компанії зайняти лідируючі позиції на ринку.

Кваліфіковані співробітники здатні ефективніше ідентифікувати, оцінювати та управляти ризиками, з якими стикається компанія. Це дозволяє мінімізувати потенційні збитки та забезпечити фінансову стабільність.

Інвестуючи в розвиток своїх співробітників, компанія "Гардіан" демонструє свою соціальну відповідальність. Співробітники, які мають можливість розвиватися професійно, більш лояльні до компанії і сприяють її позитивному іміджу.

Розвиток кадрів є одним з найважливіших інструментів для посилення конкурентних переваг страхової компанії. Інвестуючи в навчання та розвиток своїх співробітників, компанія не тільки підвищує свою ефективність, але й створює міцний фундамент для довгострокового успіху.

5. Маркетинг та Продажі. Ефективний маркетинг та продажі є невід'ємною частиною успішної діяльності будь-якої страхової компанії. Для того, щоб виділитися на тлі європейських конкурентів, українським страховикам необхідно розробити та впровадити інноваційні маркетингові стратегії.

Ефективний маркетинг та продажі є ключовими факторами успіху будь-якої страхової компанії. Застосування сучасних маркетингових інструментів та технологій дозволяє українським страховикам не лише конкурувати з європейськими компаніями, але й зайняти лідируючі позиції на ринку [37].

Ефективний фінансовий менеджмент є одним з ключових факторів успіху будь-якої страхової компанії. Він дозволяє не тільки забезпечити стабільність бізнесу, але й сприяє активному зростанню та посиленню конкурентних переваг. На ефективне управління ризиками мають вплив наступні фактори:

Ідентифікація та оцінка ризиків. Систематичний аналіз усіх можливих ризиків, які можуть вплинути на діяльність компанії (ризики, пов’язані з операційною діяльністю, ринкові ризики, кредитні ризики тощо).

Розробка стратегій управління ризиками. Створення ефективних стратегій управління ризиками, які включають в себе як запобігання ризикам, так і мінімізацію їхніх наслідків.

Використання сучасних технологій. Застосування програмного забезпечення для моделювання ризиків, аналізу даних та розробки сценаріїв розвитку подій.

Перестрахування. Використання механізмів перестрахування для розподілу великих ризиків між кількома страховиками.

Завдяки використанню цифрових технологій, таких як SEO, SMM, таргетована реклама, електронна комерція, СК "Гардіан" може досягти ширшої аудиторії та підвищити ефективність маркетингових кампаній. Це дозволяє компанії зменшити витрати на маркетинг і збільшити віддачу від інвестицій.

Завдяки аналізу даних про клієнтів, компанія може розробляти персоналізовані пропозиції, які відповідають їхнім потребам і інтересам. Це підвищує ймовірність укладення угоди і збільшує лояльність клієнтів.

Партнерство з іншими компаніями, такими як банки, рітейлери або технологічні компанії, дозволяє розширити аудиторію та досягти синергетичного ефекту. Спільні маркетингові кампанії можуть бути більш ефективними і дозволяють залучити нових клієнтів.

Фінансовий менеджмент є важливою складовою успішної діяльності страхової компанії. Завдяки ефективному управлінню фінансами компанія може забезпечити свою стабільність, збільшити прибутковість та зміцнити свої позиції на ринку.

1. Регуляторна співпраця – це діалог між страховою компанією та державними органами, які регулюють страховий ринок. Ця взаємодія є невід’ємною частиною успішної діяльності будь-якої страхової компанії, особливо в умовах жорсткої конкуренції з європейськими гравцями.

2. Активна участь у розробці законодавства. Внесення пропозицій щодо вдосконалення регуляторного середовища: Страхова компанія може брати активну участь у розробці нових законів та підзаконних актів, вносячи пропозиції, які сприятимуть розвитку страхового ринку та захисту інтересів споживачів.

Аналіз регуляторних актів. Компанія має постійно відстежувати зміни в законодавстві та аналізувати їх вплив на свою діяльність.

Співпраця з профільними асоціаціями: Об’єднання зусиль з іншими страховими компаніями для формулювання спільної позиції щодо регуляторних питань.

3. Прозорість та відкритість

Співпраця з регуляторами для забезпечення довіри та підтримки: Відкритий та прозорий діалог з регуляторами дозволяє побудувати довірчі відносини та отримати підтримку у вирішенні проблем.

Надання достовірної інформації. Компанія повинна своєчасно надавати регулятору всю необхідну інформацію про свою діяльність.

Проактивне вирішення проблем. При виявленні порушень або неточностей у звітності компанія повинна негайно вживати заходів для їх усунення.

Переваги регуляторної співпраці. Зміцнення позитивного іміджу - активна участь у розробці законодавства та прозорість діяльності сприяють формуванню позитивного іміджу компанії серед регулятора, клієнтів та інвесторів.

Створення сприятливих умов для ведення бізнесу. Ефективна регуляторна співпраця допомагає створити більш передбачуване та стабільне регуляторне середовище.

Захист інтересів компанії. Компанія може впливати на розробку регуляторних норм, які будуть відповідати її інтересам.

Зменшення ризиків. Своєчасне виявлення та усунення порушень дозволяє зменшити ризики штрафів та інших санкцій.

В умовах європейської інтеграції регуляторна співпраця набуває особливого значення. Українські страхові компанії повинні не тільки

дотримуватися національного законодавства, але й враховувати європейські стандарти та практики. Активна участь у міжнародних проектах та обмін досвідом з європейськими колегами дозволить українським компаніям підвищити свою конкурентоспроможність [60].

Регуляторна співпраця є стратегічно важливим напрямом діяльності страхової компанії. Вона дозволяє не тільки уникнути штрафів та санкцій, але й створити сприятливі умови для розвитку бізнесу та зміцнити довіру клієнтів.

Активна участь у розробці нових регуляторних норм дозволяє СК "Гардіан" впливати на формування законодавства таким чином, щоб воно стимулювало розвиток інноваційних страхових продуктів. Це створює сприятливе середовище для впровадження нових технологій та розширення спектру послуг, що дозволяє компанії залишатися конкурентоспроможною.

Також активна участь у розробці регуляторних норм дозволяє СК "Гардіан" захищати інтереси своїх клієнтів. Компанія може впливати на формування таких норм, які забезпечують прозорість умов страхування, спрощують процедури укладення договорів та вирішення страхових випадків. Це підвищує довіру клієнтів до компанії та сприяє її довгостроковому розвитку.

Для того, щоб успішно конкурувати з європейськими страховими компаніями, українські компанії повинні використовувати свої унікальні переваги, такі як гнучкість, швидкість адаптації до змін та знання місцевого ринку. Комбінуючи інновації, партнерства, соціальну відповідальність та інші інструменти, українські страховики можуть не тільки вижити, але й досягти лідерства на ринку.

ВИСНОВКИ

На основі здійснених у кваліфікаційній роботі досліджень, узагальнень та розрахунків зроблено наступні висновки.

Відповідно до наукових підходів, капітал страхової компанії розглядається як багатогранна складова, що забезпечує її платоспроможність, фінансову стійкість та довгостроковий розвиток. Зокрема, науковці визначають його як сукупність фінансових ресурсів, що забезпечують стабільність діяльності та здатність покривати ризики (І. Г. Петриченко), як основу фінансової стійкості та платоспроможності (О. М. Лаврушин), як ресурс для виконання зобов'язань перед контрагентами (Валерій Балев), як механізм забезпечення здатності виконувати зобов'язання перед клієнтами (Йозеф Шрік), та як основу для розвитку та конкуренції на ринку (Грета Шмідт).

Капітал страхової компанії відіграє критично важливу роль у забезпеченні її фінансової стійкості, платоспроможності та можливості розвитку. Він є гарантією для клієнтів, забезпечуючи своєчасні та повні страхові виплати, а також створює фінансову подушку безпеки для протистояння непередбачуваним подіям. Капітал підтримує ліквідність компанії, забезпечуючи її операційну та інвестиційну діяльність, дозволяючи інвестувати в перспективні проекти та сприяючи зростанню. Крім того, він є ключовим фактором для розвитку компанії, дозволяючи впроваджувати інновації, розширювати діяльність та виходити на нові ринки.

Джерелами капіталу є такі:

- власний капітал. Статутний капітал, додатковий капітал, резерви та нерозподілений прибуток, який є основою фінансової незалежності страховика;
- залучений капітал. Облігації, депозити та інші інструменти залучення коштів, який збільшує фінансові можливості, але підвищує фінансову залежність;
- позикові кошти. Банківські кредити та інші види позик, що використовуються для фінансування короткострокових потреб.

Законодавством України визначені такі особливості формування і розміщення капіталу як мінімальний розмір статутного капіталу, джерела формування статутного капіталу, вимоги до капіталу, додаткові вимоги до капіталу платоспроможності, технічні та математичні резерви.

У 2023 році загальна сума капіталу страхових компаній України склала 74 335 млрд грн, що на 10 842 млрд грн більше порівняно з 2019 роком, демонструючи загальне зростання на 17,1%. Проте, структура капіталу зазнала змін: власний капітал збільшився лише на 3,6% та зменшив свою питому вагу з 36% до 32%, що може свідчити про зростання витрат та фінансовий тиск на компанії. Водночас, спостерігається значне зростання резервів - на 18,9%, що є позитивним фактором для забезпечення платоспроможності страховиків. Позики та кредити також зросли на 49,5%, що може вказувати на підвищену потребу у зовнішньому фінансуванні. Ці тенденції відображають складні умови функціонування страхового ринку України, де компанії змушені адаптуватися до змін, шукати нові джерела фінансування та посилювати резерви для виконання зобов'язань перед клієнтами.

Ресурсна база страхової компанії «ГАРДІАН» протягом 2019-2023 років продемонструвала значне зростання, збільшившись з 288 955 тис. грн до 1 035 480 тис. грн, що становить абсолютний приріст у 746 525 тис. грн (+258,4%). Цей вражаючий ріст свідчить про активний розвиток компанії, розширення її фінансових можливостей та підвищення рівня капіталізації.

Загальна сума активів СК «ГАРДІАН» протягом 2019-2023 років продемонструвала значне зростання, збільшившись з 288 955 тис. грн до 1 035 480 тис. грн, що становить абсолютний приріст у 746 525 тис. грн (+258%). Цей суттєвий ріст свідчить про активний розвиток компанії, розширення її фінансових можливостей та накопичення активів для забезпечення страхових виплат. Водночас, структура активів зазнала змін: основні засоби зросли в чотири рази, що може свідчити про модернізацію та розширення матеріально-технічної бази. Загалом, СК «ГАРДІАН» демонструє динамічне зростання та зміцнення фінансових позицій.

Загальна сума інвестиційних ресурсів СК «ГАРДІАН» протягом 2019-2023 років продемонструвала значне зростання, збільшившись з 227 867 тис. грн до 1 025 802 тис. грн, що становить абсолютний приріст у 797 935 тис. грн (+350%). Це свідчить про активну інвестиційну політику компанії та її динамічний розвиток. Найбільше зростання відбулося у 2021-2022 роках, що вказує на значне нарощування інвестиційної бази. Структура інвестиційних ресурсів також зазнала змін: основні засоби значно зросли, що відображає модернізацію та інфраструктурний розвиток компанії. З'явилася інвестиційна нерухомість, що свідчить про диверсифікацію активів. Загалом, СК «ГАРДІАН» демонструє ефективну інвестиційну політику та стабільне зростання.

Загальна сума власного капіталу СК «ГАРДІАН» за період 2019-2023 років продемонструвала значне зростання, збільшившись з 118 975 тис. грн до 315 309 тис. грн, що становить абсолютний приріст у 196 334 тис. грн (+165%). Це свідчить про зміцнення фінансової стійкості компанії та її здатність до накопичення капіталу. Найбільше зростання відбулося у 2022-2023 роках, що вказує на ефективну фінансову стратегію компанії. Структура власного капіталу також зазнала змін: капітал у дооцінках значно збільшився, що свідчить про переоцінку активів компанії. Нерозподілений прибуток також зріс, що відображає прибутковість діяльності компанії. Водночас, зареєстрований капітал залишився незмінним, а інші резерви не мають чіткої динаміки. Загалом, СК «ГАРДІАН» демонструє стабільне зростання власного капіталу та ефективне управління його структурою.

Показники ефективності власного капіталу СК «ГАРДІАН» демонструють неоднозначну динаміку протягом 2019-2023 років. Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власним оборотним капіталом, хоч і залишається нижчим за оптимальне значення, все ж демонструє позитивну тенденцію до зростання. Коефіцієнт фінансового левериджу залишається стабільним, в межах оптимального діапазону. Прибутковість активів (ROA) зазнала незначного зниження, що може свідчити про зменшення ефективності використання активів компанії. Прибутковість капіталу (ROE) також демонструє незначне зростання,

але залишається в цілому на високому рівні. Коефіцієнт фінансової незалежності збільшився, що свідчить про зростання фінансової стійкості компанії. Коефіцієнт використання власного капіталу значно зріс, що може вказувати на активне використання власного капіталу для фінансування діяльності компанії. Коефіцієнт доходності на капітал також збільшився, що свідчить про зростання прибутковості власного капіталу. Загалом, можна констатувати, що СК «ГАРДІАН» демонструє позитивну динаміку в більшості показників ефективності власного капіталу, незважаючи на деякі коливання.

Виділимо також наступні запозичення зарубіжного досвіду регулювання діяльності страхових компаній:

- Solvency II ;
- Базель III ;
- Міжнародна асоціація страхових надзорів (IAIS);
- EIOPA;
- Диверсифікація інвестицій ;
- Прозорість та розкриття інформації;
- Нагляд та контроль.

Імплементація європейських стандартів у формуванні та розміщення капіталу страхових компаній – це стратегічний крок для України. Це не лише зміцнить стійкість ринку та залучить інвестиції, але й відкриє шлях до європейського фінансового простору. Однак, щоб успішно впровадити ці зміни, необхідно подолати існуючі в країні виклики та ризики.

Також ми можемо виділити наступні шляхи удосконалення інвестиційної політики страхових компаній:

- Гарантія фінансової стійкості та платоспроможності;
- Підвищення конкурентоспроможності на ринку;
- Ефективне управління ризиками;
- Забезпечення довгострокового розвитку та інновацій;
- Виконання соціальної місії.

Серед інструментів та методів посилення конкурентних переваг ми запропонували скористатися перевагами цифрової трансформації для розробки інноваційних продуктів, що задовольнять потреби місцевих споживачів. Впровадження програм корпоративної соціальної відповідальності (CSR) дозволить не лише зробити позитивний внесок у суспільство, але й підвищити конкурентоспроможність компанії на європейському та українському ринках.

Розвиток кадрів, ефективний маркетинг та продажі є ключовими інструментами для посилення конкурентних переваг страхової компанії. Інвестуючи в навчання співробітників та впроваджуючи інноваційні маркетингові стратегії, українські страховики зможуть виділитися на тлі європейських конкурентів та створити міцний фундамент для довгострокового успіху.

Отже, капітал страхової компанії – це не просто фінансовий ресурс, а стратегічний інструмент, який визначає її майбутнє. Ефективне управління капіталом, адаптація до мінливих ринкових умов та використання зарубіжного досвіду – це ключові фактори успіху сучасних страховиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Конституція України : офіц. текст. Київ : КМ, 2013. 96 с.
2. Закон України "Про страхування" від 07.03.1996 № 85/96-ВР.
3. Постанова Національного банку України від 29.12.2023 № 201 «Про затвердження Положення про встановлення вимог щодо забезпечення платоспроможності та інвестиційної діяльності страховика».
4. Постанова Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування страховиками технічних резервів».
5. Указ Президента України "Про основні напрямки розвитку страхової діяльності в Україні". Київ : Президент України, 2022.
6. Балев В. Основи теорії та практики страхування. Львів : Видавництво "Університет", 2019. 46 с.
7. Бондаренко В. Г. Страхова діяльність в умовах змін: механізми управління капіталом. Одеса : Наукові горизонти, 2022. 97 с.
8. Волков І. А. Вплив прибутку на фінансову стійкість страхової компанії. Харків : Вища школа, 2018.
9. Європейська Комісія. Директива 2009/138/ЕС Європейського парламенту та Ради щодо початку і здійснення діяльності страхування та перестрахування (Solvency II). Офіційний журнал Європейського Союзу, 2009.
10. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA). Solvency II: The new European regulatory framework for insurance companies. European Union, 2014.
11. Іванов І. І. Страхові компанії та їх капітал. К. : Видавництво "Економіка", 2020. 164 с.
12. Іванов І. І. Теорія і практика фінансового управління : навч. посіб. Київ : Видавничий дім, 2022. 352 с.
13. Коваленко М. Ф. Теорія управління ризиками в страхуванні. Львів : Літературна агенція, 2017. 164 с.

14. Козак І. В. Стратегії розвитку страхових компаній в умовах конкуренції на ринку. Київ : Наукова думка, 2021. 148 с.

15. Лаврушин О. М. Фінансовий капітал у страховій діяльності. Харків : Видавництво "Економіка", 2018. 275 с.

16. Петриченко І. Г. Основи економіки страхових компаній. Київ : Видавництво "Наука", 2020. 215 с.

17. Петренко А. В. Основи страхового капіталу та його складові. Одеса : Страхова академія, 2022.

18. Петренко А. А., Мельник В. І. Страхування в Україні: історія та сучасний стан. Харків : ХНУ, 2021. 200 с.

19. Шмідт Г. Страховий капітал і його роль у забезпеченні стабільності компанії. Мюнхен : Verlag "Finanzen", 2021.

20. Шрік Й. Страхова діяльність: теорія та практика. Берлін : Verlag "Wirtschaft", 2017.

21. Щербань П. А. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: Теорія та практика. Одеса : Одеський національний університет, 2019. 164 с.

22. Zeller F., Trittin A. Solvency II and its implications on the capital requirements of insurance companies. Springer-Verlag, 2022.

23. International Association of Insurance Supervisors (IAIS). IAIS Annual Report 2023. Retrieved from https://www.iaisweb.org.

24. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA). EIOPA Annual Report 2021. Retrieved from https://www.eiopa.europa.eu.

25. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA). Investment Strategies in Insurance: A European Perspective. EIOPA Publications, 2021.

26. European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA). The European Supervisory Authorities' Guidelines on the Supervision of Insurance Markets. EIOPA, 2019.

27. Наконечна Т. В. Сутність капіталу страхових компаній та його структура. Актуальні проблеми розвитку фінансово-економічної системи:

пріоритети та перспективи: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (19 жовтня 2023 р.). К.: Алерта, 2023. 429 с. С. 355-357.

28. Наконечна Т. В. Особливості формування капіталу страхових компаній. Актуальні проблеми розвитку фінансово-економічної системи: пріоритети та перспективи: матеріали IV Міжнародної науково-практичної конференції здобувачів вищої освіти і молодих учених (17 жовтня 2024 р.). 2024. 608 с. С. 464-467.

29. Огородник І. В. Страховий менеджмент: теорія і практика. Київ: КНЕУ, 2021. 420 с.

30. Оленич О. І. Технології у фінансовому секторі: Використання новітніх інструментів для підвищення конкурентоспроможності страхових компаній. Харків : Видавництво "Основа", 2020. 154 с.

31. Олійник О. В. Капітал страхової компанії: сутність та управління. Харків: ХНЕУ, 2022. 280 с.

32. Опарін В. М. Фінанси страхових організацій. Київ: КНЕУ, 2020. 350 с.

33. Орлатюк-Малицька Л. А. Страхові послуги: теоретичні та практичні аспекти. Львів: ЛНУ, 2023. 290 с.

34. Осадча О. О. Особливості формування страхових резервів. Одеса: ОНЕУ, 2021. 310 с.

35. Остапенко В. Д. Інвестиційна діяльність страхових компаній. Дніпро: ДНУ, 2022. 250 с.

36. Охріменко І. В. Страховий ринок України: проблеми та перспективи. Полтава: ПУЕТ, 2023. 330 с.

37. Павленко А. П. Страховий маркетинг: стратегії та інструменти. Київ: КНЕУ, 2020. 380 с.

38. Пасічник В. Г. Фінансова стійкість страхових компаній. Тернопіль: ТНЕУ, 2021. 270 с.

39. Петренко С. В. Андеррайтинг у страховій діяльності. Вінниця: ВНТУ, 2022. 300 с.

40. Петров О. І. Ризик-менеджмент у страховій компанії. Миколаїв: ЧДУ, 2023. 320 с.

41. Пилипенко І. І. Страхове законодавство України: аналіз та коментарі. Суми: СумДУ, 2021. 260 с.

42. Погребна Н. В. Страхові виплати: порядок та особливості. Ужгород: УжНУ, 2022. 290 с.

43. Поліщук В. І. Страховий портфель: формування та управління. Житомир: ЖДУ, 2023. 310 с.

44. Пономаренко В. М. Страховий аудит: методологія та практика. Харків: ХНЕУ, 2020. 360 с.

45. Попова О. В. Перестрахування: теорія та практика. Чернівці: ЧНУ, 2021. 280 с.

46. Приходько С. М. Страхові тарифи: розрахунок та аналіз. Черкаси: ЧДТУ, 2022. 300 с.

47. Прокопенко О. В. Страхове посередництво: особливості та регулювання. Кропивницький: ЦНТУ, 2023. 330 с.

48. Пушкар Т. А. Страхові франшизи: види та застосування. Луцьк: ЛНТУ, 2021. 270 с.

49. Радченко О. М. Страхові фонди: формування та використання. Рівне: НУВГП, 2022. 290 с.

50. Романенко Л. І. Страхові інновації: тенденції та перспективи. Херсон: ХДУ, 2023. 310 с.

51. Руденко В. М. Страхові збитки: оцінка та врегулювання. Кривий Ріг: КНУ, 2020. 350 с.

52. Савченко І. В. Страхові комісари: функції та повноваження. Запоріжжя: ЗНУ, 2021. 280 с.

53. Семчук В. І. Страхові ліцензії: порядок отримання та анулювання. Івано-Франківськ: ПНУ, 2022. 300 с.

54. Сидоренко О. П. Страхові нагляди: міжнародний досвід та Україна. Тернопіль: ТНЕУ, 2023. 320 с.

55. Скляр В. І. Страхові облігації: види та особливості. Чернігів: ЧНТУ, 2021. 260 с.

56. Соловйов П. А. Страхові премії: формування та облік. Миколаїв: ЧДУ, 2022. 290 с.

57. Сорока Ю. І. Страхові ризики: ідентифікація та оцінка. Полтава: ПУЕТ, 2023. 310 с.

58. Стадник І. П. Страхові синдикати: особливості діяльності. Суми: СумДУ, 2020. 340 с.

59. Статистика страхового ринку України. URL: https://forinsurer.com/stat.

60. Степаненко А. І. Страхові технології: цифрова трансформація. Вінниця: ВНТУ, 2021. 270 с.

61. Сторчак С. О. Страхові третейські суди: порядок розгляду спорів. Житомир: ЖДУ, 2022. 290 с.

62. Супрун В. М. Страхові урегулювання: процедури та документи. Одеса: ОНЕУ, 2023. 320 с.

63. Тарасенко І. В. Страхові франчайзинги: переваги та недоліки. Ужгород: УжНУ, 2020. 360 с.

64. Ткаченко О. І. Страхові холдинги: організація та управління. Дніпро: ДНУ, 2021. 280 с.

65. Токарєв В. В. Страхові цінності: оцінка та збереження. Луцьк: ЛНТУ, 2022. 300 с.

66. Трофімова І. І. Фінансовий менеджмент у страховій компанії: аналіз і стратегії. Львів : ЛДУ, 2023. 150 с.

67. Офіційний сайт Страхової компанії "Гардіан". Аналіз фінансової звітності. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.gardian.com.ua/analysis_financials.

68. Черкасова С. В. Ринок фінансових послуг. Навчальний посібник для студентів вищих закладів освіти. – Львів: «Магнолія 2006», 2024 р. 496 с.

69. Черкасова С. В. Сучасний стан та перспективи розвитку інвестування в небанківському фінансовому секторі: монографія / С.В. Черкасова, М.В. Сороківська – Львів: Растр-7, 2013. 186 с.

ДОДАТКИ

Додаток А

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2020 | 01 | 01
Підприємство	**Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"**	за ЄДРПОУ 35417208
Територія	Голосіївський р-н м.Києва	за КОАТУУ 8038600000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ 250
Вид економічної діяльності	інші види страхування, крім страхування життя	за КВЕД 65.12
Середня кількість працівників	183	
Адреса, телефон	вулиця Саксаганського, буд. 96, м. КИЇВ, 01032	0443333710

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2019 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	401	370
первісна вартість	1001	465	465
накопичена амортизація	1002	64	95
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	13 344	34 273
первісна вартість	1011	13 928	37 497
знос	1012	584	3 224
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	29 051	68 623
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**42 796**	**103 266**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	509	1 263
Виробничі запаси	1101	-	-
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	7 821	47 445
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	754	996
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	70 420	11 375
Поточні фінансові інвестиції	1160	618	10 619
Гроші та їх еквіваленти	1165	22 352	92 765
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	22 352	92 765
Витрати майбутніх періодів	1170	5	9
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	8 291	21 217
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	2 598	5 713
резервах незароблених премій	1183	5 693	15 504

Продовження додатку А

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**110 770**	**185 689**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**153 566**	**288 955**

Пасив	**Код рядка**	**На початок звітного періоду**	**На кінець звітного періоду**
1	**2**	**3**	**4**
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	-	16 643
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	1 190	2 332
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**101 190**	**118 975**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	310	834
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	310	834
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	44 114	148 072
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	4 065	15 183
резерв незароблених премій	1533	37 902	119 426
інші страхові резерви	1534	2 147	13 463
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**44 424**	**148 906**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	59	4 245
розрахунками з бюджетом	1620	1 288	2 967
у тому числі з податку на прибуток	1621	1 239	2 878
розрахунками зі страхування	1625	59	101
розрахунками з оплати праці	1630	211	374
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	6 335	13 387
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	-
Усього за розділом III	**1695**	**7 952**	**21 074**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**-**	**-**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**-**	**-**
Баланс	**1900**	**153 566**	**288 955**

ЕП Коріненко Олександр Павлович

Керівник **Коріненко Олександр Павлович**

ЕП Храпська Надія Миколаївна

Головний бухгалтер **Храпська Надія Миколаївна**



Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку А

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2020	01	01
Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ	35417298		

(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2019 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

I. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	217 766	64 874
премії підписані, валова сума	*2011*	326 536	112 783
премії, передані у перестрахування	*2012*	37 056	25 460
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	81 524	23 141
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	9 810	692
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(2 082)	(1 341)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	51 688	20 863
Валовий: прибуток	2090	163 996	42 670
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	*2105*	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	*2110*	46 748	20 474
зміна інших страхових резервів, валова сума	*2111*	41 034	17 876
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	*2112*	5 714	2 598
Інші операційні доходи	2120	10 975	5 419
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(25 565)	(12 140)
Витрати на збут	2150	(124 859)	(33 718)
Інші операційні витрати	2180	(71 111)	(24 815)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	184	-
збиток	2195	(-)	(2 110)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	11 443	3 946
Інші доходи	2240	10 086	39 277
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(382)	(-)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(10 119)	(37 337)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Закінчення додатку А

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	11 212	3 776
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(10 069)	(3 438)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1 143	338
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	16 643	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	16 643	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	16 643	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	17 786	338

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	1 177	1 224
Витрати на оплату праці	2505	8 852	4 388
Відрахування на соціальні заходи	2510	1 955	976
Амортизація	2515	5 014	494
Інші операційні витрати	2520	204 537	63 591
Разом	**2550**	221 535	70 673

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

ЕП Електронний підпис

Керівник ЕП Коріненко Олександр Павлович — Коріненко Олександр Павлович

Головний бухгалтер ЕП Храпська Надія Миколаївна — Храпська Надія Миколаївна

Додаток Б

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2021 | 01 | 01
Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ 35417298
Територія	Голосіївський р-н м.Києва	за КОАТУУ 8038600000
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ 250
Вид економічної діяльності	інші види страхування, крім страхування життя	за КВЕД 65.12
Середня кількість працівників [1]	199	
Адреса, телефон	вулиця Саксаганського, буд. 96, м. КИЇВ, 01032	0443333710

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2020 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	370	1 188
первісна вартість	1001	465	1 355
накопичена амортизація	1002	95	167
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	34 273	34 197
первісна вартість	1011	37 497	39 126
знос	1012	3 224	4 929
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
Первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
Знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
Первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
Накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	68 623	82 028
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**103 266**	**117 413**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 263	1 097
Виробничі запаси	1101	-	-
Незавершене виробництво	1102	-	-
Готова продукція	1103	-	-
Товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	47 445	43 698
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	996	954
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	11 375	19 678
Поточні фінансові інвестиції	1160	10 619	67 055
Гроші та їх еквіваленти	1165	92 765	74 331
Готівка	1166	-	-
Рахунки в банках	1167	92 765	74 331
Витрати майбутніх періодів	1170	9	13
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	21 217	19 645
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	5 713	7 747
резервах незароблених премій	1183	15 504	11 898

Продовження додатку Б

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**185 689**	**226 471**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**288 955**	**343 884**

Пасив	**Код рядка**	**На початок звітного періоду**	**На кінець звітного періоду**
1	**2**	**3**	**4**
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	16 643	16 643
Додатковий капітал	1410	-	-
Емісійний дохід	1411	-	-
Накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	2 332	3 696
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	29
Усього за розділом I	**1495**	**118 975**	**120 368**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	834	1 005
Довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	834	1 005
Цільове фінансування	1525	-	-
Благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	148 072	182 441
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	15 183	36 246
резерв незароблених премій	1533	119 426	146 195
інші страхові резерви	1534	13 463	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**148 906**	**183 446**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	4 245	4 608
розрахунками з бюджетом	1620	2 967	3 688
у тому числі з податку на прибуток	1621	2 878	3 587
розрахунками зі страхування	1625	101	166
розрахунками з оплати праці	1630	374	445
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	13 387	31 142
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	-	21
Усього за розділом III	**1695**	**21 074**	**40 070**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**-**	**-**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**-**	**-**
Баланс	**1900**	**288 955**	**343 884**

Керівник ЕП Берлін Віктор Михайлович **Берлін Віктор Михайлович**

Головний бухгалтер ЕП Храпська Надія Миколаївна **Храпська Надія Миколаївна**

Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку Б

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2021	01	01
Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ	35417298		

(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2020 р.

Форма N2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	294 318	217 766
премії підписані, валова сума	*2011*	371 315	326 536
премії, передані у перестрахування	*2012*	46 623	37 056
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	26 769	81 524
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	(3 605)	9 810
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(4 787)	(2 082)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	95 693	51 688
Валовий: прибуток	2090	193 838	163 996
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	*2105*	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	*2110*	97 358	46 748
зміна інших страхових резервів, валова сума	*2111*	89 611	41 034
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	*2112*	7 747	5 714
Інші операційні доходи	2120	14 749	10 975
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(30 062)	(25 565)
Витрати на збут	2150	(167 251)	(124 859)
Інші операційні витрати	2180	(112 172)	(71 111)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	-	184
збиток	2195	(3 540)	(-)
Доход від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	13 134	11 443
Інші доходи	2240	13 776	10 086
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(292)	(382)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(10 139)	(10 119)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Закінчення додатку Б

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	12 939	11 212
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(11 546)	(10 069)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	1 393	1 143
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	16 643
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	-	16 643
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	-	16 643
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	1 393	17 786

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	2 639	1 177
Витрати на оплату праці	2505	9 117	8 852
Відрахування на соціальні заходи	2510	2 609	1 955
Амортизація	2515	7 105	5 014
Інші операційні витрати	2520	288 015	204 537
Разом	**2550**	309 485	221 535

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

Керівник ЕП Берлін Віктор Михайлович — Берлін Віктор Михайлович

Головний бухгалтер ЕП Храпська Надія Миколаївна — Храпська Надія Миколаївна

Електронний підпис ЕП

Додаток В

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2022 01 01
Підприємство **Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"**	за ЄДРПОУ	35417208
Територія Голосіївський р-н м.Києва	за КАТОТТГ [1]	UA80000000000875983
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ	250
Вид економічної діяльності Інші види страхування, крім страхування життя	за КВЕД	65.12
Середня кількість працівників [2] 248		
Адреса, телефон вулиця Саксаганського, буд. 96, м. КИЇВ, 01032	0443333710	

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2021 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	1 188	763
первісна вартість	1001	1 355	1 376
накопичена амортизація	1002	167	613
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	34 197	31 557
первісна вартість	1011	39 126	38 387
знос	1012	4 929	6 830
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	82 028	154 989
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**117 413**	**187 309**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 097	1 142
виробничі запаси	1101	1 097	1 142
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	43 698	64 649
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	954	1 184
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	19 678	2 604
Поточні фінансові інвестиції	1160	67 055	104 500
Гроші та їх еквіваленти	1165	74 331	84 036
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	74 331	84 036
Витрати майбутніх періодів	1170	13	29
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	19 645	23 577
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	7 747	6 916
резервах незароблених премій	1183	11 898	16 661

Продовження додатку В

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**226 471**	**281 721**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**343 884**	**469 030**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	16 643	16 643
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	3 696	30 995
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	29	1 195
Усього за розділом I	**1495**	**120 368**	**148 833**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	1 005	2 431
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	1 005	2 431
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	182 441	268 796
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	36 246	50 864
резерв незароблених премій	1533	146 195	217 932
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**183 446**	**271 227**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	4 608	2 274
розрахунками з бюджетом	1620	3 688	7 267
у тому числі з податку на прибуток	1621	3 587	7 036
розрахунками зі страхування	1625	166	225
розрахунками з оплати праці	1630	445	974
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	31 142	38 213
Поточні забезпечення	1660	-	-
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	21	17
Усього за розділом III	**1695**	**40 070**	**48 970**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**-**	**-**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**-**	**-**
Баланс	**1900**	**343 884**	**469 030**

Керівник ЕП Берлін Віктор Михайлович **Берлін Віктор Михайлович**

Головний бухгалтер ЕП Храпська Надія Миколаївна **Храпська Надія Миколаївна**

1 Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

2 Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку В

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2022	01	01
Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ	35417298		

(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2021 р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	543 459	294 318
премії підписані, валова сума	*2011*	671 491	371 315
премії, передані у перестрахування	*2012*	61 058	46 623
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	71 737	26 769
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	4 763	(3 605)
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(6 729)	(4 787)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	145 706	95 693
Валовий: прибуток	2090	391 024	193 838
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	*2105*	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	*2110*	(15 450)	97 358
зміна інших страхових резервів, валова сума	*2111*	(14 619)	89 611
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	*2112*	(831)	7 747
Інші операційні доходи	2120	20 247	14 749
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(50 305)	(30 062)
Витрати на збут	2150	(309 230)	(167 251)
Інші операційні витрати	2180	(16 767)	(112 172)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	-	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	19 519	-
збиток	2195	(-)	(3 540)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	12 730	13 134
Інші доходи	2240	97 470	13 776
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(194)	(292)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(74 700)	(10 139)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Закінчення додатку В

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	54 825	12 939
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(26 360)	(11 546)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	28 465	1 393
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	-	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	-	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	-	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	28 465	1 393

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	5 121	2 639
Витрати на оплату праці	2505	21 681	9 117
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 611	2 609
Амортизація	2515	6 441	7 105
Інші операційні витрати	2520	338 448	288 015
Разом	**2550**	376 302	309 485

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

ЕП Берлін Віктор Михайлович

Керівник Берлін Віктор Михайлович

ЕП Храпська Надія Миколаївна

Головний бухгалтер Храпська Надія Миколаївна

Електронний підпис ЕП

Додаток Д

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

		КОДИ
	Дата (рік, місяць, число)	2023 01 01
Підприємство	Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ 35417208
Територія	Голосіївський р-н м.Києва	за КАТОТТГ [1] UA80000000000875983
Організаційно-правова форма господарювання	Товариство з додатковою відповідальністю	за КОПФГ 250
Вид економічної діяльності	Інші види страхування, крім страхування життя	за КВЕД 65.12
Середня кількість працівників [2]	252	
Адреса, телефон	вулиця Саксаганського, буд. 96, м. КИЇВ, 01032	0443333710

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2022 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

А К Т И В	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	763	390
первісна вартість	1001	1 376	1 376
накопичена амортизація	1002	613	986
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	31 557	115 287
первісна вартість	1011	38 387	121 951
знос	1012	6 830	6 664
Інвестиційна нерухомість	1015	-	-
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	-
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	154 989	194 593
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**187 309**	**310 270**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	1 142	993
виробничі запаси	1101	1 142	993
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	64 649	84 182
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	-
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	1 184	3 837
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	2 604	5 673
Поточні фінансові інвестиції	1160	104 500	122 350
Гроші та їх еквіваленти	1165	84 036	249 069
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	84 036	249 069
Витрати майбутніх періодів	1170	29	37
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	23 577	10 318
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	6 916	5 411
резервах незароблених премій	1183	16 661	4 907

Продовження додатку Д

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**281 721**	**476 459**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**469 030**	**786 729**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	16 643	99 833
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	30 995	42 056
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	1 195	3 137
Усього за розділом I	**1495**	**148 833**	**245 026**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	2 431	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	2 431	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	268 796	507 960
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	50 864	224 661
резерв незароблених премій	1533	217 932	283 299
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**271 227**	**507 960**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 274	2 367
розрахунками з бюджетом	1620	7 267	5 353
у тому числі з податку на прибуток	1621	7 036	5 187
розрахунками зі страхування	1625	225	201
розрахунками з оплати праці	1630	974	730
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	38 213	21 395
Поточні забезпечення	1660	-	3 633
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	17	64
Усього за розділом III	**1695**	**48 970**	**33 743**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**-**	**-**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**-**	**-**
Баланс	**1900**	**469 030**	**786 729**

ЕП Берлін Віктор Михайлович

Керівник **Берлін Віктор Михайлович**

ЕП Храпська Надія Миколаївна

Головний бухгалтер **Храпська Надія Миколаївна**

[1] Кодифікатор адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

[2] Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку Д

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2023	01	01
Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ	35417298		

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

(найменування)

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2022 р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	778 860	543 459
премії підписані, валова сума	*2011*	922 796	671 491
премії, передані у перестрахування	*2012*	66 814	61 058
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	65 368	71 737
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	(11 754)	4 763
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(5 961)	(6 729)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	169 177	145 706
Валовий: прибуток	2090	603 722	391 024
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	*2105*	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	*2110*	(175 301)	(15 450)
зміна інших страхових резервів, валова сума	*2111*	(173 797)	(14 619)
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	*2112*	(1 504)	(831)
Інші операційні доходи	2120	15 720	20 247
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	-	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(49 352)	(50 305)
Витрати на збут	2150	(347 336)	(309 230)
Інші операційні витрати	2180	(64 816)	(16 767)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	2 575	-
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	-	19 519
збиток	2195	(17 363)	(-)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	44 958	12 730
Інші доходи	2240	27 179	97 470
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(216)	(194)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(1 290)	(74 700)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Закінчення додатку Д

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	53 268	54 825
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(40 265)	(26 360)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	13 003	28 465
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	83 190	-
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	83 190	-
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	83 190	-
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	96 193	28 465

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 487	5 121
Витрати на оплату праці	2505	20 896	21 681
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 795	4 611
Амортизація	2515	5 145	6 441
Інші операційні витрати	2520	427 181	338 448
Разом	**2550**	461 504	376 302

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

ЕП Берлін Віктор Михайлович

Керівник Берлін Віктор Михайлович

ЕП Храпська Надія Миколаївна

Головний бухгалтер Храпська Надія Миколаївна

Додаток Е

Додаток 1
до Національного положення (стандарту)
бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності"

	КОДИ
Дата (рік, місяць, число)	
Підприємство **Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"** за ЄДРПОУ	35611206
Територія Голосіївський р-н Києва за КАТОТТГ [1]	UA80000000000875983
Організаційно-правова форма господарювання Товариство з додатковою відповідальністю за КОПФГ	250
Вид економічної діяльності Інші види страхування, крім страхування життя за КВЕД	65.12
Середня кількість працівників [2] 256	
Адреса, телефон вулиця Саксаганського, буд. 96, м. КИЇВ, 01032 0443333710	

ДОКУМЕНТ прийнято

Одиниця виміру: тис. грн. без десяткового знака (окрім розділу IV Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) (форма №2), грошові показники якого наводяться в гривнях з копійками)

Складено (зробити позначку "v" у відповідній клітинці):

за національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку	
за міжнародними стандартами фінансової звітності	V

Баланс (Звіт про фінансовий стан)
на 31 грудня 2023 р.

Форма №1 Код за ДКУД 1801001

АКТИВ	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Необоротні активи			
Нематеріальні активи	1000	390	390
первісна вартість	1001	1 376	1 376
накопичена амортизація	1002	986	986
Незавершені капітальні інвестиції	1005	-	-
Основні засоби	1010	115 287	172 649
первісна вартість	1011	121 951	180 157
знос	1012	6 664	7 508
Інвестиційна нерухомість	1015	-	26 130
первісна вартість інвестиційної нерухомості	1016	-	26 130
знос інвестиційної нерухомості	1017	-	-
Довгострокові біологічні активи	1020	-	-
первісна вартість довгострокових біологічних активів	1021	-	-
накопичена амортизація довгострокових біологічних активів	1022	-	-
Довгострокові фінансові інвестиції: які обліковуються за методом участі в капіталі інших підприємств	1030	-	-
інші фінансові інвестиції	1035	-	-
Довгострокова дебіторська заборгованість	1040	-	-
Відстрочені податкові активи	1045	-	-
Гудвіл	1050	-	-
Відстрочені аквізиційні витрати	1060	-	-
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	1065	194 593	455 955
Інші необоротні активи	1090	-	-
Усього за розділом I	**1095**	**310 270**	**655 124**
II. Оборотні активи			
Запаси	1100	993	1 123
виробничі запаси	1101	993	1 123
незавершене виробництво	1102	-	-
готова продукція	1103	-	-
товари	1104	-	-
Поточні біологічні активи	1110	-	-
Депозити перестрахування	1115	-	-
Векселі одержані	1120	-	-
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	1125	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками: за виданими авансами	1130	-	-
з бюджетом	1135	-	81
у тому числі з податку на прибуток	1136	-	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1140	3 837	7 595
Дебіторська заборгованість за розрахунками із внутрішніх розрахунків	1145	-	-
Інша поточна дебіторська заборгованість	1155	5 673	840
Поточні фінансові інвестиції	1160	122 350	193 068
Гроші та їх еквіваленти	1165	249 069	153 490
готівка	1166	-	-
рахунки в банках	1167	249 069	153 490
Витрати майбутніх періодів	1170	37	39
Частка перестраховика у страхових резервах	1180	10 318	24 120
у тому числі в: резервах довгострокових зобов'язань	1181	-	-
резервах збитків або резервах належних виплат	1182	5 411	10 666
резервах незароблених премій	1183	4 907	13 454

Продовження додатку Е

інших страхових резервах	1184	-	-
Інші оборотні активи	1190	-	-
Усього за розділом II	**1195**	**392 277**	**380 356**
III. Необоротні активи, утримувані для продажу, та групи вибуття	**1200**	**-**	**-**
Баланс	**1300**	**702 547**	**1 035 480**

Пасив	Код рядка	На початок звітного періоду	На кінець звітного періоду
1	2	3	4
I. Власний капітал			
Зареєстрований (пайовий) капітал	1400	100 000	100 000
Внески до незареєстрованого статутного капіталу	1401	-	-
Капітал у дооцінках	1405	99 833	169 395
Додатковий капітал	1410	-	-
емісійний дохід	1411	-	-
накопичені курсові різниці	1412	-	-
Резервний капітал	1415	-	-
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	1420	45 193	45 914
Неоплачений капітал	1425	(-)	(-)
Вилучений капітал	1430	(-)	(-)
Інші резерви	1435	-	-
Усього за розділом I	**1495**	**245 026**	**315 309**
II. Довгострокові зобов'язання і забезпечення			
Відстрочені податкові зобов'язання	1500	-	-
Пенсійні зобов'язання	1505	-	-
Довгострокові кредити банків	1510	-	-
Інші довгострокові зобов'язання	1515	-	-
Довгострокові забезпечення	1520	-	-
довгострокові забезпечення витрат персоналу	1521	-	-
Цільове фінансування	1525	-	-
благодійна допомога	1526	-	-
Страхові резерви	1530	434 279	673 189
у тому числі: резерв довгострокових зобов'язань	1531	-	-
резерв збитків або резерв належних виплат	1532	224 716	347 011
резерв незароблених премій	1533	209 563	326 178
інші страхові резерви	1534	-	-
Інвестиційні контракти	1535	-	-
Призовий фонд	1540	-	-
Резерв на виплату джек-поту	1545	-	-
Усього за розділом II	**1595**	**434 279**	**673 189**
III. Поточні зобов'язання і забезпечення			
Короткострокові кредити банків	1600	-	-
Векселі видані	1605	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за: довгостроковими зобов'язаннями	1610	-	-
товари, роботи, послуги	1615	2 367	2 495
розрахунками з бюджетом	1620	5 353	9 112
у тому числі з податку на прибуток	1621	5 187	8 909
розрахунками зі страхування	1625	201	208
розрахунками з оплати праці	1630	730	853
Поточна кредиторська заборгованість за одержаними авансами	1635	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з учасниками	1640	-	-
Поточна кредиторська заборгованість із внутрішніх розрахунків	1645	-	-
Поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	1650	10 894	28 903
Поточні забезпечення	1660	3 633	5 220
Доходи майбутніх періодів	1665	-	-
Відстрочені комісійні доходи від перестраховиків	1670	-	-
Інші поточні зобов'язання	1690	64	191
Усього за розділом III	**1695**	**23 242**	**46 982**
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	**1700**	**-**	**-**
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	**1800**	**-**	**-**
Баланс	**1900**	**702 547**	**1 035 480**

ЕП Берлін Віктор Михайлович

Керівник **Берлін Віктор Михайлович**

ЕП Храпська Надія Миколаївна

Головний бухгалтер **Храпська Надія Миколаївна**

[1] Код визначається згідно з Класифікатором адміністративно-територіальних одиниць та територій територіальних громад.

[2] Визначається в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики.

Продовження додатку Е

		КОДИ		
	Дата (рік, місяць, число)	2024	01	01
Підприємство Товариство з додатковою відповідальністю"Страхова Компанія"Гардіан"	за ЄДРПОУ	35417298		

(найменування)

ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО

Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)
за Рік 2023 р.

Форма № 2 Код за ДКУД **1801003**

І. ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	2000	-	-
Чисті зароблені страхові премії	*2010*	1 104 081	778 860
премії підписані, валова сума	*2011*	1 301 915	922 796
премії, передані у перестрахування	*2012*	113 339	66 814
зміна резерву незароблених премій, валова сума	*2013*	93 042	65 368
зміна частки перестраховиків у резерві незароблених премій	*2014*	8 547	(11 754)
Собівартість реалізованої продукції (товарів,робіт, послуг)	2050	(7 124)	(5 961)
Чисті понесені збитки за страховими виплатами	*2070*	393 448	169 177
Валовий: прибуток	2090	703 509	603 722
збиток	2095	(-)	(-)
Дохід (витрати) від зміни у резервах довгострокових зобов'язань	*2105*	-	-
Дохід (витрати) від зміни інших страхових резервів	*2110*	(117 022)	(175 301)
зміна інших страхових резервів, валова сума	*2111*	(122 277)	(173 797)
зміна частки перестраховиків в інших страхових резервах	*2112*	5 255	(1 504)
Інші операційні доходи	2120	102 105	15 720
у тому числі: дохід від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2121*	75 679	-
дохід від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2122*	-	-
дохід від використання коштів, вивільнених від оподаткування	*2123*	-	-
Адміністративні витрати	2130	(78 953)	(49 352)
Витрати на збут	2150	(588 919)	(347 336)
Інші операційні витрати	2180	(58 038)	(64 816)
у тому числі: витрати від зміни вартості активів, які оцінюються за справедливою вартістю	*2181*	2 757	2 575
витрати від первісного визнання біологічних активів і сільськогосподарської продукції	*2182*	-	-
Фінансовий результат від операційної діяльності: прибуток	2190	-	-
збиток	2195	(37 318)	(17 363)
Дохід від участі в капіталі	2200	-	-
Інші фінансові доходи	2220	79 785	44 958
Інші доходи	2240	8 489	27 179
у тому числі: дохід від благодійної допомоги	*2241*	-	-
Фінансові витрати	2250	(373)	(216)
Втрати від участі в капіталі	2255	(-)	(-)
Інші витрати	2270	(4 889)	(1 290)
Прибуток (збиток) від впливу інфляції на монетарні статті	*2275*	-	-

Закінчення додатку Е

Продовження додатка 2

Фінансовий результат до оподаткування: прибуток	2290	45 694	53 268
збиток	2295	(-)	(-)
Витрати (дохід) з податку на прибуток	2300	(44 973)	(40 265)
Прибуток (збиток) від припиненої діяльності після оподаткування	2305	-	-
Чистий фінансовий результат: прибуток	2350	721	13 003
збиток	2355	(-)	(-)

II. СУКУПНИЙ ДОХІД

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Дооцінка (уцінка) необоротних активів	2400	69 562	83 190
Дооцінка (уцінка) фінансових інструментів	2405	-	-
Накопичені курсові різниці	2410	-	-
Частка іншого сукупного доходу асоційованих та спільних підприємств	2415	-	-
Інший сукупний дохід	2445	-	-
Інший сукупний дохід до оподаткування	**2450**	69 562	83 190
Податок на прибуток, пов'язаний з іншим сукупним доходом	2455	-	-
Інший сукупний дохід після оподаткування	**2460**	69 562	83 190
Сукупний дохід (сума рядків 2350, 2355 та 2460)	**2465**	70 283	96 193

III. ЕЛЕМЕНТИ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
Матеріальні затрати	2500	3 314	3 487
Витрати на оплату праці	2505	25 107	20 896
Відрахування на соціальні заходи	2510	4 955	4 795
Амортизація	2515	8 820	5 145
Інші операційні витрати	2520	683 714	427 181
Разом	**2550**	725 910	461 504

IV. РОЗРАХУНОК ПОКАЗНИКІВ ПРИБУТКОВОСТІ АКЦІЙ

Назва статті	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року
1	2	3	4
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	-	-

ЕП Берлін Віктор Михайлович

Керівник Берлін Віктор Михайлович

ЕП Храпська Надія Миколаївна

Головний бухгалтер Храпська Надія Миколаївна

Електронний підпис ЕП