

Карпатський національний університет імені Василя Стефаника

Економічний факультет

Кафедра фінансів

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

на тему: «Формування фінансового потенціалу страхової компанії»

Виконала: студентка IV курсу, групи ФБС-41
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа та
страхування»

Юречко Юлія Михайлівна

Керівник: д.е.н., професор, завідувач кафедри
фінансів

Левандівський О.Т.

Рецензент:

Івано-Франківськ – 2026 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ.....	5
1.1. Економічна сутність фінансового потенціалу страхової компанії.	5
1.2. Концептуальні засади формування фінансового потенціалу страхової компанії	12
1.3. Методичні підходи оцінки фінансового потенціалу страхової компанії.....	16
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «СК «ЄВРОІНС УКРАЇНА».....	25
2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ПрАТ «СК «Євроінс Україна»	25
2.2. Оцінка фінансового стану страхової компанії в сучасних умовах..	29
2.3. Аналіз фінансового потенціалу страхової компанії ПрАТ «СК «Євроінс Україна».....	33
РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПрАТ «СК «ЄВРОІНС УКРАЇНА».....	40
3.1. Формування оптимальної структури фінансових ресурсів як чинник ефективного управління фінансовим потенціалом страхової компанії.....	40
3.2. Стратегія управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна».....	49
ВИСНОВКИ.....	59

	3
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	62
ДОДАТКИ.....	66

ВСТУП

В умовах трансформації страхового ринку України, зумовленої як довготривалими системними реформами у напрямі євроінтеграції, так і викликами повномасштабного збройного вторгнення РФ, питання формування та ефективного управління фінансовим потенціалом страхових компаній набуває принципово нового значення. Здатність страховика акумулювати достатній обсяг фінансових ресурсів, раціонально їх розподіляти та генерувати стабільний прибуток визначає не лише конкурентоспроможність окремої компанії, а й стабільність страхового сектору як важливого елемента фінансової системи держави.

Теоретичні та прикладні аспекти формування фінансового потенціалу страховиків досліджувались у працях вітчизняних учених: В. Д. Базилевича [2], О. О. Гаманкової [11], М. С. Клапківа [19], О. А. Ковтуна [22], С. С. Осадця [31], В. Й. Плиси [35; 36], П. А. Стецюка [46], Л. В. Шірінян [51] та ін. Попри значний науковий доробок, комплексний аналіз фінансового потенціалу конкретної страхової компанії в умовах воєнного стану та трансформації регуляторного середовища залишається недостатньо розробленим і потребує поглибленого дослідження.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження теоретико-методичних основ формування фінансового потенціалу страхової компанії та розробка практичних рекомендацій щодо його вдосконалення на прикладі ПрАТ «СК «Євроінс Україна».

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- розкрити економічну сутність та складові фінансового потенціалу страхової компанії;
- визначити концептуальні засади формування фінансового потенціалу страховика та особливості його джерел;
- систематизувати методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу страхової компанії;

- надати загальну характеристику фінансово-економічної діяльності ПрАТ «СК «Євроінс Україна»;
- здійснити оцінку фінансового стану компанії за показниками платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості;
- провести комплексний аналіз фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за ресурсним, операційним, інвестиційним та результативним складниками;
- обґрунтувати оптимальну структуру фінансових ресурсів страховика на основі аналізу ефекту фінансового важеля та розрахунку WACC;
- розробити стратегію управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна» та спрогнозувати її ефект на 2026-2027 рр.

Об'єктом дослідження є фінансовий потенціал страхової компанії та механізми його формування та використання на прикладі ПрАТ «СК «Євроінс Україна».

Предметом дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти формування і оцінки фінансового потенціалу страхової компанії в умовах трансформації страхового ринку України.

У процесі дослідження використано: загальнонаукові методи (аналіз, синтез, абстрагування, порівняння), спеціальні методи фінансового аналізу (горизонтальний, вертикальний, коефіцієнтний, факторний аналіз), модель Дюпон для страховиків, метод розрахунку ефекту фінансового важеля та WACC, SWOT-аналіз, сценарне моделювання та стрес-тестування.

Інформаційну базу дослідження складають: нормативно-правові акти України у сфері страхування, офіційні дані НБУ, аналітичні матеріали МТСБУ, фінансова звітність ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2022-2025 рр., а також наукові праці вітчизняних учених у сфері страхового менеджменту.

Структура роботи: вступ, три розділи основного змісту, висновки, список використаних джерел.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

1.1. Економічна сутність фінансового потенціалу страхової компанії

В умовах сучасного господарювання механізми та інструменти формування й використання фінансових ресурсів страхової компанії зазнають істотних трансформацій. Ключовими вимогами до організації фінансового управління стають економічна відповідальність та здатність оперативно адаптуватися до змін зовнішнього середовища, що стимулює суб'єктів господарювання до раціонального формування і ефективного використання власних фінансових ресурсів. Практичне втілення цих вимог забезпечується через розвиток фінансового потенціалу, який визначає фінансові можливості та конкурентоспроможність страхової компанії в динамічних ринкових умовах. Тому коректна інтерпретація та ідентифікація фінансового потенціалу набувають принципового значення як для наукового вивчення всіх аспектів його прояву, так і для розроблення дієвих механізмів управління фінансовою діяльністю страхової компанії.

У спеціальній економічній літературі термін «потенціал» набув широкого вжитку, використовується в різноманітних контекстах, а його трактування різними авторами варіюється в досить широких межах. Це свідчить про наукову й практичну актуальність категорії, багатогранність її економічного змісту та відсутність однозначності у сприйнятті [9].

Відомо, що термін «потенціал» походить від латинського слова *potentia*, що перекладається як «сила, приховані можливості». У деяких джерелах вказується на його французьке коріння: французьке *potential* у дослівному перекладі означає «те, що може бути» [23]. На цих засадах ґрунтуються всі сучасні інтерпретації поняття – як «прихованих можливостей, здатностей і сил, що можуть проявитися за сприятливих умов» [23], а також як «сукупності

наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути задіяні в певній сфері чи галузі; запасу або резерву; прихованих здатностей і сил, які виявляються за певних обставин» [4]. Зважаючи на те що термін «потенціал» застосовується в різних сферах суспільної діяльності та галузях наукового знання, необхідно уточнити його змістовне наповнення з урахуванням специфіки фінансової науки.

Аналіз наукових поглядів на визначення потенціалу дозволяє виокремити кілька ключових аспектів [22]:

- по-перше, потенціал нерозривно пов'язаний із поняттям «ресурси» й охоплює сукупність різних видів ресурсів, необхідних для функціонування або розвитку страхової компанії. Звідси випливає, що термін «потенціал» є ширшим за термін «ресурси», оскільки не лише включає їх, а й враховує наявні резерви;
- по-друге, потенціал розглядається як система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення виробничих цілей;
- по-третє, потенціал відображає здатність суб'єкта до розвитку, вдосконалення та ефективного використання наявних ресурсів;
- по-четверте, потенціал охоплює приховані можливості, здатності та сили, що можуть проявитися за відповідних умов.

Сформовані підходи до розуміння поняття «потенціал» поширюються й на сферу фінансового потенціалу, що безпосередньо стосується фінансового забезпечення діяльності суб'єктів господарювання, зокрема страхових компаній.

Варто зазначити, що теоретичні аспекти фінансового потенціалу суб'єктів господарювання та механізми його формування і використання є предметом наукових досліджень багатьох учених [29]. Фінансовий потенціал при цьому розглядається в кількох вимірах: «по-перше, з урахуванням забезпечувальної ролі фінансів щодо економіки – як однієї з основоположних і домінуючих складових; по-друге – як сукупність різних елементів та інституцій; по-третє – як організаційне та інструментальне наповнення функціонування» [23].

Фінансовий потенціал характеризується багатоаспектністю, і в економічній літературі з позиції прав власності розрізняють фінансовий потенціал держави, страхових компаній та населення; залежно від часового виміру відтворення – потенціал, накопичений у попередні роки, і поточний фінансовий потенціал [31].

Разом з тим у наукових колах недостатньо досліджено економічну природу й сутність фінансового потенціалу страхових компаній, його роль у формуванні страхового ринку та в економіці країни загалом.

Варто зазначити, що потенціал у страховій сфері може розглядатися як з позиції окремої страхової компанії, так і з позиції страхового ринку в цілому. У структурному відношенні потенціал страховика може включати фінансовий, інвестиційний, конкурентний, інформаційний, маркетинговий та інші складові. Вони тісно взаємопов'язані між собою, однак максимальне виявлення і використання резервів за кожним напрямом є потужним імпульсом для розвитку компанії в цілому.

На думку Піддубна К. І. та Полурезов Д. С., фінансовий потенціал страхової компанії – це «фінансові ресурси, що знаходяться в господарському обігу і використовуються для проведення страхових операцій і здійснення інвестиційної діяльності» [33].

Близьку позицію займає Ненно І., яка визначає фінансовий потенціал розвитку страховика як сукупність вільних від зобов'язань фінансових ресурсів, що спрямовуються на розширення діяльності компанії [30].

Слід також підкреслити взаємозв'язок між фінансовим та інвестиційним потенціалом страхової компанії. Зокрема, Н. Ткаченко визначає інвестиційний потенціал страховика як «сукупність грошових коштів, які є тимчасово та відносно вільними від зобов'язань і використовуються з метою отримання інвестиційного доходу» [48]. Стецюк П. А. трактує фінансовий потенціал інвестиційної діяльності страхової компанії як «усі фінансові можливості страховика, що визначаються достатнім обсягом фінансових ресурсів,

характеризуються здатністю ефективного використання в інвестиційній діяльності та забезпечують його стійкий розвиток» [46].

Отже, інвестиційний потенціал страховика визначається обсягом наявних фінансових ресурсів, на який безпосередньо впливають страхові резерви та власний капітал. Рівень фінансового потенціалу, у свою чергу, є визначальним чинником для інвестиційного потенціалу страховика. Формування фінансових ресурсів страхової компанії відбувається в процесі провадження страхової, фінансової та інвестиційної діяльності.

Як і для будь-якого суб'єкта господарювання, потенціал є невід'ємним елементом діяльності страхової компанії. Він являє собою сукупність ресурсів компанії та можливостей їхнього перетворення задля досягнення поставлених цілей, поєднуючи в собі рушійні сили та джерела розвитку. Потенціал страховика має динамічний характер – його використання та нарощування є взаємообумовленими безперервними процесами.

Узагальнення наукових публікацій дозволяє виокремити такі властивості фінансового потенціалу страхової компанії [5]:

- його основу становлять наявні та потенційні фінансові ресурси;
- сформовані фінансові ресурси спрямовуються страховиком на розширення діяльності для забезпечення подальшого розвитку в чітко визначений часовий період;
- він формує фінансову незалежність і стійкість страховика;
- він перебуває в органічному взаємозв'язку з інвестиційним потенціалом страховика;
- передумовами для його формування та ефективного використання є задіяні, незадіяні й потенційні фінансові ресурси, інші фінансові активи, а також матеріальні, інтелектуальні та інші ресурси;
- він виступає чинником формування конкурентоспроможності та стабільної ринкової позиції страховика, а також гарантом безпеки для інших учасників страхового ринку [23].

Таким чином, фінансові можливості страховика визначаються передусім наявністю достатнього обсягу фінансових ресурсів та спроможністю задіяти внутрішні резерви розвитку.

Досліджуючи поняття «фінансові ресурси страхової компанії», відзначимо, що такі науковці, як О. Світлична, Н. Сташкевич [45] трактують їх як сукупність грошових коштів, що формуються в процесі страхової діяльності та призначені для виконання зобов'язань із страхового захисту, підтримання платоспроможності й фінансової стійкості страховика.

Специфіка страхового бізнесу безпосередньо впливає на склад і структуру фінансових ресурсів страховика. Зокрема, Гаманкова О. виокремлює три джерела їхнього формування: власний, залучений та позиковий капітали [11].

Ткаченко Н. дотримується позиції, що оскільки частка позикового капіталу в структурі ресурсів страховика є незначною, доцільніше поділяти капітал на власний і залучений, включаючи до останнього і позиковий [48]. Аналогічної думки дотримується Галасюк О., яка також розглядає фінансові ресурси страхової компанії як сукупність власного та залученого капіталу [10]. При цьому до залученого капіталу вона відносить страхові резерви, кредит, кредиторську заборгованість та перестраховий кредит, з чим не можна погодитися повною мірою.

Натомість Концептуальні основи міжнародних стандартів фінансової звітності [55] та вимоги Solvency II передбачають поділ фінансових ресурсів страхової компанії на власний капітал та зобов'язання, що складаються із залучених і позикових коштів. З огляду на те, що українські страховики формують фінансову звітність відповідно до Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), пропонуємо розглядати фінансові ресурси страхової компанії як сукупність її власного капіталу та зобов'язань, які, у свою чергу, включають залучені та позикові кошти (рис. 1.1).



Рис.1.1. Склад фінансових ресурсів страхової компанії

Джерело: [5]

Важливою складовою фінансового потенціалу страхової компанії у структурі її фінансових ресурсів є власний капітал, який виконує функцію фінансової гарантії виконання зобов'язань перед страхувальниками за договорами страхування та відіграє визначальну роль як на етапі створення компанії, так і в процесі її функціонування. У діяльності страховиків, на відміну від інших суб'єктів господарювання, власному капіталу приділяється значно більша увага, оскільки він є основою визначення платоспроможності компанії – ключового показника її фінансового стану, що безпосередньо впливає на рівень

фінансового потенціалу. Власні фінансові ресурси належать страховику на правах власності і представлені статутним капіталом, капіталом у дооцінках, додатковим і резервним капіталами, нерозподіленим прибутком та вилученим капіталом [31].

Суттєвий вплив на фінансовий потенціал страхових компаній справляють залучені кошти, до складу яких входять страхові резерви, забезпечення наступних витрат і платежів та цільове фінансування. Страхові резерви поряд зі статутним капіталом є найвагомішими елементами фінансового потенціалу, оскільки їхні обсяги, як правило, перевищують інші складові залучених і позикових коштів. Страховики, що провадять діяльність з видів страхування, відмінних від страхування життя, зобов'язані формувати та вести облік таких технічних резервів: резерв незароблених премій, резерв заявлених але не виплачених збитків, резерв збитків що виникли але не заявлені, резерв катастроф та резерв коливань збитковості. Страховики, що здійснюють страхування життя, формують резерви довгострокових зобов'язань і резерви належних виплат страхових сум [35].

Позикові кошти залучаються страховою компанією на зворотній основі з дотриманням принципів платності, строковості й забезпеченості. Структурно вони включають банківські кредити та кредити інших фінансових установ, кредиторську заборгованість і доходи майбутніх періодів.

Позиковий капітал не є визначальним для страховика, однак його використання розширює можливості для нарощування обсягів господарської діяльності, підвищення ефективності використання власного капіталу, прискорення формування цільових фондів, а в кінцевому підсумку – сприяє зростанню ринкової вартості компанії та її фінансового потенціалу [22].

Отже, можна стверджувати, що страхові компанії є основою стабільного функціонування страхового ринку. Сукупність фінансових потенціалів діючих страховиків формує фінансовий потенціал страхового ринку України, що забезпечує виконання ним важливої функції – захисту інтересів громадян і

суб'єктів підприємницької діяльності та підтримання соціальної стабільності в суспільстві.

1.2. Концептуальні засади формування фінансового потенціалу страхової компанії

В умовах ринкових перетворень в економіці зростає значення ефективного управління фінансовими ресурсами, які нерозривно пов'язані з відтворювальними процесами і є необхідною умовою здійснення розширеного відтворення на всіх його стадіях і в усіх формах.

Страхування є стратегічно важливим сегментом економіки, оскільки забезпечує страховий захист, сприяє соціально-економічній стабільності в суспільстві, знижує навантаження на видаткову частину бюджетів різних рівнів, дозволяє оптимізувати діяльність суб'єктів економіки за рахунок централізованих фондів фінансових ресурсів, а також акумулювати ресурси для їх подальшого інвестування в економіку країни.

Для забезпечення ефективного страхового захисту своїх клієнтів страхові компанії мають володіти достатнім обсягом фінансових ресурсів і забезпечувати їхнє раціональне розміщення. При цьому встановлення оптимальних пропорцій між окремими джерелами формування та використання фінансових ресурсів страховиків є важливою передумовою безперервності страхового процесу, постійної платоспроможності страхових компаній та стабільних фінансових результатів їхньої діяльності.

Питання формування фінансових ресурсів страхових компаній, особливо в умовах фінансової кризи, активно розглядається фахівцями галузі. Зокрема, Шірінян Л. В. дослідив методи оцінювання вартості капіталу страховиків [51]; Супрун А.А. розглянув організацію фінансового менеджменту страхових

організацій крізь призму формування фінансових ресурсів [47]; Ткаченко Н. проаналізувала зміни в структурі капіталу страхових організацій [48].

Зміст поняття «капітал страховика» формується під впливом особливостей і специфіки страхової діяльності. Економічну природу цієї категорії слід розглядати з позицій мети та завдань створення й функціонування страхової компанії як фінансового інституту, що дає можливість визначити джерела формування капіталу та напрями його втілення в активах страховика.

На думку О.О. Гаманкової, капітал страховика у грошовій формі є фінансовими ресурсами, що перебувають у його розпорядженні [11]. Капітал є основою функціонування страховика і за джерелами формування поділяється на власний та залучений, до якого входять залучені й позикові кошти.

Власний капітал є фінансовою основою діяльності страхової компанії, і його формування підпорядковане двом цілям: по-перше, створенню необхідного обсягу необоротних активів і, по-друге, формуванню певного обсягу оборотних активів, хоча для страхового бізнесу друга мета є менш актуальною. Власні фінансові ресурси – це ресурси, що належать страховику на правах власності, використовуються для формування активів і представлені статутним, додатковим і резервним капіталами, а також нерозподіленим прибутком [29].

Статутний капітал є відправною точкою діяльності страховика і основою його фінансової стійкості. Він являє собою загальну вартість активів, зафіксовану в установчих документах як внесок власників у капітал компанії. Залежно від організаційно-правової форми страховика статутний капітал може формуватися двома способами: шляхом внесення часток засновниками або через відкриту підписку на акції.

Страхова організація, поряд з іншими фінансовими інститутами – банками, біржами, інвестиційними фондами тощо – є органічним елементом фінансової системи суспільного господарства. Принцип акумулювання та подальшого перерозподілу значних грошових потоків визначає склад і структуру капіталу страхової компанії. Фінансові ресурси страхової організації

значною мірою представлені залученим капіталом, який протягом певного часу утворює групу тимчасово вільних коштів страховика. Саме тому фінансовий механізм страхування становить особливий інтерес з погляду використання таких залучених ресурсів як джерела інвестицій. Кругообіг коштів страхової організації не обмежується проведенням страхових операцій – він ускладнюється постійним залученням частини коштів до інвестиційного процесу. Це дає підстави визначати кошти, що перебувають в обігу страховика і використовуються для здійснення страхових операцій та інвестиційної діяльності, як його фінансовий потенціал.

До специфічних особливостей формування фінансових ресурсів страховика належать [12]:

- жорстке державне регулювання обсягу та механізму формування статутного капіталу;
- особливий порядок визначення чистого прибутку, доходів від страхової діяльності та страхових виплат;
- специфічний механізм формування страхових резервів як особливого елемента позикових фінансових ресурсів, що розраховуються за спеціальною методикою на основі обсягу зібраних страхових премій;
- специфічні цілі та строки використання банківських кредитів – зокрема для підтвердження ліквідності розміщення страхових резервів, здійснення страхових виплат, розвитку філіальної мережі тощо;
- значний потенціал залучення банківських, облігаційних та інших видів кредитів, обумовлений суттєвим обсягом власного капіталу та високою кредитоспроможністю страховика.

Величина фінансового потенціалу страховика визначається обсягом і якістю фінансових ресурсів, що перебувають у його розпорядженні. Ці ресурси являють собою грошові доходи та надходження, які страхова організація використовує для проведення операцій зі страхування і перестрахування – від моменту укладення договорів до виконання зобов'язань за ними у формі страхових виплат, – а також для здійснення інвестицій та покриття інших

витрат, пов'язаних із веденням страхових договорів, економічним стимулюванням персоналу, вдосконаленням і підвищенням якості страхових продуктів.



Рис. 1.2. Рівні фінансового потенціалу страховика

Джерело: [16]

Механізм формування та використання капіталу страхової компанії досліджено професором Г. Лукаршем (Німеччина), який розкрив закономірності формування фінансового потенціалу страховика.

Відповідний механізм формування і використання капіталу страхової компанії представлено на рис. 1.3.

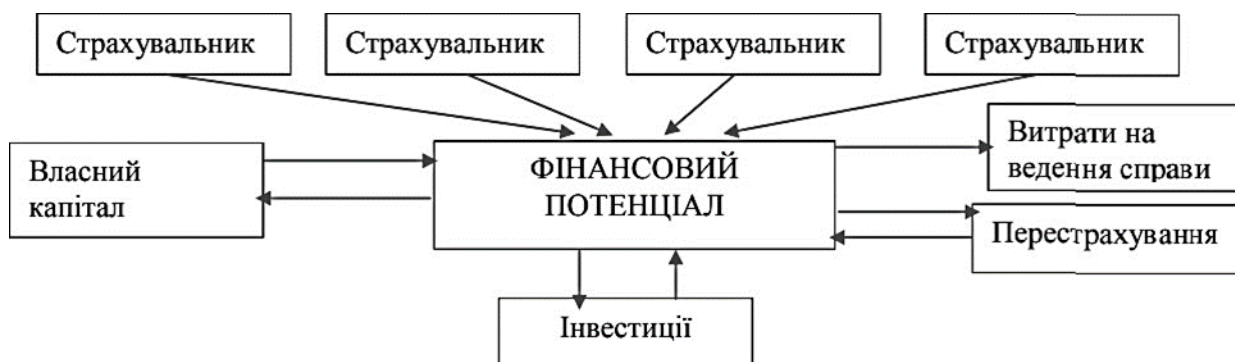


Рис. 1.3. Механізм формування фінансового потенціалу страховика

Джерело: [31]

Здійснення страхових операцій передбачає акумулювання страхових премій через внески учасників страхового фонду, при цьому зобов'язання страховика щодо виплати страхового відшкодування виникають лише стосовно частини з них. Покриття витрат страхової компанії на ведення справи дає змогу визначити прибуток страхувальника [23].

Прийняття значних за обсягом ризиків може поставити страхову компанію перед серйозними викликами з погляду платоспроможності. У таких ситуаціях застосовується механізм перестрахування, що передбачає передачу частини ризику іншій страховій компанії в обмін на сплату перестрахувальної премії. Договором перестрахування може бути передбачено повернення певних сум у вигляді комісійної винагороди страховику. Крім того, з метою гарантування виконання зобов'язань перестраховиком на його ім'я відкривається депозитний рахунок, на який вноситься премія перестрахування під відсотки, визначені умовами договору.

Таким чином, прямий страховик отримує додаткові інвестиційні ресурси та відповідний дохід. Характер відносин щодо формування депозиту премій визначається формою та умовами договору перестрахування. Якщо на етапі заснування страхової компанії її фундаментом є власний капітал, то другим джерелом формування фінансового потенціалу виступає інвестиційна діяльність, що генерує стабільний дохід [29].

Отже, формування фінансового потенціалу страхової компанії є багатогранним процесом, що визначає її стійкість, конкурентні позиції та спроможність виконувати взяті на себе зобов'язання перед клієнтами.

1.3. Методичні підходи оцінки фінансового потенціалу страхової компанії

Оцінка фінансового потенціалу страхової компанії є важливим етапом дослідження її можливостей щодо забезпечення стабільної діяльності, виконання зобов'язань перед страхувальниками та досягнення стратегічних цілей розвитку. Фінансовий потенціал страховика відображає сукупність наявних і потенційних фінансових ресурсів, а також здатність ефективно їх формувати, розподіляти та використовувати в умовах невизначеності страхового ринку.

Розробка ефективного інструментарію оцінки фінансового потенціалу страхової компанії є необхідною умовою для прийняття обґрунтованих управлінських рішень як на рівні самого страховика, так і з боку регулятора, інвесторів та споживачів страхових послуг. Особливість оцінки фінансового потенціалу страховика порівняно із загальним аналізом фінансового стану підприємства полягає в тому, що страхова компанія одночасно є фінансовим посередником, боржником перед страхувальниками та інвестором – і кожна з цих ролей висуває специфічні вимоги до складу та методики оцінки показників [11; 46].

У науковій літературі не має єдиного підходу що стосується методики оцінки фінансового потенціалу страхової компанії. Одні науковці зводять її до аналізу платоспроможності та достатності капіталу [31]; інші – до комплексного аналізу фінансової стійкості, ліквідності та рентабельності [35]; треті – до оцінки інвестиційної привабливості та ринкової позиції страховика [51]. Ковтун О. А. запропонував розглядати фінансовий потенціал страховика як інтегральну характеристику, що розкривається через чотири взаємопов'язані складники: ресурсний, операційний, інвестиційний і результативний [22]. Говорушко Т. А. і Стецюк П. А. акцентують на необхідності комбінованого підходу, що поєднує статичний аналіз балансових показників із динамічним дослідженням тенденцій прибутковості та ефективності управління страховим портфелем [13]. У межах цієї роботи прийнято структуру фінансового потенціалу з чотирьох складників як методологічну основу аналізу, що здійснюється у другому розділі.

У сучасній практиці фінансового аналізу страхових компаній виокремлюють шість основних методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу, кожен з яких має власний інструментарій, цільове призначення та межі застосування. Узагальнену характеристику цих підходів наведено у таблиці 1.1.

Методичні підходи до оцінки фінансового потенціалу страхової компанії

Методичний підхід	Сутність та інструментарій	Показники	Переваги та обмеження
1. Коефіцієнтний (нормативний)	Розрахунок системи фінансових коефіцієнтів та їх порівняння з нормативними значеннями або галузевими орієнтирами. Базується на даних фінансової звітності.	Коефіцієнт автономії; поточна ліквідність; рівень виплат; рівень витрат; комбінований коефіцієнт збитковості; ROA; ROE; частка страхових резервів в активах	Переваги: простота розрахунку, порівнюваність. Обмеження: статичність, не враховує якість активів і специфіку страхових ризиків
2. Рейтинговий	Інтегральна оцінка фінансового потенціалу шляхом побудови рейтингу на основі зважених коефіцієнтів. Використовує бальну або рангову шкалу.	Інтегральний бал фінансової стійкості; рейтинг платоспроможності.	Переваги: зведення різномірних показників в єдину оцінку. Обмеження: суб'єктивність у виборі вагових коефіцієнтів
3. Балансово-ресурсний	Оцінка ресурсного складника фінансового потенціалу через аналіз структури та якості активів і пасивів. Виявляє відповідність активів страховим зобов'язанням.	Інвестиційний потенціал; покриття страхових резервів активами; частка прийнятних активів у регулятивному капіталі	Переваги: відображає реальну спроможність виконати зобов'язання. Обмеження: не оцінює динамічну складову
4. Факторний	Декомпозиція результативного показника (прибутковості, рентабельності) на фактори впливу. Дозволяє виявити драйвери змін у фінансовому потенціалі.	Модель Дюпон для страховика: $ROE = ROA \times (A/E)$; розкладення рентабельності продажів на складники	Переваги: виявлення першопричин змін. Обмеження: потребує достатньо деталізованих даних
5. Стрес-тестування та сценарний аналіз	Оцінка стійкості фінансового потенціалу за несприятливих сценаріїв: різке зростання збитковості, відтік клієнтів, падіння інвестиційних доходів.	Мінімальний рівень власного капіталу за стрес-сценарієм; поріг збитковості; чутливість ROE до змін	Переваги: виявляє вразливості. Обмеження: потребує складних моделей і припущень

Продовження табл. 1.1

6. Порівняльний (бенчмаркінг)	Зіставлення показників страховика з конкурентами, галузевими середніми або еталонними значеннями. Визначає конкурентну позицію фінансового потенціалу.	Ринкова частка за преміями; позиція в рейтингах НБУ; порівняння з ТОП-5 страховиків ринку	Переваги: контекстуалізація результатів. Обмеження: відмінність у бізнес-моделях конкурентів
-------------------------------	--	---	---

Джерело: складено на основі [11; 31]

Як видно з табл. 1.1, кожен підхід є обґрунтованим у певному контексті аналізу, однак жоден із них окремо не забезпечує вичерпної оцінки фінансового потенціалу страховика. Тому в практиці комплексного аналізу рекомендується поєднувати принаймні три підходи: коефіцієнтний – як базовий; балансово-ресурсний – для оцінки ресурсної складової; та факторний – для виявлення причин динаміки ключових показників. Стрес-тестування та сценарний аналіз є прерогативою регуляторного нагляду (НБУ) та внутрішнього ризик-менеджменту страховиків [29].

Коефіцієнтний підхід є найбільш поширеним в академічних дослідженнях та регуляторній практиці завдяки своїй відтворюваності та можливості міжчасових і міжкомпанійних порівнянь. В основі підходу лежить розрахунок відносних показників, що відображають різні аспекти фінансового потенціалу страховика. З точки зору регуляторних вимог НБУ, ключовими є показники платоспроможності, що розраховуються відповідно до стандартів Solvency II: обсяг прийнятних активів для покриття регулятивного капіталу та відповідність нормативному запасу платоспроможності [29].

Специфіка страхової діяльності потребує розширення стандартного набору фінансових коефіцієнтів показниками, що відображають андеррайтинговий та страхово-технічний аспект фінансового потенціалу. Центральне місце серед них займають: рівень виплат – відображає, яку частку зароблених премій поглинають страхові виплати; рівень витрат – показує

питому вагу операційних витрат (собівартості та адміністративних витрат) у зароблених преміях; комбінований коефіцієнт збитковості – інтегральний показник операційної прибутковості страхової діяльності, що дорівнює сумі попередніх двох: за значення нижче 100 % страхова діяльність є операційно прибутковою, вище 100 % – збитковою, і прибуток досягається лише за рахунок інвестиційних доходів [11; 31].

Балансово-ресурсний підхід зосереджується на структурному аналізі активів і пасивів страховика крізь призму відповідності між прийнятими зобов'язаннями та ресурсами, що їх забезпечують. Ключовим показником є коефіцієнт покриття страхових резервів прийнятними активами. Відповідно до вимог НБУ, страховик зобов'язаний підтримувати прийнятні активи на рівні не нижче 100 % від технічних резервів, що є мінімальним стандартом ресурсної достатності фінансового потенціалу. Перевищення активів над резервами свідчить про наявність буферного ресурсного потенціалу для покриття непередбачуваних збитків [29].

Важливим елементом балансово-ресурсного підходу є аналіз якості активів страховика. Не всі активи, відображені в балансі, є рівнозначними з точки зору ліквідності та надійності: акції непублічних компаній, дебіторська заборгованість з тривалим терміном погашення або активи, розміщені в банках з низьким рейтингом, суттєво знижують реальний фінансовий потенціал навіть за формальної відповідності нормативним вимогам. Тому регулятор при обчисленні показника платоспроможності використовує поняття «прийнятних активів», що відповідають встановленим вимогам до їхньої якості та ліквідності [29].

Факторний підхід до оцінки фінансового потенціалу передбачає декомпозицію результативних показників на складові чинники впливу, що дозволяє ідентифікувати першопричини змін у рентабельності чи стійкості страховика. Одним із найбільш поширених інструментів факторного аналізу є модель Дюпон (Du Pont analysis), адаптована для страхових компаній. У своєму базовому варіанті модель представляє рентабельність власного капіталу (ROE)

як добуток рентабельності активів (ROA) та мультиплікатора власного капіталу ($M = A / BK$) [54]:

$$ROE = ROA \times (A / BK) = (\text{ЧП} / A) \times (A / BK), \quad (1.1)$$

де ЧП – чистий прибуток; А – середньорічні активи; ВК – середньорічний власний капітал.

Для страховика ROA, своєю чергою, може бути представлений як добуток рентабельності зароблених премій та оборотності активів. Розширена модель Дюпон у застосуванні до страховика набуває вигляду [5; 54]:

$$ROE = (\text{ЧП} / \text{ЗП}) \times (\text{ЗП} / A) \times (A / BK), \quad (1.2)$$

де ЗП – чисті зароблені страхові премії.

Перший множник відображає рентабельність страхової діяльності, другий – оборотність активів відносно страхового портфеля, третій – фінансовий важіль. Такий аналіз дозволяє встановити: чи є падіння ROE наслідком погіршення андеррайтингових результатів, недостатньої оборотності активів (обмеженого розширення страхового портфеля) або надмірного зростання активів відносно власного капіталу (зниження фінансової стійкості) [13].

Рейтинговий підхід до оцінки фінансового потенціалу передбачає побудову інтегрального показника шляхом зважування окремих коефіцієнтів та зведення їх до єдиної бальної або рангової оцінки. В Україні елементи рейтингового підходу використовуються МТСБУ через систему оцінки якості виплат страховиків ОСЦПВВНТЗ («світлофор»): компанії поділяються на три категорії (зелений, жовтий, червоний) залежно від швидкості та повноти виконання страхових зобов'язань – фактично це рейтингова оцінка операційного складника фінансового потенціалу з точки зору клієнта [27]. Більш розвиненим варіантом є рейтинги міжнародних агентств (AM Best, Fitch, S&P), які оцінюють фінансову стійкість страховиків за комплексом критеріїв –

якістю андеррайтингу, достатністю капіталу, якістю менеджменту та ринковою позицією.

На основі синтезу розглянутих методичних підходів можна побудувати комплексну систему показників оцінки фінансового потенціалу страхової компанії, яка структурована за чотирма складниками відповідно до обраної концептуальної моделі. Дана система наведена у табл. 1.2.

Система показників оцінки фінансового потенціалу страхової компанії

Складник ФП	Показник	Формула розрахунку	Економічний зміст
Ресурсний (капітальний)	Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	BK / A	Частка власного капіталу в активах; $\geq 0,20$
Ресурсний (капітальний)	Коефіцієнт покриття резервів власним капіталом	BK / CP	Здатність капіталу покривати страхові резерви
Ресурсний (резервний)	Частка страхових резервів в активах	CP / A	Рівень сформованих страхових зобов'язань; норма 50–80 %
Ресурсний (резервний)	Коефіцієнт достатності резервів	$PZ / ЧВ$	Відповідність резерву збитків рівню виплат; норма $\geq 1,0$
Операційний (андеррайтинговий)	Рівень виплат, %	$ЧВ / ЧЗП \times 100$	Частка виплат у зароблених преміях; норма < 70 %
Операційний (андеррайтинговий)	Рівень витрат, %	$(C + AB) / ЧЗП \times 100$	Частка витрат у зароблених преміях; норма < 40 %
Операційний (андеррайтинговий)	Комбінований коефіцієнт, %	$LR + ER$	Збитковість операційної діяльності; < 100 % – прибутково
Операційний (збутовий)	Частка перестраховування	$ПП / ВПП \times 100$	Залежність від перестраховиків; норма 10–30 %
Інвестиційний	Інвестиційна дохідність	$ФД / ФІА \times 100$	Ефективність розміщення активів; порівн. з ринковою ставкою

Продовження табл. 1.2

Інвестиційний	Частка інвестиційних активів	$(\text{ПФІ} + \text{ГК}) / \text{А} \times 100$	Частка ліквідних інвестиційних активів у балансі
Результативний	Рентабельність активів (ROA), %	$\text{ЧП} / \text{А} \times 100$	Прибутковість на одиницю активів; норма > 0 %
Результативний	Рентабельність власного капіталу (ROE), %	$\text{ЧП} / \text{ВК} \times 100$	Прибутковість для акціонерів; порівн. з вартістю капіталу

Умовні позначення: ВК – власний капітал; А – активи; СР – страхові резерви; РЗ – резерв збитків; ЧВ – чисті виплати; ЧЗП – чисті зароблені премії; С – собівартість страхування; АВ – адміністративні витрати; ПП – передані перестраховикам премії; ВПП – валові підписані премії; ФД – фінансові доходи; ФІА – фінансові та інвестиційні активи; ПФІ – поточні фінансові інвестиції; ГК – грошові кошти та еквіваленти; ЧП – чистий прибуток.

Джерело: розроблено на основі [11; 31; 35]

Система показників табл. 1.2 охоплює чотири складники фінансового потенціалу страховика і формує комплексний аналітичний інструмент, придатний як для внутрішнього управлінського аналізу, так і для зовнішньої оцінки регулятором чи інвестором. Ресурсний складник відображає базу, на якій формується весь фінансовий потенціал: достатність капіталу та резервів є необхідною умовою для будь-якої страхової діяльності. Операційний складник характеризує ефективність трансформації зібраних страхових премій у страховий захист і операційний прибуток. Інвестиційний складник відображає здатність страховика примножувати тимчасово вільні ресурси через розміщення активів. Результативний складник підводить підсумок – наскільки ефективно функціонують усі три попередні складники разом.

Алгоритм комплексної оцінки фінансового потенціалу страхової компанії на основі запропонованої системи показників передбачає п'ять послідовних кроків. На першому етапі здійснюється збір та верифікація даних фінансової звітності за досліджуваний період. На другому – розраховуються всі показники таблиці 1.2 за кожен рік аналізованого періоду. На третьому – проводиться

порівняння розрахованих показників з нормативними значеннями та ринковими орієнтирами (показниками конкурентів або галузевими медіанами). На четвертому – будуватиметься трендовий аналіз динаміки показників для виявлення стійких тенденцій та «точок перелому». На п'ятому – формулюється комплексний висновок про стан і тенденції розвитку кожного з чотирьох складників фінансового потенціалу та надаються рекомендації щодо усунення виявлених вразливостей [13; 22].

Застосування методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу страхових компаній в умовах воєнного стану в Україні потребує певних методологічних застережень. По-перше, традиційні нормативні значення коефіцієнтів, сформовані на основі даних мирного часу, можуть бути нерелевантними для оцінки страховиків в умовах підвищеної невизначеності та форс-мажорних обставин. Зокрема, надмірне значення коефіцієнта поточної ліквідності може відображати не надлишок ресурсів, а вимушену консервативність у розміщенні активів через воєнні ризики [11]. По-друге, зростання страхових резервів та їхньої частки в активах може бути як ознакою розширення страхового портфеля, так і наслідком затримок у врегулюванні страхових збитків, зумовлених складнощами в проведенні експертиз на прифронтових та окупованих територіях. По-третє, при порівняльному аналізі необхідно враховувати, що значна частина фінансових показників зазнала структурних розривів у 2022 р., що унеможливорює пряме зіставлення довоєнних та воєнних значень без відповідного коригування.

Підсумовуючи аналіз методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу страхової компанії, можна зробити такі висновки. По-перше, жоден із шести розглянутих підходів не є самодостатнім: повноцінна оцінка досягається лише шляхом їхнього комбінування. По-друге, для цілей даного дослідження обрано поєднання коефіцієнтного та балансово-ресурсного підходів з елементами факторного аналізу – що забезпечує комплексне охоплення всіх чотирьох складників фінансового потенціалу при наявному рівні деталізації звітних даних.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ НА ПРИКЛАДІ ПрАТ «СК «ЄВРОІНС УКРАЇНА»

2.1. Загальна характеристика фінансово-економічної діяльності ПрАТ «СК «Євроінс Україна»

Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «Євроінс Україна» (далі – ПрАТ «СК «Євроінс Україна») є одним із ключових гравців на вітчизняному ринку нежиттєвого страхування (non-life). Компанія розпочала свою діяльність у 1994 році (попередні назви – СК «Алькона», СК «ХДІ страхування») і на сучасному етапі входить до складу потужної міжнародної фінансової групи Euroins Insurance Group (EIG), яка є однією з найбільших незалежних страхових груп у Центральній, Східній та Південно-Східній Європі.

Головною метою діяльності товариства є надання повного спектру страхових послуг високої якості для забезпечення фінансового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб. Статутний капітал компанії сформовано відповідно до вимог чинного законодавства України, що є фундаментом її фінансової стійкості.

Основні ідентифікаційні та організаційні характеристики товариства наведено у табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Загальна характеристика ПрАТ «СК «Євроінс Україна»

Показник	Характеристика
Повне найменування	Приватне акціонерне товариство «Страхова компанія «Євроінс Україна»
Скорочена назва	ПрАТ «СК «Євроінс Україна»
Код за ЄДРПОУ	22868348
Місцезнаходження	03150, Україна, м. Київ, вул. Велика Васильківська, буд. 102

Вид діяльності за КВЕД	65.12 – Інші види страхування, крім страхування життя
Дата реєстрації (первинна назва)	1992 р. як СК «Алькона»; з 2016 р. – ПрАТ «СК «Євроінс Україна»
Головний акціонер	Euroins Insurance Group AD (Болгарія) – ~92 % опосередковано
Стратегічний інвестор	Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) – 7,92 %
Кількість класів страхування	16 класів ризикового страхування
Кількість працівників (2025 р.)	244 особи
Членство	МТСБУ (ринок ОСЦПВВНТЗ)
Відповідальні особи	Голова правління – Андрій Яковенко

Джерело: складено на основі офіційних даних компанії [39]

З табл. 2.1 видно, що ПрАТ «СК «Євроінс Україна» є достатньо великим страховиком із широким ліцензійним портфелем та стабільним кадровим складом (238-245 осіб у 2023-2025 рр.). Особливою рисою корпоративної структури є участь Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) як акціонера з часткою 7,92 %, що свідчить про відповідність компанії міжнародним стандартам корпоративного управління та прозорості. Основним бенефіціарним власником опосередковано є Euroins Insurance Group AD, акції якої котируються на Болгарській фондовій біржі та Варшавській фондовій біржі.

Стратегічними напрямками діяльності компанії є: обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів (ОСЦПВВНТЗ); добровільне автострахування (КАСКО); медичне страхування та страхування від нещасних випадків; майнове страхування; туристичне страхування. Компанія є членом Моторного (транспортного) страхового бюро України (МТСБУ), що є обов'язковою умовою провадження ОСЦПВВНТЗ, та отримала «зелений світлофор» від МТСБУ – найвищу оцінку якості виплат серед членів Бюро [39].

ПрАТ «СК «Євроінс Україна» пропонує клієнтам оформлення будь-якого страхового продукту онлайн протягом 5 хв. через офіційний сайт з оплатою

карткою через платіжну систему LiqPay, а також мобільний застосунок для iOS та Android. Е-поліс ОСЦПВВНТЗ автоматично вноситься до бази МТСБУ, що унеможлиблює його підробку та спрощує перевірку правоохоронними органами.

Динаміку основних фінансових показників балансу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2022-2025 рр. відображено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка основних фінансових показників діяльності ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2022-2025 рр., тис. грн.

Показник	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2022, %
Необоротні активи	185 787	236 015	268 547	585 766	+215,3
Оборотні активи	557 080	556 809	773 210	562 650	+1,0
Всього активів	742 867	792 824	1 041 757	1 148 416	+54,6
Власний капітал	190 251	193 406	171 761	332 471	+74,8
Зареєстрований капітал	77 940	77 940	77 940	123 065	+57,9
Страхові резерви	524 824	565 489	840 406	729 719	+39,0
Поточні зобов'язання	27 792	33 929	29 590	86 226	+210,3
Поточні фінансові інвестиції	82 491	109 709	96 490	286 980	+248,0
Грошові кошти та еквіваленти	126 682	87 774	72 060	114 125	-9,9
Кількість працівників, осіб	н/д	245	238	244	—

Джерело: складено на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

З табл. 2.2 видно, що загальний обсяг активів компанії за чотири роки зріс із 742,9 до 1 148,4 млн грн, тобто на 54,6 %. У 2024 р. компанія подолати психологічну позначку в 1 млрд грн активів. Зростання активів зумовлене насамперед збільшенням страхових резервів – вони досягли піку у 2024 р. (840,4 млн грн) і дещо скоротились у 2025 р. (729,7 млн грн) внаслідок масового закриття накопичених страхових справ та структурних змін у резервуванні.

Власний капітал демонструє нелінійну траєкторію: незначне зростання у 2023 р. до 193,4 млн грн, суттєве падіння у 2024 р. до 171,8 млн грн внаслідок чистого збитку, і потужне відновлення у 2025 р. до 332,5 млн грн завдяки чистому прибутку 58,1 млн грн та додатковій емісії акцій (зареєстрований капітал збільшено з 77,9 до 123,1 млн грн). Значне зростання поточних фінансових інвестицій у 2025 р. до 287,0 млн грн свідчить про активізацію інвестиційного складника фінансового потенціалу компанії – що відповідає стратегії нарощування інвестиційного доходу в умовах підвищення відсоткових ставок.

Структуру та динаміку активів наочно відображено на рис. 2.2.

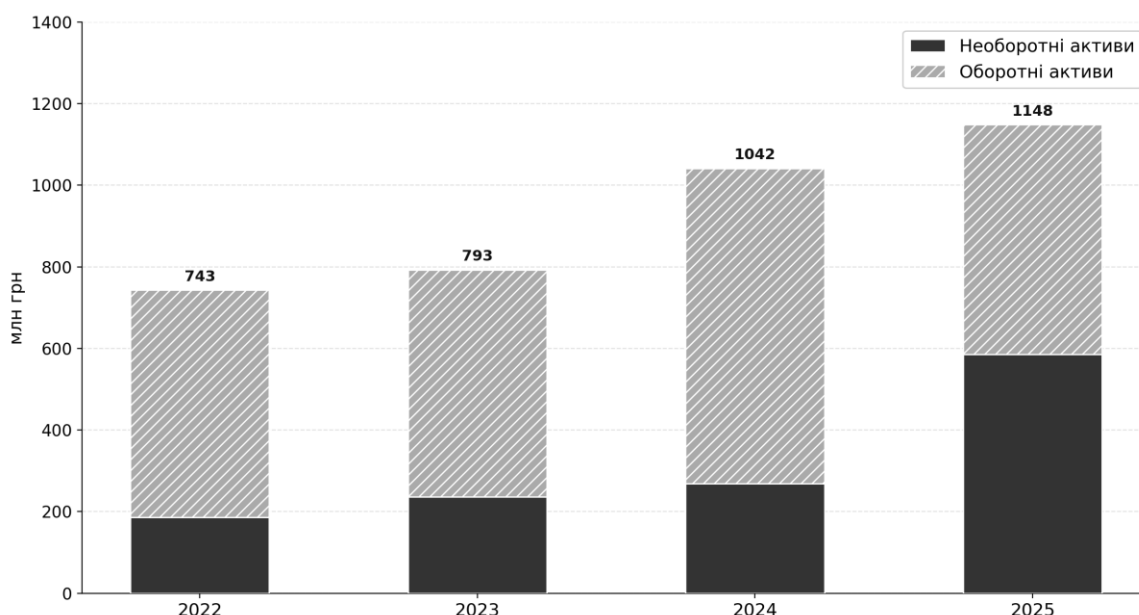


Рис. 2.1. Динаміка та структура активів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2022-2025 рр., млн грн

Джерело: складено на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Дані рис. 2.1 показують структурні зміни в активах компанії, зокрема у 2022–2023 рр. оборотні активи складали понад 74 % балансу, однак у 2024 р. їхня частка зросла до 74,2 % за рахунок збільшення частки перестраховика у страхових резервах до 590,9 млн грн – це тимчасовий ефект, пов'язаний з масштабними перестраховими операціями. У 2025 р. структура повернулась до

стану рівноваги: необоротні активи сягнули 585,8 млн грн (51 % балансу) передусім завдяки зростанню залишку коштів у централізованих страхових резервних фондах МТСБУ (з 167,7 до 410,5 млн грн) – що відображає масштабне нарощування гарантійних відрахувань у зв'язку з різким збільшенням портфеля ОСЦПВВНТЗ у 2025 р.[42].

Узагальнюючи проведений аналіз, слід зазначити, що ПрАТ «СК «Євроінс Україна» демонструє поступове нарощування фінансово-економічного потенціалу, що проявляється у зростанні обсягів активів, зміцненні власного капіталу та активізації інвестиційної діяльності. Попри наявність окремих коливань у динаміці фінансових показників, зокрема зниження капіталу у 2024 році, компанії вдалося забезпечити відновлення фінансової стійкості у 2025 році завдяки ефективним управлінським рішенням та додатковому залученню капіталу.

Структурні зміни в активах, зокрема збільшення частки фінансових інвестицій та коштів у страхових фондах, свідчать про переорієнтацію фінансової політики компанії на підвищення дохідності та забезпечення належного рівня ліквідності. Водночас зростання страхових резервів підтверджує розширення масштабів страхової діяльності та підвищення рівня відповідальності перед страхувальниками.

Отже, фінансово-економічна діяльність ПрАТ «СК «Євроінс Україна» у досліджуваному періоді характеризується загальною позитивною динамікою, підвищенням рівня фінансової стійкості та адаптацією до умов нестабільного зовнішнього середовища. Отримані результати створюють підґрунтя для подальшого поглибленого аналізу фінансового потенціалу компанії та оцінки ефективності його формування і використання у наступних підрозділах роботи.

2.2. Оцінка фінансового стану страхової компанії в сучасних умовах

Оцінка фінансового стану страхової компанії як суб'єкта формування та використання фінансового потенціалу передбачає аналіз показників платоспроможності, ліквідності, фінансової стійкості та збалансованості страхових зобов'язань. Ці показники розкривають, наскільки сформований фінансовий потенціал страховика є достатнім для виконання взятих зобов'язань перед страхувальниками та забезпечення стійкого розвитку в умовах ринкової конкуренції. Результати розрахунків основних показників фінансового стану наведено у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

**Аналіз показників платоспроможності та фінансової стійкості ПрАТ «СК
«Євроінс Україна» за 2022-2025 рр.**

Показник	Норм. значення	2022 р.	2023 р.	2024 р.	2025 р.
Поточна ліквідність (Кпл)	> 1,0	20,03	16,41	26,13	6,53
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), %	≥ 20 %	25,6	24,4	16,5	29,0
Частка страхових резервів в активах, %	50–85 %	70,6	71,3	80,7	63,5
Частка ВК у фінансуванні активів, %	> 15 %	25,6	24,4	16,5	29,0
Коефіцієнт забезпеченості резервами	> 1,0	н/р	н/р	н/р	н/р
Рівень виплат, %	< 70 %	34,2	42,9	44,7	34,3
Рівень витрат, %	< 40 %	54,6	59,8	63,5	54,6
Комбінований коефіцієнт збитковості, %	< 100 %	88,8	102,7	108,2	88,9

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Аналіз табл. 2.5 виявляє декілька важливих закономірностей. По-перше, коефіцієнт поточної ліквідності впродовж усього аналізованого періоду значно перевищує нормативний мінімум: навіть у 2025 р. він становить 6,53, тобто оборотні активи перевищують поточні зобов'язання у 6,5 раза. Проте надмірно висока ліквідність (16,41 у 2023 р. та 26,13 у 2024 р.) може свідчити не лише про стійкість, а й про недостатнє використання наявних ресурсів у більш

прибуткових напрямках розміщення активів – адже значна частина ліквідних активів не генерує інвестиційного доходу.

По-друге, коефіцієнт фінансової незалежності (частка власного капіталу в активах) у 2024 р. знизився до 16,5 % – нижче рекомендованого мінімуму 20 %. Це зумовлено одночасним скороченням власного капіталу через збиток і різким збільшенням активів за рахунок зростання страхових резервів. Повернення коефіцієнта до 29,0 % у 2025 р. свідчить про нормалізацію структури капіталу та підвищення фінансової стійкості після успішного року [42].

По-третє, частка страхових резервів в активах у 2024 р. досягла 80,7 %, що відображає надмірну концентрацію зобов'язань відносно наявного захисного капіталу. У нормально функціонуючих страховиків цей показник зазвичай перебуває в межах 50-75 %, що залишає достатній буфер для покриття непередбачуваних збитків. Зниження до 63,5 % у 2025 р. є позитивною тенденцією і відповідає кращим практикам ринку.

По-четверте, комбінований коефіцієнт збитковості – ключовий інтегральний показник прибутковості операційної страхової діяльності – у 2023–2024 рр. перевищував критичну позначку 100 % (102,7 % та 108,2 % відповідно). Значення понад 100 % означає: кожна гривня зібраних страхових премій не покривала сукупних витрат на виплати та ведення справи; фінансовий результат забезпечувався виключно завдяки інвестиційним доходам (30,2 та 31,2 млн грн відповідно). У 2025 р. комбінований коефіцієнт знизився до 88,9 % – операційна страхова діяльність стала прибутковою, що є прямим наслідком переходу ринку ОСЦПВНТЗ до вільного ціноутворення та підвищення страхових тарифів [41; 42].

Динаміку показників платоспроможності та рентабельності, а також комбінованого коефіцієнта збитковості наочно відображено на рис. 2.3.

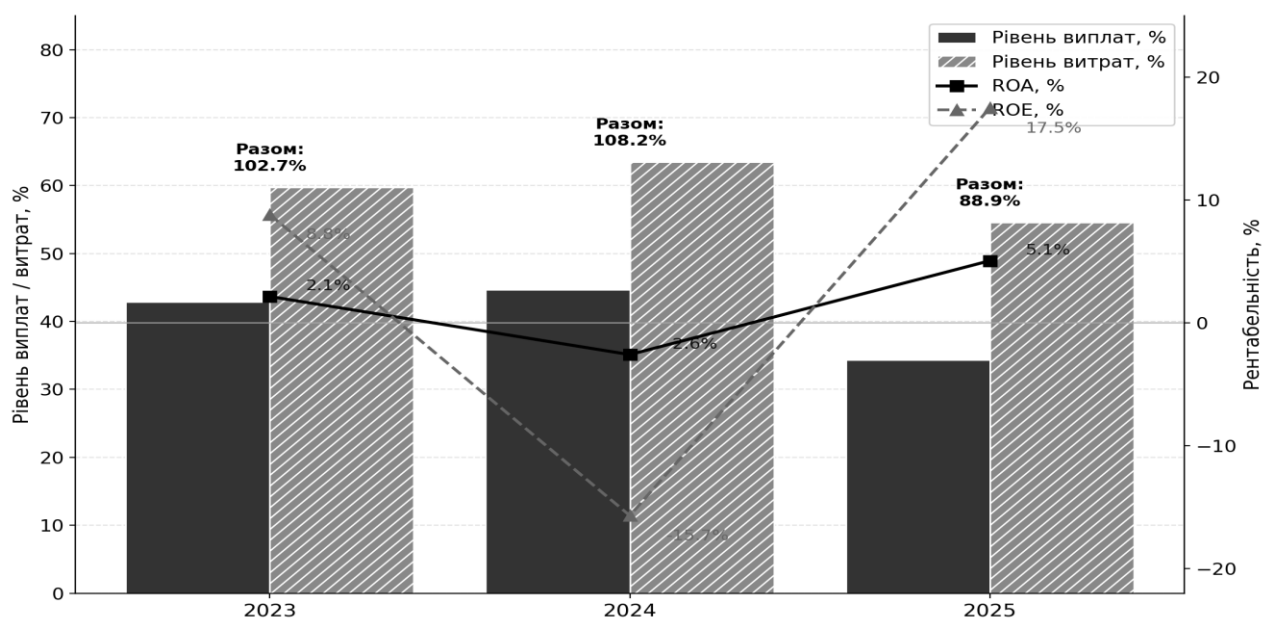


Рис. 2.3. Динаміка ключових показників ефективності страхової діяльності ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2023-2025 рр.

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

З рис. 2.3 чітко простежується U-подібна траєкторія рентабельності ПрАТ «СК «Євроінс Україна», а саме: позитивні значення ROA – 2,15 % та ROE – 8,82 % у 2023 р., від'ємні значення у 2024 р. (ROA – -2,58 %, ROE – -15,68 %) і потужне відновлення у 2025 р. (ROA – 5,06 %, ROE – 17,49 %). Рентабельність власного капіталу (17,49 %) у 2025 р. є одним із найвищих показників серед non-Life страховиків ринку і свідчить про ефективне використання сформованого фінансового потенціалу. Одночасне зниження рівня виплат з 44,7 до 34,3 % та рівня витрат з 63,5 до 54,6 % демонструє, що підвищення тарифів відбувалось значно швидше, ніж зростання виплат і операційних витрат.

Узагальнюючи результати проведеного аналізу, можна зробити висновок, що фінансовий стан ПрАТ «СК «Євроінс Україна» у досліджуваному періоді характеризується неоднорідною динамікою, однак у цілому демонструє тенденцію до покращення у 2025 році. Компанія зберігає високий рівень ліквідності, що забезпечує її здатність своєчасно виконувати поточні зобов'язання, хоча надмірні значення цього показника можуть свідчити про недостатньо ефективне використання фінансових ресурсів.

Водночас аналіз показників фінансової стійкості вказує на тимчасове погіршення структури капіталу у 2024 році, що було зумовлено зростанням

страхових резервів та отриманням збитків. Проте вже у 2025 році спостерігається відновлення оптимального співвідношення між власним і залученим капіталом, що підтверджує здатність компанії адаптуватися до змін ринкового середовища та ефективно управляти фінансовими ризиками.

Особливо важливим є покращення показників ефективності страхової діяльності, зокрема зниження комбінованого коефіцієнта збитковості до рівня нижче 100 %, що свідчить про досягнення операційної прибутковості. Це стало можливим завдяки вдосконаленню тарифної політики, оптимізації витрат та більш збалансованому формуванню страхового портфеля.

Отже, проведена оцінка дозволяє стверджувати, що фінансовий стан ПрАТ «СК «Євроінс Україна» є загалом стабільним із тенденцією до зміцнення, а сформований фінансовий потенціал є достатнім для забезпечення подальшого розвитку компанії. Отримані результати створюють аналітичну основу для більш детальної оцінки ефективності формування та використання фінансового потенціалу страховика у наступних підрозділах дослідження.

2.3. Аналіз фінансового потенціалу страхової компанії ПрАТ «СК «Євроінс Україна»)

Фінансовий потенціал страхової компанії являє собою сукупність фінансових ресурсів, інструментів та можливостей, що дають змогу страховику приймати страхові ризики, виконувати зобов'язання перед страхувальниками та генерувати прибуток у довгостроковій перспективі. Аналітично фінансовий потенціал можна оцінювати через три взаємопов'язані складники: ресурсну базу (капітальний та резервний потенціал), операційну ефективність (андеррайтинговий та збутовий потенціал) і прибутковість (інвестиційний та результативний потенціал) [13; 22]. Саме через призму цих трьох складників проведемо комплексний аналіз фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» на основі фінансової звітності за 2023-2025 рр.

Ресурсний складник фінансового потенціалу характеризується власним капіталом, страховими резервами та структурою зобов'язань. Аналіз,

проведений у параграфах 2.1-2.2, засвідчив, що власний капітал компанії відновився до 332,5 млн грн у 2025 р. після критичного зниження у 2024 р. Зареєстрований капітал збільшено з 77,9 до 123,1 млн грн, що свідчить про готовність акціонерів нарощувати ресурсну базу. Водночас накопичений непокритий збиток, попри суттєве скорочення з -97,6 до -37,5 млн грн у 2025 р., залишається обмежувальним чинником для нарощування власного капіталу. Зменшення частки страхових резервів в активах до 63,5 % (2025 р.) і відновлення коефіцієнта фінансової незалежності до 29,0 % свідчать про стабілізацію ресурсної складової фінансового потенціалу на достатньому рівні.

Операційний складник фінансового потенціалу – андеррайтинговий та збутовий – розкривається через динаміку фінансових результатів страхової діяльності. Відповідні показники наведено у табл. 2.3 та 2.4.

Таблиця 2.3

Аналіз динаміки фінансових результатів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2023-2025 рр., тис. грн

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2025/2023, %
Валові підписані премії	565 014	703 302	1 419 947	+151,3
Передано у перестрахування	92 103	110 589	274 429	+197,9
Чисті зароблені страхові премії	453 958	528 718	912 543	+100,9
Собівартість страхування	228 498	282 234	419 381	+83,5
Чисті понесені збитки (виплати)	194 729	236 353	313 147	+60,8
Валовий прибуток	30 731	10 131	180 015	+485,8
Адміністративні витрати	42 797	53 412	78 779	+84,1
Інші фінансові доходи	30 154	31 162	71 960	+138,6
Фінансові витрати	9 512	5 652	37 453	+293,8
Чистий прибуток (збиток)	17 064	-26 924	58 138	+240,7
Сукупний дохід	3 155	-22 733	70 460	+2132,4

Джерело: складено на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Аналіз табл. 2.3 крізь призму андеррайтингового потенціалу засвідчує: валові підписані премії зросли за два роки у 2,51 раза – з 565,0 до 1 419,9 млн

грн. Це значно перевищує темпи зростання ринку в цілому (72,3 млрд грн за 2025 р. проти 53,1 млрд грн у 2024 р., тобто +36 %) і свідчить про те, що ПрАТ «СК «Євроінс Україна» нарощувала свою частку ринку. Компанія є одним із небагатьох страховиків, які зуміли конвертувати відкриття ринку вільного ціноутворення у реальне зростання преміального портфеля, а не лише у підвищення середнього тарифу для наявних клієнтів [27; 29].

Показовою є динаміка валового прибутку: його стрімке зниження з 30,7 млн грн у 2023 р. до 10,1 млн грн у 2024 р. і різкий стрибок до 180,0 млн грн у 2025 р. відображає перехід операційної страхової діяльності від збитковості до стійкої прибутковості. Водночас чистий прибуток після оподаткування відновився до 58,1 млн грн, що є рекордним для досліджуваного періоду. Слід зазначити, що у 2024 р. чистий збиток 26,9 млн грн не відображав реального погіршення бізнесу – він пояснювався нарахуванням значних страхових резервів (840,4 млн грн) через масштабне залучення нових договорів ОСЦПВВНТЗ.

Таблиця 2.4

**Сукупні доходи та витрати ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2023-2025 рр.,
тис. грн**

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Зміна 2025/2023	
				тис. грн.	%
Зароблені страхові премії	453 958	528 718	912 543	458 585	101,0
Інші фінансові доходи	30 154	31 162	71 960	41 806	138,6
Інші операційні доходи	13 306	12 055	41 815	28 509	214,3
Разом доходів (оцінка)	497 418	571 935	1 026 318	528 900	106,3
Собівартість страхування	228 498	282 234	419 381	190 883	83,5
Чисті виплати	194 729	236 353	313 147	118 418	60,8
Адміністративні витрати	42 797	53 412	78 779	35 982	84,1
Фінансові витрати	9 512	5 652	37 453	27 941	293,7
Інші операційні витрати	5 032	5 696	8 343	3 311	65,8
Разом витрат (оцінка)	480 568	583 347	857 103	376 535	78,4

Джерело: складено на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

З табл. 2.4 видно, що основним джерелом доходів залишаються чисті зароблені страхові премії, частка яких у сукупних доходах зростала: від 91,3 % у 2023 р. до 88,9 % у 2025 р. Важливо відзначити суттєве зростання інших фінансових доходів – з 30,2 млн грн у 2023 р. до 72,0 млн грн у 2025 р. (+138,6 %). Це відображає активізацію інвестиційного складника фінансового потенціалу: компанія збільшила вкладення в поточні фінансові інструменти (з 82,5 до 287,0 млн грн) і скористалась умовами підвищеного відсоткового середовища для отримання додаткового доходу від розміщення тимчасово вільних ресурсів страхових резервів.

Структуру доходів і витрат компанії унаочнено на рис. 2.1.

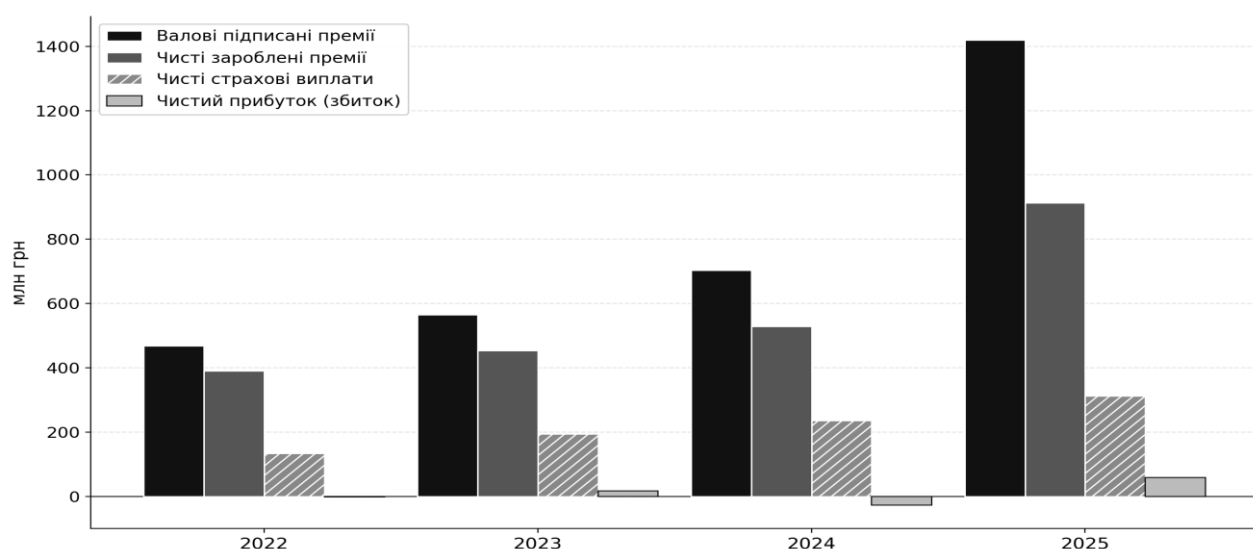


Рис. 2.1. Динаміка фінансових результатів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2022-2025 рр., млн. грн.

Джерело: складено на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Дані рис. 2.1 наочно відображають дві ключові тенденції, а саме: перша – стрімке і прискорене зростання валових підписаних премій у 2025 р. до 1 420 млн грн, що вдвічі перевищує показник 2024 р. Ця зміна відображає ефект вільного ціноутворення: страховики отримали право самостійно формувати тарифи, відповідно до власних актуарних моделей, і компанія скористалась цим для адекватного перерозрахунку ризику. Друга тенденція – значно повільніше зростання чистих страхових виплат (+60,8 % за два роки), ніж валових

підписаних премій (+151,3 %), що свідчить про те, що основне зростання відбувалось через підвищення цінового компонента, а не через збільшення кількості страхових подій.

Для поглибленої оцінки рентабельності страхової діяльності використаємо систему показників, розрахованих у табл. 2.6.

Таблиця 2.6

**Показники рентабельності та ефективності страхової діяльності ПрАТ
«СК «Євроінс Україна» за 2023-2025 рр.**

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Зміна 2025/2023, %
Рентабельність активів (ROA), %	2,15	-2,58	5,06	+2,91
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	8,82	-15,68	17,49	+8,67
Частка перестраховування у валових преміях, %	16,3	15,7	19,3	+3,0
Рівень виплат, %	42,90	44,70	34,32	-8,58
Рівень витрат, %	59,76	63,48	54,59	-5,17
Комбінований коефіцієнт збитковості, %	102,66	108,19	88,91	-13,75

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Аналіз табл. 2.6 підтверджує, що 2025 р. став переломним для формування фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Євроінс Україна». Усі шість розрахованих показників демонструють покращення порівняно з «кризовим» 2024 р. Особливої уваги заслуговує ROE 17,49 % – рівень, який перевищує не лише середньоринковий орієнтир, а й вартість залучення капіталу для більшості фінансових установ в Україні. Це означає, що кожна гривня власного капіталу, вкладеного акціонерами, генерує 17,5 коп. чистого прибутку – що забезпечує достатній стимул для подальших інвестицій у розвиток компанії.

Зниження частки перестраховування у валових преміях з 16,3 % у 2023 р. до 15,7 % у 2024 р. і наступне зростання до 19,3 % у 2025 р. відображають зміну стратегії управління ризиком: при масштабному нарощуванні портфеля ОСЦПВНТЗ у 2025 р. компанія посилила перестраховий захист, використовуючи перестрахову інфраструктуру материнської групи Euroins Insurance Group. Така стратегія дозволяє акумулювати більший обсяг страхових премій при одночасному обмеженні пікових ризиків великих страхових подій, – що є класичним інструментом оптимізації фінансового потенціалу страховика.[40].

Таким чином, комплексний аналіз фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2023-2025 рр. дозволяє сформулювати такі висновки. Ресурсний складник потенціалу відновився після кризи 2024 р.: власний капітал зріс до 332,5 млн грн, коефіцієнт автономії – до 29,0 %, зареєстрований капітал збільшено на 58 %. Операційний складник перейшов до прибутковості: комбінований коефіцієнт знизився до 88,9 %, а валові підписані премії зросли у 2,5 раза до 1 420 млн грн. Інвестиційний складова посилилася інші фінансові доходи зросли до 72,0 млн грн, поточні фінансові інвестиції – до 287,0 млн грн. Результативний складник відображає ROE 17,49 % та чистий прибуток 58,1 млн грн – найкращий результат за аналізований період. Загалом, 2025 р. ознаменував якісний переломний момент у формуванні фінансового потенціалу компанії – перехід від виживання до сталого розвитку[40; 41; 42].

Узагальнюючи результати проведеного комплексного аналізу, можна зробити висновок, що фінансовий потенціал ПрАТ «СК «Євроінс Україна» у 2023-2025 рр. зазнав суттєвих трансформацій та продемонстрував позитивну динаміку відновлення і зміцнення. Після кризових явищ 2024 року компанія змогла не лише стабілізувати фінансовий стан, а й забезпечити якісне зростання за всіма ключовими складниками фінансового потенціалу.

Ресурсна складова характеризується нарощуванням власного капіталу, підвищенням рівня фінансової незалежності та оптимізацією структури страхових резервів, що свідчить про зміцнення фінансової бази страховика.

Операційний компонент продемонстрував суттєве підвищення ефективності: зростання обсягів страхових премій, зниження рівня витрат і виплат, а також досягнення операційної прибутковості підтверджують ефективність андеррайтингової політики та управління страховим портфелем.

Водночас інвестиційний складник фінансового потенціалу набув більшої вагомості, що проявляється у зростанні фінансових доходів та активізації розміщення тимчасово вільних коштів у фінансові інструменти. Це дозволило диверсифікувати джерела формування прибутку та зменшити залежність від результатів виключно страхової діяльності.

Результативний аспект фінансового потенціалу підтверджується зростанням показників рентабельності, зокрема високим рівнем доходності власного капіталу, що свідчить про ефективне використання фінансових ресурсів та інвестиційну привабливість компанії для акціонерів.

Отже, ПрАТ «СК «Євроінс Україна» у 2025 році досягло якісно нового рівня розвитку фінансового потенціалу, що характеризується збалансованістю його основних складників, підвищенням ефективності діяльності та здатністю адаптуватися до змін зовнішнього середовища. Отримані результати свідчать про наявність передумов для подальшого сталого розвитку компанії та зміцнення її позицій на страховому ринку України.

РОЗДІЛ 3

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПрАТ «СК «ЄВРОІНС УКРАЇНА»

3.1. Формування оптимальної структури фінансових ресурсів як чинник ефективного управління фінансовим потенціалом страхової компанії

Оптимізація структури фінансових ресурсів є одним із ключових векторів управління фінансовим потенціалом страховика, оскільки саме від співвідношення між власним та залученим капіталом залежать і здатність виконувати страхові зобов'язання, і ефективність використання ресурсів акціонерів. Специфіка страхової компанії як фінансового інституту полягає в тому, що її «позиковий капітал» переважно не є банківськими кредитами – він сформований страховими резервами та поточними зобов'язаннями перед клієнтами, які є умовно безкоштовним, але строково обмеженим джерелом фінансування [13; 31].

Найважливішими факторами, що визначають структуру фінансових ресурсів страховика, є: організаційні принципи страхування, що впливають на обсяг та строки страхових резервів і гнучкість тарифної політики; характеристики ризиків страхувальників – для однорідних і легко оцінюваних ризиків страхова компанія формує технічні резерви, а для надзвичайних або концентрованих ризиків залучає власний вільний капітал; специфіка ризиків самого страховика, що виникають через невизначеність щодо достатності коштів для виконання зобов'язань і потребують відповідного буферного власного капіталу [31; 13]. Для ПрАТ «СК «Євроінс Україна», де основу портфеля складає ОСЦПВНТЗ із короткими строками договорів (6–12 місяців), характеристики ризиків є відносно передбачуваними, що дозволяє ефективно управляти float і знижувати потребу у надмірному рівні власного капіталу.

Визначення оптимальної структури капіталу для ПрАТ «СК «Євроінс Україна» ґрунтується на аналізі ефекту фінансового важеля (фінансового левериджу), який показує, наскільки залучення «позикових» ресурсів підвищує або знижує рентабельність власного капіталу. Ефект фінансового важеля розраховується за формулою:

$$ЕФВ = (1 - КОП) \times (КВРА - СП) \times ПК / ВК, \quad (3.1)$$

де ЕФВ – ефект фінансового важеля; КОП – коефіцієнт податкового навантаження (0,18); КВРА – коефіцієнт валової рентабельності активів (ROA); СП – середня «вартість» позикових ресурсів (для страховиків, де основу ПК становлять страхові резерви, умовно прирівнюється до 0); ПК – позиковий капітал; ВК – власний капітал.

Оскільки страхові резерви є безкоштовним джерелом фінансування, диференціал важеля (КВРА – СП) дорівнює ROA, і ЕФВ відображає «бонус» рентабельності, що надається власникам завдяки масштабу застрахованих зобов'язань. Результати розрахунку наведено у табл. 3.1.

**Ефект фінансового важеля для ПрАТ «СК «Євроінс Україна»
за 2023-2025 рр.**

Показник	2023 р.	2024 р.	2025 р.	Відхилення 2024/2023	Відхилення 2025/2024
Власний капітал, тис. грн	193 406	171 761	332 471	-21 645	+160 710
Позиковий капітал (резерви + КЗ), тис. грн	599 418	869 996	815 945	+270 578	-54 051
Загальний капітал, тис. грн	792 824	1 041 757	1 148 416	+248 933	+106 659
Частка власного капіталу, %	24,4	16,5	29,0	-7,9	+12,5
Частка позикового капіталу, %	75,6	83,5	71,0	+7,9	-12,5
Плече фінансового важеля	3,10	5,07	2,45	+1,97	-2,62

Продовження табл. 3.1

Коефіцієнт рентабельності активів (ROA), %	2,15	-2,58	5,06	-4,73	+7,64
Ставка банківського відсотка (облікова НБУ), %	16,0	15,0	15,5	-1,0	+0,5
Ставка податку на прибуток, %	18	18	18	0	0
Ефект фінансового важеля (ЕФВ), %	5,47	-10,73	10,19	-16,20	+20,92

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Аналізуючи дані табл. 3.1, можна зробити такі висновки про структуру фінансових ресурсів ПрАТ «СК «Євроінс Україна». Позиковий капітал (страхові резерви + поточні зобов'язання) переважає над власним впродовж усього аналізованого періоду: 75,6 % у 2023 р., 83,5 % у 2024 р. і 71,0 % у 2025 р. Найвища частка позикового капіталу у 2024 р. зумовлена різким нарощуванням страхових резервів до 840,4 млн грн, тоді як власний капітал

одночасно скоротився через чистий збиток. Відновлення у 2025 р. до 71,0 % є позитивною тенденцією і наближається до оптимального для страховика рівня.

У 2023 р. компанія мала позитивний фінансовий результат (чистий прибуток 17,1 млн грн), що забезпечило позитивний диференціал фінансового важеля при ROA 2,15 %. Оскільки страхові резерви не несуть відсоткових витрат, весь вигаш від «плеча» 3,10 перетворився на ефект +5,47 % до рентабельності власного капіталу. У 2024 р. ситуація кардинально змінилась: чистий збиток 26,9 млн грн перетворив ROA на від'ємну величину (-2,58 %), і при збільшеному плечі 5,07 ефект важеля склав -10,73 % – тобто кожна одиниця залученого «безкоштовного» позикового ресурсу тепер підсилювала втрату акціонерів, а не приріст. 2025 р. продемонстрував відновлення: ROA 5,06 % при зниженому плечі 2,45 дали ЕФВ +10,19 %, що є не лише найвищим, а й свідчить про те, що структура капіталу стала більш збалансованою – зменшення плеча при зростанні ROA забезпечило максимальний позитивний ефект [40; 41; 42].

Динаміку структури капіталу та ефекту фінансового важеля ПрАТ «СК «Євроінс Україна» наочно відображено на рис. 3.1.

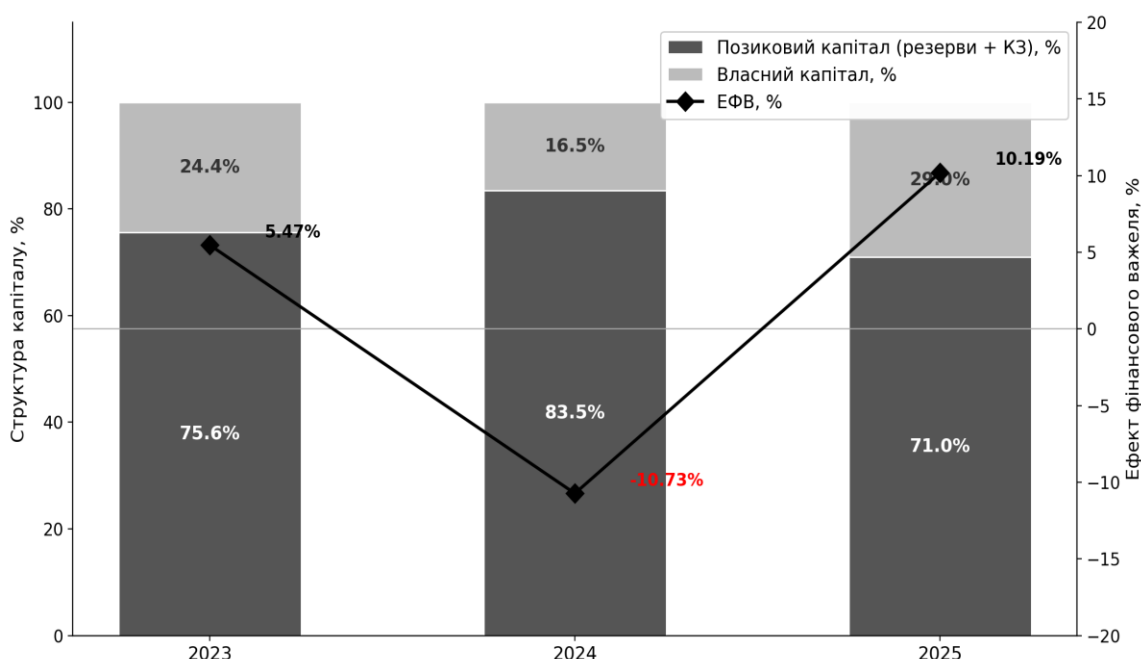


Рис.3.1. Динаміка структури капіталу та ефекту фінансового важеля ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за 2023-2025 рр.

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Плече фінансового важеля знизилось з 5,07 (2024 р.) до 2,45 (2025 р.), що відображає покращення структури капіталу. Ефект фінансового важеля у 2023 р. становив +5,47 % – залучення безкоштовних страхових резервів при позитивній рентабельності активів посилювало прибутковість для акціонерів. У 2024 р. ЕФВ став від'ємним (-10,73 %) через збиток: при від'ємному ROA будь-яке плече важеля підсилює негативний ефект на рентабельність власного капіталу. У 2025 р. ЕФВ відновився до +10,19 % – найкращий результат за досліджуваний період, що свідчить про ефективне використання страхових резервів як безкоштовного джерела фінансування [13].

Для визначення оптимальної структури капіталу з точки зору мінімізації його середньозваженої вартості (WACC) розглянемо вісім гіпотетичних варіантів співвідношення власного та позикового (платного) капіталу – від повністю власного фінансування до 70 % позикового. При цьому важливо розуміти, що в контексті страховика «платний позиковий капітал» – це потенційні субординовані позики або інструменти гібридного капіталу, а не класичні банківські кредити, оскільки страхові резерви є безкоштовним ресурсом. Розрахунки WACC наведено у табл. 3.2.

**Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ПрАТ «СК «Євроінс
Україна» при різній структурі платного фінансування**

Показник	Вар. 1	Вар. 2	Вар. 3	Вар. 4	Вар. 5	Вар. 6	Вар. 7	Вар. 8
Власний капітал, %	100	90	80	70	60	50	40	30
Позиковий капітал, %	0	10	20	30	40	50	60	70
Очікувана дохідність ВК (дивідендна ставка), %	12,00	11,00	10,00	9,50	9,00	8,50	8,00	7,50
Ставка за позиковим капіталом, %	0	21,00	21,50	22,00	22,50	23,00	23,50	24,00
Податковий коректор (1 – 0,18)	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82	0,82
Вартість ВК, % (ВК% × дивід.ставка / 100)	12,00	9,90	8,00	6,65	5,40	4,25	3,20	2,25
Вартість ПозК, % (ПозК% × ставка × 0,82 / 100)	0,00	1,72	3,53	5,41	7,38	9,43	11,56	13,78
WACC (вартість ВК + вартість ПозК), %	12,00	11,62	11,53	12,06	12,78	13,68	14,76	16,03

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Аналіз розрахунків табл. 3.2 показує, що найнижча середньозважена вартість капіталу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» зафіксована у варіанті 3 (80 % ВК / 20 % ПК), де WACC становить 11,53 %. Це пояснюється поєднанням помірної вартості власного капіталу (10 %) із відносно невеликою часткою платного позикового капіталу за ставкою 21,5 % із урахуванням податкового щита. При збільшенні частки позикового капіталу понад 20 % WACC зростає через прискорене підвищення ризику та, відповідно, ринкової ставки за запозиченнями. При 70 % позикового капіталу WACC досягає 16,03 % – найвищого значення, що робить подібну структуру фінансово не вигідною.

Графічно динаміку WACC при різних варіантах структури капіталу ілюструє рис. 3.2, де чітко видно «западину» мінімуму у варіанті 3.

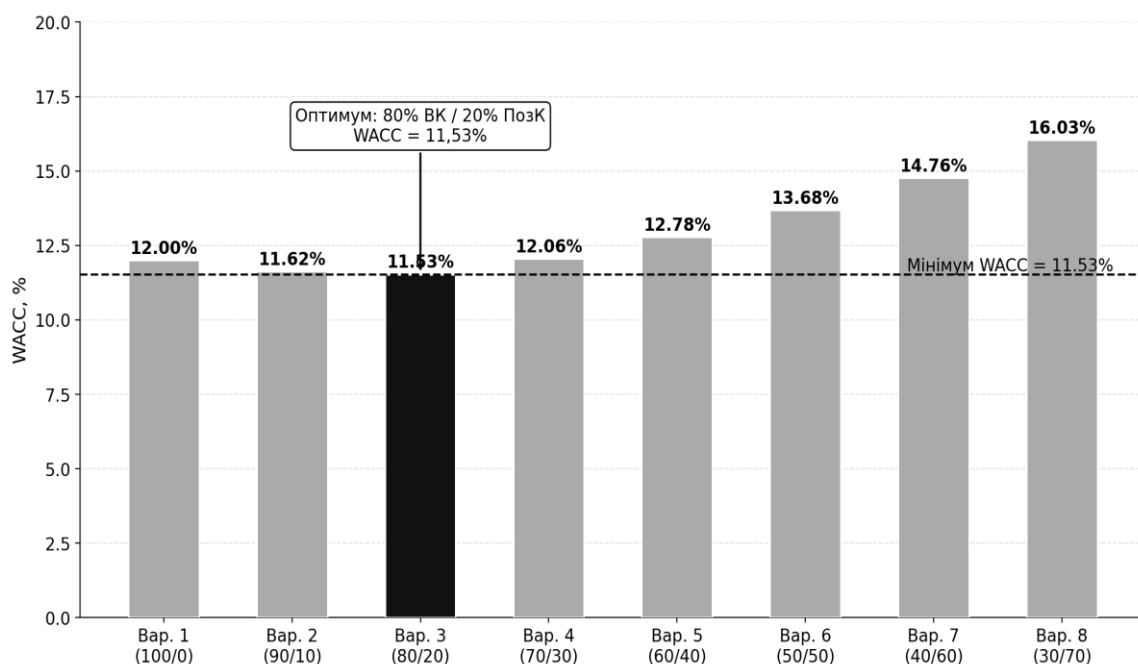


Рис. 3.2. Середньозважена вартість капіталу (WACC) ПрАТ «СК «Євроінс Україна» при різних варіантах структури фінансування, %

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

З рис. 3.2 чітко простежується залежність WACC від структури капіталу: у зоні від 0 до 20 % позикового капіталу вартість капіталу знижується завдяки ефекту «податкового щита» (відсотки за позиковим капіталом зменшують базу оподаткування на 18 %). Однак починаючи з варіанту 4 (30 % ПозК) ефект щита перекривається зростанням ризику: кредитори вимагають вищу ставку через збільшену боргове навантаження, і WACC починає зростати. Цей U-подібний характер залежності є класичним результатом теорії компромісу (trade-off theory) у корпоративних фінансах. Для страховика він ускладнюється тим, що значну частину «пасивів» займають страхові резерви – безкоштовне, але строково обмежене джерело, яке не створює відсотків, але несе операційний ризик недостатності при несприятливому розвитку збитків [35; 13].

Для оптимізації структури капіталу з метою максимізації рентабельності власного капіталу проведемо розрахунок ROE за тими самими восьми

варіантами, беручи за базу власний капітал 2025 р. (332 471 тис. грн) та ROA 5,06 % (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Оптимізація структури капіталу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» за критерієм максимізації ROE

Показник	Вар. 1	Вар. 2	Вар. 3	Вар. 4	Вар. 5	Вар. 6	Вар. 7	Вар. 8
Власний капітал, тис. грн	332 471	332 471	332 471	332 471	332 471	332 471	332 471	332 471
Позиковий капітал, тис. грн	0	36 941	82 618	142 488	221 647	332 471	498 707	776 432
Загальний капітал, тис. грн	332 471	369 412	415 089	474 959	554 118	664 942	831 178	1 108 903
Частка ВК, %	100	90	80	70	60	50	40	30
Частка ПозК, %	0	10	20	30	40	50	60	70
ROA (фіксований), %	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06	5,06
Ставка за кредитом, %	0	21,00	21,50	22,00	22,50	23,00	23,50	24,00
Прибуток до виплати %, тис. грн	16 823	18 692	20 993	24 023	28 038	33 626	42 058	56 111
Сума відсотків за кредит, тис. грн	0	7 758	17 763	31 347	49 871	76 468	117 196	186 344
Прибуток до оподаткування, тис. грн	16 823	10 934	3 230	-7 324	-21 833	-42 842	-75 138	-130 233
Чистий прибуток, тис. грн	13 795	8 966	2 649	-7 324	-21 833	-42 842	-75 138	-130 233
ROE, %	4,15	2,70	0,80	-2,20	-6,57	-12,88	-22,60	-39,17
ЕФВ, %	0,00	-1,45	-3,35	-6,35	-11,15	-17,48	-26,75	-43,32

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [42]

Перед детальним аналізом результатів нагадаємо економічний зміст показника ЕФВ в контексті табл. 3.3. Диференціал фінансового важеля – це різниця між ROA і ставкою платного позикового капіталу. При ROA = 5,06 % і

будь-якій ставці від 21 % диференціал дорівнює $(5,06 \% - 21 \%) = -15,94 \% -$ тобто є глибоко від'ємним. Це означає, що кожна гривня залученого платного позикового капіталу «коштує» акціонерам у 4 рази більше, ніж вона «заробляє» на активах компанії. У такій ситуації зростання фінансового важеля є деструктивним для акціонерної вартості.

Результати табл. 3.3 демонструють ключову закономірність: за поточного рівня $ROA = 5,06 \%$ залучення платного позикового капіталу є не вигідним, оскільки ринкова вартість запозичень (від 21 % і вище) значно перевищує прибутковість активів. Диференціал фінансового важеля є від'ємним вже при будь-якому залученні платного позикового капіталу, тому ЕФВ для всіх варіантів 2–8 є негативним. Найвищий ROE (4,15 %) досягається у варіанті 1 – при фінансуванні виключно за рахунок власних ресурсів. Ці розрахунки підтверджують: для підвищення прибутковості власного капіталу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» має в першу чергу працювати над нарощуванням ROA, а не над залученням платного боргового фінансування.

Для позиціонування поточного фінансового стану ПрАТ «СК «Євроінс Україна» та вибору стратегії управління капіталом доцільно застосувати матрицю фінансових стратегій. Матриця будується на основі двох ключових параметрів: результату господарської діяльності (РГД – операційний грошовий потік мінус зміна потреби в оборотному капіталі та інвестиції) та результату фінансової діяльності (РФД – залучення або повернення капіталу, виплата дивідендів). Для страховика замість РГД/РФД зручніше використовувати пари: «комбінований коефіцієнт – коефіцієнт автономії». При комбінований коефіцієнт $< 100 \%$ та коефіцієнт автономії $> 25 \%$ компанія перебуває в «зоні успіху» – може нарощувати бізнес і виплачувати дивіденди одночасно. Саме в цю зону «Євроінс Україна» вийшла у 2025 р. після двох попередніх років у «зоні стресу» (комбінований коефіцієнт $> 100 \%$ і/або коефіцієнт автономії $< 20 \%$ у 2024 р.) [13].

Окремо слід зупинитися на можливості використання страхових резервів як безкоштовного джерела фінансування для нарощування інвестиційного

потенціалу. На відміну від банківських кредитів, страхові резерви не генерують витрат у формі відсотків і є стабільним, «дешевим» ресурсом – за умови, що страховик правильно оцінює ризики та формує резерви в достатньому обсязі. Ефективне управління «float» (різницею між моментом отримання страхової премії та моментом здійснення виплати) є класичним інструментом зміцнення фінансового потенціалу страховика: саме завдяки float такі страховики, як Berkshire Hathaway, формують значний інвестиційний портфель навіть при від'ємному андеррайтинговому результаті. Для ПрАТ «СК «Євроінс Україна» ключовим завданням є максимально ефективно розміщення float – особливо за умови, що тривалість страхових договорів ОСЦПВВНТЗ (6–12 місяців) дозволяє надійно прогнозувати терміни та розміри виплат [35; 13].

Слід також розглянути умови, за яких залучення платного позикового капіталу стане доцільним для «Євроінс Україна». Відповідно до формули ефекту фінансового важеля, запозичення стає вигідним тоді, коли ROA перевищує ставку позикового капіталу з урахуванням податкового щита: $ROA > СП \times (1 - Кпп)$. При облікових ставках НБУ у 2025 р. на рівні 15,5 % та ринковій премії 5-6 % ставка корпоративного кредиту становить 20–22 %. Таким чином, беззбитковий рівень ROA для залучення позикового капіталу: $21 \% \times 0,82 = 17,22 \%$. Поточний ROA 5,06 % є в 3,4 рази нижчим за цей поріг. Проте якщо завдяки реалізації стратегії вдасться підняти ROA вище 17 % – а це реально лише за значного розширення бізнесу без пропорційного збільшення капіталу – тоді субординовані позики або гібридні інструменти стануть ефективним доповненням до власного фінансування [35; 13].

Таким чином, оптимальна структура фінансових ресурсів ПрАТ «СК «Євроінс Україна» передбачає: збереження домінуючої ролі власного капіталу (цільовий рівень 30–35 % від загальних активів); утримання страхових резервів у межах 60–70 % активів як безкоштовного, але строково обмеженого джерела; відмову від залучення платного позикового капіталу до моменту підвищення ROA вище рівня ринкових ставок запозичення; розміщення тимчасово вільних ресурсів страхових резервів у надійні інвестиційні інструменти (ОВДП,

банківські депозити) для отримання інвестиційного доходу, що компенсує від'ємний диференціал.

3.2. Стратегія управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна»

Рациональне управління фінансовим потенціалом страховика вимагає не лише оперативного реагування на поточні зміни у фінансових показниках, а й розробки цілісної стратегії, що визначає середньо- та довгострокові пріоритети нарощування та ефективного використання усіх складників фінансового потенціалу. Стратегія управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна» має враховувати як специфіку воєнного стану в Україні, так і трансформаційні процеси на ринку ОСЦПВВНТЗ після запровадження вільного ціноутворення у 2025 р. [43; 27].

Для структурування підходу до формування стратегії застосуємо SWOT-аналіз фінансового потенціалу «Євроінс Україна». Сильні сторони (Strengths): рекордний ROE 17,49 % та перший прибутковий комбінований коефіцієнт (88,9 %) за 3 роки; потужна материнська група з перестраховою підтримкою; «зелений світлофор» МТСБУ; диверсифікована продуктова лінійка ОСЦПВВНТЗ (4 продукти); розвинена digital-інфраструктура. Слабкі сторони (Weaknesses): непогашений накопичений збиток; волатильність комбінованого коефіцієнта; висока концентрація на ОСЦПВВНТЗ (>70 % портфеля); залежність інвестиційного доходу від ринкових ставок. Можливості (Opportunities): вільне ціноутворення відкриває простір для персоналізованих тарифів; обов'язкове ПВЗ з 2026 р. як конкурентна перевага; зростання лімітів відповідальності підвищить попит на доп. покриття; впровадження UBI може залучити нові сегменти клієнтів. Загрози (Threats): ризик неправильного актуарного ціноутворення у перший рік вільних тарифів; посилення

конкуренції після відкриття ринку; зміна облікової ставки НБУ впливає на інвестдохід; воєнні ризики та непередбачувані масові страхові події [46; 29].

Аналіз фінансового потенціалу компанії, здійснений у другому розділі, виявив ключові сильні сторони та вразливості. До сильних сторін відносяться: значне нарощування страхового портфеля (валові підписані премії +151,3 % за 2023-2025 рр.); відновлення прибутковості (ROE 17,49 % у 2025 р.); досягнення операційної прибутковості страхової діяльності (комбінований коефіцієнт – 88,9 %); підтримка ЄБРР як акціонера; відмінна оцінка якості виплат («зелений світлофор» МТСБУ). До вразливостей відносяться: непогашений накопичений збиток у складі власного капіталу (-37,5 млн грн); волатильність комбінованого коефіцієнта; залежність інвестиційного доходу від поточного відсоткового середовища.

Враховуючи виявлені особливості, пропонується стратегія управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна», що охоплює чотири взаємопов'язані блоки.

Перший блок – нарощування ресурсного складника фінансового потенціалу. Ключовим завданням є ліквідація накопиченого збитку у складі нерозподіленого прибутку та підвищення коефіцієнта автономії до цільового рівня 35 % від активів. Для цього рекомендується: по-перше, спрямувати чистий прибуток 2025–2026 рр. не на виплату дивідендів, а на погашення накопиченого збитку та формування резервного капіталу; по-друге, забезпечити поступове зростання зареєстрованого капіталу відповідно до вимог НБУ щодо мінімальних розмірів власних коштів; по-третє, розглянути можливість залучення додаткових коштів від акціонерів через нові випуски акцій у разі отримання вигідних можливостей для розширення бізнесу [29].

Слід зазначити, що наявність непокритого збитку у 2025 р. (-37,5 млн грн) є спадщиною складних 2022-2024 рр. і не характеризує поточний фінансовий стан компанії як незадовільний. Чистий прибуток 2025 р. у розмірі 58,1 млн грн суттєво перевищує накопичений збиток, тобто за умови утримання прибутку 2025 р. компанія вже могла б його повністю закрити. Прогнозний

розрахунок показує: якщо ROE залишатиметься на рівні 12-15 %, власний капітал може зрости до 450-500 млн грн до 2028 р., а накопичений збиток буде повністю погашений вже у 2026 р. Це суттєво покращить сприйняття компанії інвесторами та регуляторами, оскільки наявність непокритого збитку у звітності є сигналом підвищеного ризику навіть за позитивної поточної прибутковості [29].

Концептуальну схему стратегії управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна», що відображає взаємозв'язок чотирьох складників та їхнє підпорядкування єдиній меті, представлено на рис. 3.3.

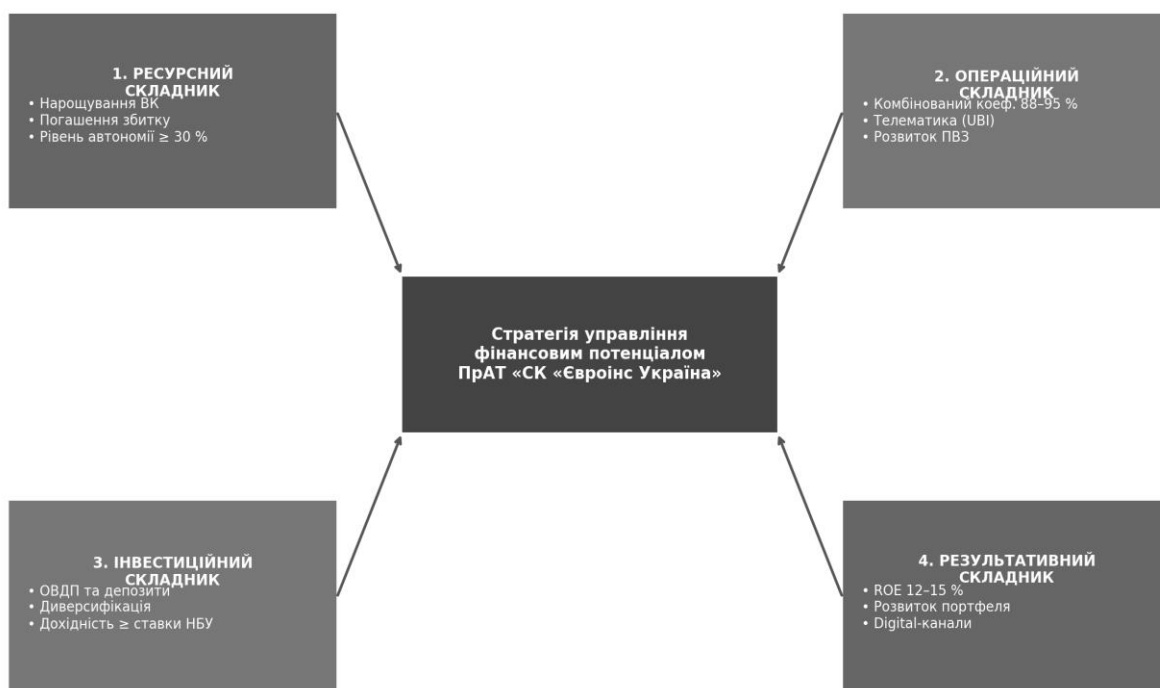


Рис.3.3. Структурна схема стратегії управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна»

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Другий блок – підвищення ефективності операційного складника. Стрижневим завданням є утримання комбінованого коефіцієнта збитковості у межах 88–95 % в умовах постійної зміни тарифного середовища. Для цього необхідно: розбудовувати тарифні моделі на основі актуарних розрахунків з

урахуванням реальної збитковості за видами страхування та категоріями клієнтів; впроваджувати елементи телематичного страхування (UBI) – поступово, починаючи з пілотних програм для молодих водіїв та корпоративних клієнтів; активно розвивати систему прямого врегулювання збитків (ПВЗ) як конкурентну перевагу, що підвищує лояльність клієнтів і знижує рівень судових претензій; посилити контроль за антифрод-процедурами з огляду на зростання кількості страхових справ після введення вільного ціноутворення [38; 39].

Третій блок – розвиток інвестиційного складника фінансового потенціалу. Зростання інших фінансових доходів до 72,0 млн грн у 2025 р. (+138,6 % до 2023 р.) свідчить про те, що компанія почала більш активно використовувати інвестиційний потенціал тимчасово вільних ресурсів. Проте частка інвестиційних активів (поточних фінансових інвестицій та коштів) у загальних активах залишається недостатньою. Пропонується: збільшити вкладення у ОВДП – як найнадійніший та одночасно достатньо дохідний інструмент в умовах воєнного стану; диверсифікувати портфель між депозитами в надійних банках та ринковими інструментами з плаваючою ставкою; встановити чітку інвестиційну політику з визначенням лімітів на окремі класи активів та їхню частку в структурі страхових резервів [29].

Четвертий блок – забезпечення сталого зростання результативного складника. ROE 17,49 % у 2025 р. є рекордним показником для аналізованого періоду, однак він значною мірою зумовлений разовим ефектом переходу до вільного ціноутворення. Для забезпечення стабільної прибутковості у довгостроковій перспективі необхідно: розширювати продуктовий портфель за рахунок КАСКО та медичного страхування, де маржинальність вища, ніж в ОСЦПВВНТЗ; розвивати digital-канали продажів для зниження аквізиційних витрат; посилювати присутність у корпоративному сегменті, де середній поліс є більшим за роздрібний [39].

Узагальнення проблем та стратегічних напрямів вдосконалення фінансового потенціалу компанії наведено у таблиці 3.4.

Таблиця 3.4

**Стратегічні напрями вдосконалення фінансового потенціалу ПрАТ «СК
«Євроінс Україна»**

Проблема	Стратегічний напрям	Конкретні заходи	Очікуваний ефект
Непокритий накопичений збиток (–37,5 млн грн у 2025 р.)	Нарощування капітальної бази	Утримання прибутку 2025-2026 рр. від розподілу; поетапне погашення непокритого збитку	Ліквідація накопиченого збитку до 2027-2028 рр.; підвищення коефіцієнт автономії до 35 %+
Волатильність комбінованого коефіцієнта (88,9–108,2 %)	Оптимізація андеррайтингового портфеля	Побудова тарифних моделей на основі телематичних даних; посилення андеррайтингового контролю у збиткових сегментах	Стабілізація комбінованого коефіцієнта на рівні 90-95 %; підвищення передбачуваності результату
Висока залежність від зовнішнього перестрахування (19,3 %)	Диверсифікація перестрахового захисту	Розвиток внутрішньо-групового перестрахування з Euroins Insurance Group; збільшення нетто-утримання у малих ризиках	Зниження витрат на перестрахування; зростання чистих зароблених премій
Інвестиційний дохід залежить від ринкових ставок	Диверсифікація інвестиційного портфеля	Збільшення частки ОВДП; використання депозитів з плаваючою ставкою; інвестиції у захищені від інфляції інструменти	Стабілізація інвестиційного доходу; зниження ризику відсоткових ставок
Обмежене охоплення клієнтів у регіонах	Розширення цифрових каналів продажів	Розвиток мобільного застосунку; партнерство з агрегаторами страхових послуг; розвиток API-інтеграцій з автодилерами та банками	Зростання кількості договорів ОСЦПВВНТЗ та КАСКО; зниження САС (вартість залучення клієнта)

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Важливим елементом стратегії управління фінансовим потенціалом є система моніторингу та контролю. Пропонується запровадити щоквартальний дашборд (dashboard) ключових індикаторів фінансового потенціалу (KPI), що включає: комбінований коефіцієнт (цільовий рівень: 88-95 %); ROE (цільовий рівень: 12-15 %); коефіцієнт автономії (цільовий рівень: 30-35 %); частка страхових резервів в активах (цільовий рівень: 60-70 %); інвестиційна дохідність (цільовий рівень: не нижче ставки ОВДП). Відхилення від цільових значень понад 10 % мають автоматично ініціювати перегляд тактичних заходів реалізації стратегії [13; 22].

Важливим інструментом реалізації стратегії є превентивне тестування та стрес-тестування фінансового потенціалу. Стрес-тестування передбачає оцінку фінансового стану компанії за несприятливими сценаріями: різке зростання збитковості (наприклад, комбінований коефіцієнт – 115 % через масштабні природні катастрофи або зміну судової практики щодо виплат за ДТП); падіння інвестиційних доходів на 50 % через зниження облікової ставки НБУ; одночасний відтік 20 % страхового портфеля внаслідок посилення конкуренції після запровадження вільного ціноутворення. За результатами стрес-тестування 2025 р. (де базою є прибуток 58,1 млн грн та власний капітал 332,5 млн грн) навіть у найгіршому сценарії (комбінований коефіцієнт – 115 % + падіння інвестдоходів на 50 %) компанія зберігає позитивний власний капітал і здатність виконувати страхові зобов'язання – що свідчить про достатній запас стійкості фінансового потенціалу [22; 29].

Окремо зупинимось на питаннях оподаткування та їхнього впливу на фінансовий потенціал. У 2025 р. витрати з податку на прибуток склали 48,6 млн грн при прибутку до оподаткування 106,8 млн грн – ефективна ставка 45,6 %, що значно перевищує номінальну 18 %. Така різниця пояснюється специфікою оподаткування страховиків в Україні, де частина страхових резервів може не визнаватися у складі витрат для цілей оподаткування. Оптимізація податкового планування (підбір строків формування та використання резервів, максимальне використання інвестиційних відрахувань) може дати реальний ефект у 8-12 млн

грн додаткового чистого прибутку щорічно – що еквівалентно підвищенню ROE приблизно на 2–3 процентних пункти без жодних операційних змін [29].

Управління фінансовими ризиками має стати невід'ємною складовою реалізації стратегії. Серед ключових ризиків для фінансового потенціалу «Євроінс Україна» слід виокремити: ризик неадекватності страхових тарифів (андеррайтинговий ризик) – в умовах вільного ціноутворення компанія отримала можливість більш точно встановлювати тарифи, але водночас несе повну відповідальність за точність актуарних оцінок; ризик волатильності збитковості, зумовлений впливом воєнних дій на частоту і розмір страхових вимог; концентраційний ризик – понад 70 % страхового портфеля припадає на ОСЦПВВНТЗ, що створює залежність від динаміки єдиного сегменту; ризик неплатоспроможності перестраховиків – особливо актуальний в умовах обмеженого доступу до міжнародних перестрахових ринків через геополітичні чинники [46; 29].

Важливим аспектом стратегії є управління ризиком концентрації страхового портфеля. Станом на 2025 р. понад 70 % страхових премій «Євроінс Україна» припадає на ОСЦПВВНТЗ – єдиний вид страхування, що залежить від регуляторних рішень (ліміти відповідальності, тарифи), стану дорожньої безпеки та правозастосовної практики. Диверсифікація портфеля за рахунок збільшення частки КАСКО (цільова частка 15–20 % від валових премій до 2027 р.), медичного страхування та страхування майна юридичних осіб дозволить знизити чутливість фінансового потенціалу до змін в одному сегменті. При цьому КАСКО та медичне страхування мають вищу середню вартість поліса та більш тривалі відносини з клієнтом, що підвищує LTV (lifetime value) клієнтської бази та знижує відносні аквізиційні витрати [39].

Тактичний горизонт реалізації стратегії на 2026-2027 рр. передбачає такі пріоритетні кроки: завершення переходу на обов'язкове пряме врегулювання збитків (з 2026 р.); досягнення повної цифровізації полісів ОСЦПВВНТЗ; підвищення зареєстрованого капіталу до рівня, що забезпечує коефіцієнт автономії понад 30 % при прогнозованому зростанні активів; запуск пілотної

UBI-програми для молодих водіїв у партнерстві з автодилерами; лістинг у рейтингових системах НБУ та МТСБУ на рівні «А+» за усіма ключовими показниками [43; 29; 39].

Ефективна реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом потребує не лише визначення цілей та заходів, але й чіткого розподілу відповідальності між підрозділами компанії. Рекомендується виокремити три рівні відповідальності: стратегічний (Правління та Наглядова рада) – відповідають за затвердження цільових значень КРІ та контроль їх досягнення на квартальній основі; тактичний (фінансовий блок, актуарний відділ) – відповідають за розрахунок та моніторинг показників фінансового потенціалу, підготовку аналітичних звітів; операційний (андеррайтинги, відділ врегулювання) – відповідають за щоденне управління рівнем виплат, антифрод-контроль, підтримку якісного стандарту обслуговування клієнтів. Чіткий розподіл відповідальності забезпечує принцип «власника КРІ» для кожного показника системи [13; 22].

Для забезпечення сталого розвитку компанії важливо враховувати і зовнішні чинники, що впливають на формування фінансового потенціалу. Серед них – прогресивне підвищення лімітів відповідальності за ОСЦПВВНТЗВНТЗ: з 2026 р. (після припинення воєнного стану) заплановано збільшення ліміту за здоров'я до 1 млн грн/особу і за майно до 2 млн грн/подію. Це підвищить середній розмір страхового відшкодування та вплине на збитковість, що потребує завчасного закладення цих змін у тарифні моделі. З іншого боку, зростання лімітів підвищить попит на добровільне розширення покриття (продукти «Автоцивілка Плюс», «Єврозахист у дорозі»), що відкриває можливість для зростання доходів від перехресного продажу [43; 39].

**Прогнозні показники фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Євроінс Україна»
на 2026-2027 рр.**

Показник	Факт 2025 р.	Прогноз 2026 р.	Прогноз 2027 р.	Цільовий рівень
Власний капітал, млн грн	332,5	370-400	420-450	≥ 400
Коефіцієнт автономії, %	29,0	31-33	33-38	≥ 30 %
Рентабельність власного капіталу (ROE), %	17,49	12-15	12-15	12-15 %
Рентабельність активів (ROA), %	5,06	5,0-6,5	5,5–7,0	> 5 %
Комбінований коефіцієнт, %	88,9	88-93	87-92	< 95 %
Інші фінансові доходи, млн грн	72,0	85-95	100-120	зростання
Накопичений збиток, млн грн	-37,5	0	0	0
Частка страх. резервів в активах, %	63,5	62–68	60–68	60–70 %

Джерело: розраховано на основі фінансової звітності компанії [40; 41; 42]

Прогнозна оцінка фінансового потенціалу ПрАТ «СК «Євроінс Україна» на 2026-2027 рр. за умови реалізації запропонованої стратегії дозволяє очікувати таких результатів. По-перше, нарощування власного капіталу до 380-420 млн грн завдяки утриманню прибутку від розподілу та прогнозованому ROE 12-15 %. По-друге, повна ліквідація накопиченого збитку до кінця 2027 р. при збереженні поточних темпів прибутковості. По-третє, зниження комбінованого коефіцієнта до стабільного рівня 90-93 % внаслідок удосконалення тарифних моделей і розвитку UBI. По-четверте, збільшення інвестиційних доходів до 90-110 млн грн завдяки зростанню інвестиційного портфеля та його диверсифікації. По-п'яте, коефіцієнт автономії на рівні 33–38 %, що відповідає нормативним вимогам НБУ та кращим практикам ринку. Таким чином, горизонт реалізації стратегії 2026–2027 рр. має стати для компанії переходом від режиму відновлення після воєнного стресу до режиму стабільного зростання фінансового потенціалу [13; 22].

Таким чином, запропонована стратегія управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна» базується на чотирьох взаємопов'язаних блоках: ресурсному (нарощування власного капіталу та ліквідація накопиченого збитку), операційному (стабілізація комбінованого коефіцієнта та розвиток UBI), інвестиційному (диверсифікація портфеля та підвищення дохідності) та результативному (сталий ROE 12-15 % у довгостроковій перспективі). Реалізація цієї стратегії дозволить компанії перетворити здобутки рекордного 2025 р. у стабільну фінансову стійкість, а також зміцнити конкурентні позиції в умовах трансформації страхового ринку.

ВИСНОВКИ

Фінансовий потенціал страхової компанії є багатовимірною категорією, що охоплює сукупність наявних і потенційних фінансових ресурсів страховика та його здатність ефективно їх формувати, розподіляти та використовувати для виконання страхових зобов'язань і забезпечення сталого розвитку. Специфіка страхового бізнесу визначає особливу структуру фінансових ресурсів: власний капітал виконує функцію гарантійного буфера, тоді як страхові резерви є основним залученим (умовно безкоштовним) джерелом фінансування – «float», ефективне управління яким є ключовим чинником конкурентоспроможності страховика.

Концептуальні засади формування фінансового потенціалу страховика визначаються специфікою страхової діяльності: жорстким державним регулюванням мінімального статутного капіталу, особливим порядком формування страхових резервів, обмеженнями щодо розміщення активів та вимогами Solvency II щодо платоспроможності. Перехід НБУ до нагляду на основі ризиків і вимоги щодо ICAAP кардинально змінюють підходи до оцінки достатності фінансового потенціалу, переорієнтовуючи регуляторний фокус від формальних нормативів до оцінки внутрішніх систем ризик-менеджменту.

Систематизація методичних підходів до оцінки фінансового потенціалу страхової компанії дозволила виокремити шість підходів: коефіцієнтний, рейтинговий, балансово-ресурсний, факторний, стрес-тестування та порівняльний. Для цілей дослідження обрано поєднання коефіцієнтного та балансово-ресурсного підходів із елементами факторного аналізу (модель Дюпон), що забезпечує комплексне охоплення чотирьох складників фінансового потенціалу: ресурсного, операційного, інвестиційного та результативного.

ПрАТ «СК «Євроінс Україна» є системним гравцем ринку нежиттєвого страхування (non-life), що входить до складу міжнародної групи Euroins Insurance Group та має стратегічного інвестора – ЄБРР (7,92 %). За 2022-2025

пр. активи компанії зросли з 742,9 до 1 148,4 млн грн (+54,6 %), а валові підписані премії – з 565,0 до 1 419,9 млн грн (+151,3 %). «Зелений світлофор» МТСБУ підтверджує відмінну якість виплат ОСЦПВВНТЗ. Компанія повністю зорієнтована на цифрові канали дистрибуції та є одним із лідерів ринку електронного страхування.

Оцінка фінансового стану ПрАТ «СК «Євроінс Україна» виявила суперечливу динаміку з виразним відновленням у 2025 р. Коефіцієнт поточної ліквідності перевищував норматив впродовж усього аналізованого періоду (6,53-26,13), проте тимчасове зниження коефіцієнта автономії до 16,5 % у 2024 р. (нижче нормативних 20 %) і зростання комбінованого коефіцієнта збитковості до 108,2 % свідчили про стресовий стан у кризовому 2024 р. Відновлення до 29,0 % автономії та 88,9 % комбінованого коефіцієнта у 2025 р. підтвердило нормалізацію фінансового стану.

Комплексний аналіз фінансового потенціалу за чотирма складниками показав: ресурсний складник стабілізовано (власний капітал 332,5 млн грн, зареєстрований капітал збільшено до 123,1 млн грн); операційний складник перейшов до прибутковості (валові підписані премії +151,3 %); інвестиційний складник активізувався (фінансові доходи 72,0 млн грн, поточні фінансові інвестиції 287,0 млн грн); результативний складник досяг рекордних показників (ROE 17,49 %, ROA 5,06 %, чистий прибуток 58,1 млн грн). 2025 р. ознаменував якісний перехід від режиму виживання до сталого розвитку.

Аналіз ефекту фінансового важеля засвідчив, що страхові резерви як безкоштовне джерело фінансування є потужним чинником нарощування рентабельності власного капіталу: при позитивному ROA ЕФВ становив +5,47 % (2023) та +10,19 % (2025). Водночас від'ємне значення ROA у 2024 р. перетворило ЕФВ на -10,73 %, що підтверджує принцип «важіль підсилює і прибутки, і збитки». Розрахунок WACC показав, що оптимальна структура платного фінансування для компанії – 80 % власного капіталу та 20 % позикового (WACC = 11,53 %). Залучення платного позикового капіталу є

доцільним лише при $ROA > 17\%$, що значно перевищує поточний рівень 5,06 %.

Запропонована стратегія управління фінансовим потенціалом ПрАТ «СК «Євроінс Україна» охоплює чотири взаємопов'язані блоки: ресурсний (ліквідація накопиченого збитку -37,5 млн грн до 2027 р. та підвищення коефіцієнта автономії до 35 %); операційний (стабілізація комбінованого коефіцієнта на рівні 88-95 % через UBI та вдосконалення тарифних моделей); інвестиційний (диверсифікація портфеля ОВДП і банківських депозитів, цільовий рівень фінансових доходів – 90-120 млн грн у 2026-2027 рр.); результативний (сталий ROE 12-15 % у довгостроковій перспективі). Реалізація стратегії дозволить компанії до 2027-2028 рр. вийти на якісно новий рівень фінансової стійкості та конкурентоспроможності на страховому ринку України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Арич М. І. Оцінка ефективності управління конкурентоспроможністю страхового ринку на основі концепції six sigma. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2019. № 1. С. 22–28.
2. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа : підручник. 7-ме вид. Київ : Знання, 2020. 487 с.
3. Білик М. Д. Фінансовий стан страховика: теорія, методика. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 5. С. 86–92.
4. Блащак Б. Фінансовий потенціал у структурі потенціалу підприємства. *Вчені записки ТНУ ім. В. Вернадського. Серія: Економіка і управління*. 2019. Т. 30 (69). № 3. С. 74–78.
5. Бондаренко П. В. Економічна сутність дефініції «фінансовий потенціал страховика». *Науковий вісник Одеського національного економічного університету*. 2023. № 5–6 (306–307). С. 41–46.
6. Бондаренко П. В. Сутність фінансового потенціалу страхової компанії. *European Journal of Economics and Management*. 2021. Vol. 7, Issue 3. URL: https://eujem.cz/wp-content/uploads/2021/eujem_2021_7_3/eujem_2021_7_3.pdf.
7. Ботвіна Н. О. Формування страхового ринку в Україні: реалії та проблеми сьогодення. *Економічний аналіз*. 2019. Т. 29. № 4. С. 132–137.
8. Величко Г. О., Сташкевич Н. М., Сташкевич О. С. Напрями удосконалення фінансової стійкості страхових компаній. *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2017. URL: <http://www.vestnikeconom.mgu.od.ua/journal/2017/25-2-2017/18.pdf>.
9. Внукова Н. М. Страхування : теорія та практика : навч.-метод. посіб. Харків : Бурун Книга, 2019. 376 с.
10. Галасюк О. Теоретичні засади та структура формування фінансових ресурсів страхової компанії. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. 2009. № 11. С. 219–224.

11. Гаманкова О. О. Фінанси страхових організацій : навч. посіб. Київ : КНЕУ, 2017. 328 с.
12. Герасимова І. Ю. Система фінансових важелів та її вплив на фінансову стійкість страхових компаній в умовах глобалізації. *Економічний простір*. 2015. № 103. С. 118–128.
13. Говорушко Т. А., Стецюк П. А. Фінансовий потенціал підприємства : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2018. 192 с.
14. Демиденко М. А., Пістунов І. М. Підвищення конкурентоспроможності продуктів та послуг страхової компанії з використанням методів економіко-математичного моделювання. *Науковий погляд: економіка і управління*. 2021. № 4 (74). С. 98–105.
15. Єрмошенко А. М. Окремі стратегічні аспекти управління страховими компаніями. *Актуальні проблеми економіки*. 2013. № 11. С. 128–135.
16. Залєтов О. М. Убезпечення життя : монографія. Київ : Міжнародна агенція «БізнесПолісі», 2019. 688 с.
17. Іванова А. П., Шаповал Л. П. Особливості формування прибутку страхової компанії. *Економіка та суспільство*. 2017. Вип. 13. С. 1110–1116.
18. Качула С. В., Лисяк Л. В., Ляшевський Я. О. Аналіз формування доходу і розподілу прибутку страхових компаній. *Агросвіт*. 2021. № 1–2. С. 12–19.
19. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків : монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2018. 570 с.
20. Кнейслер О. В. Методологія класифікації фінансових потоків страхових компаній. *Економічний аналіз*. 2015. Т. 20. С. 157–163.
21. Кнейслер О. В. Формування системи управління фінансовими потоками страхових компаній. *Схід*. 2015. № 5. С. 55–59.
22. Ковтун О. А. Фінансовий потенціал страхової компанії: сутність, структура та методи оцінки. *Фінанси України*. 2020. № 4. С. 75–88.

23. Козьменко О. В., Козьменко С. М., Васильєва Т. А. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку : монографія. Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2018. 300 с.
24. Курок О. О. Забезпечення фінансової стійкості страхових компаній. *Економічний вісник університету*. 2016. С. 557–560.
25. Марценюк-Розарьонова О. В., Бондар А. В. Аналіз фінансового потенціалу страхової компанії та механізму його формування. *Інвестиції: практика та досвід*. 2018. № 22. С. 61–65.
26. Мельник О. І., Кульбачна Л. А., Жулім М. С. Стан та перспективи розвитку страхового ринку в Україні. *Молодий вчений*. 2017. № 12 (52). С. 724–727.
27. Моторне (транспортне) страхове бюро України : офіційний сайт та річні звіти. URL: <https://www.mtsbu.ua> (дата звернення: 10.05.2026).
28. Налукова Н. І. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики. *Світ фінансів*. 2015. № 2. С. 105–117.
29. Національний банк України : звіти про стан і розвиток страхового ринку та вимоги Solvency II. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/insurance> (дата звернення: 10.05.2026).
30. Ненно І. Вичерпність фінансового потенціалу страховика в умовах євроінтеграції. *Національний університет «Львівська політехніка»*. 2009. URL: <http://dspace.onu.edu.ua:8080/bitstream/123456789/10236/1/89.pdf>.
31. Осадець С. С. Страхування : підручник. 3-тє вид. Київ : КНЕУ, 2016. 599 с.
32. Письменна Т. В. Теоретичне підґрунтя функціонування і вітчизняна практика розвитку страхового ринку. *Світ фінансів*. 2016. Вип. 3 (48). С. 113–123.
33. Піддубна К. І., Полурезов Д. С. Визначення рівня конкурентоспроможності та фінансового потенціалу страхової компанії. URL: <https://conf.ztu.edu.ua/wp-content/uploads/2017/09/68.pdf>.

34. Пікус Р., Нестерова Д. Ефективність інвестиційної стратегії страхових компаній в Україні. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка*. 2015. № 3 (168). С. 8–12.
35. Плиса В. Й. Страхування : навч. посіб. Київ : Каравела, 2019. 392 с.
36. Плиса В. Й. Управління фінансовою стійкістю страховика. *Фінанси України*. 2015. № 9. С. 136-143.
37. Полчанов А. Ю. Фінансова стратегія страховика на світовому ринку. *Вісник КНТЕУ*. 2016. № 3. С. 75-83.
38. Полчанов А. Ю., Галатюк К. О. Інновації InsurTech та телематика як «драйвери» змін у страховій індустрії. *Економіка, управління та адміністрування*. 2025. Вип. 4 (110). С. 86-93.
39. ПрАТ «СК «Євроінс Україна» : офіційний сайт. URL: <https://www.euroins.com.ua> (дата звернення: 10.05.2026).
40. ПрАТ «СК «Євроінс Україна». Фінансова звітність за 2023 рік. URL: <https://euroins.com.ua/storage/app/uploads/public/665/97c/383/66597c383026a858284220.pdf> (дата звернення: 10.05.2026).
41. ПрАТ «СК «Євроінс Україна». Фінансова звітність за 2024 рік. URL: <https://euroins.com.ua/storage/app/uploads/public/69f/38e/ca6/69f38eca6ae9f470054927.pdf> (дата звернення: 10.05.2026).
42. ПрАТ «СК «Євроінс Україна». Фінансова звітність за 2025 рік. URL: <https://euroins.com.ua/storage/app/uploads/public/69f/373/dac/69f373dacade6104876094.pdf>. (дата звернення: 10.05.2026).
43. Про обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів : Закон України. Відомості Верховної Ради (ВВР), 2024, №№ 37, 38, ст.238). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3720-20#Text> (дата звернення: 15.04.2026).
44. Романовська Ю. А., Саєнко Я. А. Фінансові показники аналізу конкурентоспроможності страхової компанії. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2018. Вип. 2. С. 101–104.

45. Світлична О. С., Сташкевич Н. М. Управління фінансами страхових організацій : навч. посіб. Одеса : Атлант, 2015. 258 с.
46. Стецюк П. А., Шірінян Л. В. Фінансова надійність страховика : монографія. Київ : Академія, 2018. 260 с.
47. Супрун Н. В. Нові підходи до управління капіталом страхових компаній. *Актуальні проблеми розвитку економіки регіону*. 2017. Вип. 7 (1). С. 138–144.
48. Ткаченко Н. В. Страхування : навч. посіб. Київ : Ліра-Київ, 2017. 376 с.
49. Шаповал Л. П., Кудлай К. Д. Оцінка рентабельності діяльності страхових компаній. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2020. № 38. С. 81-86.
50. Шевчук О. Оцінка фінансового стану та ефективності діяльності страхових компаній України. URL: http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4987/1/PPR_23_10.pdf.
51. Шірінян Л. В. Конкурентоспроможність страхових компаній : монографія. Київ : Центр учбової літератури, 2020. 357 с.
52. Шірінян Л. В., Шашенко О. В., Шірінян А. А. Економіко-правовий аналіз розміщення страхових резервів страхових компаній і перестрахування у нерезидентів. *Бізнес-інформ*. 2019. № 7. С. 250–260.
53. Шірінян Л. В., Шірінян А. С. Нова методологія комплексної оцінки конкурентоспроможності ринку страхових послуг України. *Облік і фінанси*. 2019. № 1. С. 153–162.
54. Du Pont Corporation. Financial Analysis Model for Insurers. Adapted for Academic Research. *Journal of Insurance Finance*. 2016. Vol. 27. № 1. P. 45–68.
55. Insurance Europe. European Motor Insurance Markets. Brussels : Insurance Europe, 2019.