

Аналіз проєкту НБУ «Стратегія розвитку страхового ринку України до 2030 року»

Системні проблеми методології та Дорожньої карти проєкту НБУ
Асоціація «Страховий бізнес» (АСБ), 26 серпня 2026

Вступ та загальне резюме аналізу АСБ

Позитивні наміри проєкту

Проєкт НБУ містить низку корисних ініціатив у сфері державної фінансової політики.

Проте у поточній конструкції він не формує достатньо доказової та керованої моделі розвитку ринку.

Точкові правки чи дрібне косметичне редагування тексту не здатні усунути фундаментальні дефекти.

Ключовий системний розрив

Основна проблема — глибокий розрив між проблемами ринку, стратегічними цілями, інструментами та вимірюваними результатами.

Цілі, показники та заходи не утворюють послідовного причинно-наслідкового ланцюга від діагностики до результату.

Позитивні елементи проєкту Стратегії НБУ

Податкові стимулювання

Корисні напрями щодо опрацювання податкових умов для добровільного медичного страхування (ДМС) та страхування життя.

Інтеграція з eHealth

Розвиток інструментів обміну інформацією між страховими компаніями та електронною системою охорони здоров'я.

Страхування воєнних ризиків

Державно-приватні механізми страхування воєнних ризиків та відновлення державної підтримки агрострахування.

Пропорційне регулювання

Проведення кількісної оцінки впливу (QIS) Solvency II та ризик-орієнтований перегляд фінансового моніторингу.

Системна проблема 1: Порущена стратегічна логіка

Фактичний підхід у проєкті НБУ

У документі зафіксовано: «Декомпозиція стратегічних цілей буде додана після опрацювання дорожньої карти».

Це означає, що перелік робіт (44 заходи з виконавцями) формується РАНІШЕ, ніж завершено визначення цілей та причинний механізм їхнього досягнення.

Порущено базовий причинно-наслідковий ланцюг стратегічного планування.

Управлінські наслідки

В одному рівні змішуються розвиток сегментів, нормотворчість, процесні організаційні дії та регуляторні режими.

Документ не дає відповіді: яка саме дія, за якої економічної передумови, повинна змінити конкретний ринковий показник.

Системна проблема 2: Нереалістична ціль понад 2% ВВП

Поточна база (2025)

**72.28 млрд
грн**

Поточні валові премії становлять лише 0.81% ВВП. Ринок має дуже слабку кредитну та майнову основу.

Цільовий поріг (2030)

**305.96 млрд
грн**

Виходячи з прогнозу ВВП МВФ (15.3 трлн грн), ціль понад 2% вимагає премій у розмірі 306 млрд грн до 2030 року.

Необхідні темпи

+33.5% / рік

Потрібне щорічне номінальне зростання на 33.5% (або 24.8% реального) 5 років поспіль. У проекті немає жодного розрахунку для такого темпу.

Історія стратегічних цілей: амбіції проти факту



Потенціал 5% ВВП не є регіональною нормою

Країна ЦСЄ	Проникнення страхування, % ВВП (2024)	Структурні особливості ринку
Словенія	4.06%	Винятково високий рівень через велику частку медичного страхування.
Чехія	2.90%	Широка і диверсифікована система страхування життя, майна та здоров'я.
Латвія	2.94%	Коливання показника; згодом опустилася знову нижче 2.5% ВВП.
Болгарія	2.41%	Перетин порогу в 2.5% ВВП вперше зайняв 15 років розвитку ринку.
Польща	2.35%	Потужний регіональний ринок зі стартовою базою в 1.8 рази вищою за українську.
Угорщина	2.12%	Стабільне проникнення, розвинене страхування КАСКО та майна.
Румунія	1.34%	Найнижчий показник у регіоні. Навіть за 16 років 2% не стали автоматичним результатом.

Системна проблема 3: Номінальні премії проти реального розвитку

Ефект тарифної реформи ОСЦПВ

У 2025 р. середня премія ОСЦПВ зросла на 132%, а сукупні премії — на 114.4%.

При цьому загальна кількість договорів зменшилася на 7.7% (тарифне витіснення).

Зростання ОСЦПВ забезпечило понад 64% приросту всього ризикового ринку. Це одноразовий ціновий ефект, а не розширення захисту.

Реальна динаміка без ОСЦПВ

Без урахування ОСЦПВ ринок у 2025 році зріс на 16.2% номінально, але **лише на 3.1% у постійних цінах.**

Номінальні показники без очищення від інфляції та тарифних стрибків створюють хибне враження швидкого розвитку ринку.

Системна проблема 4: Відсутність моделі попиту та ризиків

Страховання як похідний ринок

Страховання не створює активи, а лише захищає наявні економічні інтереси.

Прогноз не може починатися з бажаної суми премій. Він має будуватися від бази ризику: доходи населення, капінвестиції, автопарк.

Слабке корпоративне кредитування (8.7% ВВП у 2025 р.) прямо стримує КАСКО та страхування майна.

Фінансування катастрофічних ризиків

Для великих воєнних та катастрофічних ризиків у НБУ відсутня модель фінансування збитків.

Необхідний чіткий багатошаровий розподіл: власне утримання, комерційне локальне страхування, міжнародне перестраховування, державний шар (якщо будуть зміни в законодавстві).

Системна проблема 5: Змішування процесів та результатів



Системна проблема 6: Відсутність оцінки впливу реформ

Сукупна собівартість вимог

Solvency II, IDD, MID, DORA, ESG вимоги приходять одночасно та формують величезну собівартість на впровадження.

Для СК виникають значні одноразові та постійні витрати на ІТ-системи, звітність, залучення дефіцитних актуаріїв, аудит.

Вплив на ринкове середовище

Одна й та сама абсолютна витрата створює різний тиск на великий і малий страховик (reporting burden).

Необхідно проводити пропорційну попередню оцінку впливу до прийняття великих рішень, щоб не допустити монополізації ринку.

Системна проблема 7: Розірваний цикл моніторингу



Матриця ключових невідповідностей проєкту НБУ

Теза проєкту НБУ	Перевірений факт АСБ або розрахунок	Можливий управлінський наслідок
Проникнення понад 2% ВВП	Потребує 306 млрд грн премій у 2030 р., або зростання ринку в 4,23 рази.	Ризик недосяжної цілі і формального списання невиконання на війну.
ДМС 28,9 млрд грн	За середньої премії 9 тис. грн це відповідає 3.2 млн застрахованих осіб (факт 2025 р. — 1,35 млн осіб).	Преміальна ціль досягається ціною подорожчання полісів без реального розширення охоплення.
ОСЦПВ як доказ розвитку	2025 р.: середня премія зросла на 132%, кількість договорів впала на 7,7%.	Номінальне зростання премій маскує падіння реального страхового захисту.
Передача соціальних функцій	Концепція планується лише у 2029 р.; немає актуарної моделі, моделі ЄСВ та гарантій.	Ризик створення подвійного податкового навантаження поверх ЄСВ.
Воєнні ризики	У Дорожній карті переважає «активізація»; критичним є обсяг перестрахової ємності.	Неможливо виміряти реальний обсяг ризику, переданого з бізнесу у страхову систему.

Загальний висновок АСБ

Необхідність структурного перегляду

АСБ не розглядає цей документ як перелік редакційних правок.

Проект потребує глибокого структурного перегляду причинної моделі, кількісних цілей та показників результату.

Пріоритетом має бути вимірювання реального страхового захисту, а не лише преміальних оборотів.

Альтернативна Стратегія АСБ

АСБ готова найближчим часом надати власну Стратегію розвитку ринку до 2030 року.

Вона буде базуватися на економічній базі попиту, реальній ціновій доступності, конкуренції та пропорційному європейському регулюванні, буде показувати, як досягаються **реальний страховий захист, доступність, якість, конкуренція та фінансова стійкість**

АСБ готова активно долучитися до роботи над такою оновленою Стратегією розвитку страхового ринку до 2030 року разом із НБУ, колегами із інших асоціацій, експертів тощо.