

УДК 368.032

**Рачкован О. А.**

здобувачка вищої освіти на другому (магістерському) рівні

**Кравченко В. П.**

кандидат економічних наук, доцент

доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Центральноукраїнський національний технічний університет

м. Кропивницький, Україна

### **СТРАХОВІ ПОСЛУГИ АТ КБ «ПРИВАТБАНК»: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

У сучасних умовах трансформації фінансового ринку України банки дедалі активніше розширюють спектр своїх послуг, інтегруючи страхові продукти у власну бізнес-модель. Такий підхід дає змогу не лише диверсифікувати джерела доходу, а й підвищити рівень клієнтської лояльності завдяки комплексному обслуговуванню.

АТ КБ «ПриватБанк», як системно важливий банк з найбільшою клієнтською базою в країні, демонструє активну участь у розвитку страхового напрямку. Партнерські програми зі страховими компаніями, цифрові канали продажу та широка мережа обслуговування створюють унікальні умови для масштабування страхових послуг [1].

У співпраці з провідними страховими компаніями України банк пропонує широкий спектр страхових продуктів, орієнтованих переважно на фізичних осіб [2; 3; 4; 5]. Така модель партнерства забезпечує високу якість послуг та охоплює ключові потреби клієнтів у сфері страхового захисту. Страхові компанії-партнери АТ КБ «ПриватБанк» та продукти, що реалізуються через банк, наведено у табл. 1.

Таблиця 1 - Страхові компанії-партнери АТ КБ «ПриватБанк» та ключові продукти

<b>Страхова компанія</b>	<b>Основні продукти через ПриватБанк</b>	<b>Канали реалізації</b>
ARX	ОСЦПВ, «Зелена карта», КАСКО, медичне страхування, програма «E-like» (здоров'я, життя)	Приват24, відділення, кредитні програми
СГ «ТАС»	ОСЦПВ, «Зелена карта», майно, медичне страхування, життя, нещасні випадки	Приват24, відділення, зарплатні проекти
Арсенал Страхування	КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена карта», майно, подорожі, життя	Приват24, відділення, кредитні програми
MetLife	Страхування життя (накопичувальне та ризикове), захист позичальників	Через страхову компанію, консультації у відділеннях
Універсальна	ОСЦПВ, «Зелена карта», КАСКО, медичне страхування	Приват24, відділення
ПЗУ Україна	Майно, КАСКО, ОСЦПВ, подорожі	Приват24, відділення, іпотечні програми
ІНГО Україна	КАСКО, ОСЦПВ, медичне страхування, майно	Приват24, відділення
УПСК	Майно, КАСКО, ОСЦПВ	Приват24, відділення, іпотечні програми

Партнерська модель АТ КБ «ПриватБанк» у сфері страхування демонструє високий рівень диверсифікації та охоплення ключових сегментів ринку. Співпраця з провідними страховими компаніями України (ARX, СГ «ТАС», Арсенал Страхування, MetLife, Універсальна, ПЗУ, ІНГО, УПСК) забезпечує клієнтам доступ до широкого спектра продуктів - від автострахування та майнового захисту до медичного страхування та програм

життя. Така модель дозволяє банку поєднувати переваги цифрових сервісів (Приват24) з експертизою страховиків, формуючи комплексні рішення для фізичних осіб і поступово розширюючи можливості для корпоративного сегмента. Водночас аналіз показує, що найбільш розвиненим напрямом залишається автостраховання, тоді як страхування фінансових ризиків та бізнес-страхування мають значний потенціал для подальшого розвитку.

Для систематизації результатів та визначення стратегічних орієнтирів було здійснено узагальнення факторів розвитку страхового напрямку банку, що охоплює його сильні та слабкі сторони, а також зовнішні можливості й загрози [8,9]. Узагальнені результати наведено у табл. 2.

Таблиця 2 - Фактори, що впливають на страховий портфель АТ КБ «ПриватБанк»

<b>Внутрішні фактори (сильні сторони)</b>	<b>Внутрішні фактори (слабкі сторони)</b>
Найбільша клієнтська база в Україні	Обмежені страхові послуги для бізнес-клієнтів
Розвинуті онлайн-сервіси (Приват24)	Невелика кількість програм накопичувального страхування життя
Диверсифікований портфель страхових продуктів для фізичних осіб	Слабка інтеграція страхування з іншими банківськими продуктами
Партнерські відносини з провідними страховими компаніями	Залежність від партнерів у формуванні продуктів
Високий рівень довіри до бренду та стабільність банку	Тарифи не завжди гнучкі для різних клієнтів
<b>Зовнішні фактори (можливості)</b>	<b>Зовнішні фактори (загрози)</b>
Розширення страхових послуг для юридичних осіб	Економічна нестабільність та зниження платоспроможності клієнтів
Запровадження персоналізованих страхових пакетів на основі клієнтських даних	Посилення конкуренції з боку онлайн-сервісів та мобільних додатків
Зростання попиту на медичне страхування та страхування життя	Зміни в законодавстві, що ускладнюють роботу зі страховими партнерами
Розвиток крос-продажів у поєднанні з кредитами та депозитами	Репутаційні ризики через затримки у виплатах у партнерських компаніях
Підвищення рівня фінансової грамотності населення	Зниження довіри до страхування як галузі

Проведений аналіз дозволив сформулювати низку висновків, які відображають як внутрішній потенціал, так і зовнішні виклики, що впливають на ефективність реалізації моделі страхування у межах банку:

*Внутрішні фактори (сильні сторони).* До ключових переваг банку належать найбільша клієнтська база в Україні, розвинуті онлайн-сервіси (зокрема Приват24), широкий спектр страхових продуктів для фізичних осіб, партнерські відносини з провідними страховими компаніями (Арсенал, MetLife, TAS, ARX), а також високий рівень довіри до бренду та стабільність банку.

*Внутрішні обмеження (слабкі сторони).* Попри успіхи, банк стикається з низкою внутрішніх бар'єрів: недостатня присутність у корпоративному сегменті, слабка інтеграція страхових сервісів у бізнес-продукти, обмежена гнучкість тарифів та низький рівень проникнення накопичувального страхування життя. Ці фактори стримують диверсифікацію страхового портфеля.

*Зовнішні фактори (можливості).* Ринок відкриває значні перспективи для розширення: зростання попиту на медичне страхування, розвиток страхування юридичних осіб, впровадження персоналізованих продуктів на основі big data, а також підвищення фінансової грамотності населення. Ці можливості можуть бути реалізовані через крос-продажі, цифрові сервіси та освітні кампанії.

*Зовнішні фактори (загрози).* Основними ризиками залишаються економічна нестабільність, конкуренція з боку цифрових платформ, регуляторні зміни та загальна недовіра до страхування через затримки виплат у галузі. Ці загрози потребують адаптивної стратегії, підвищення прозорості сервісу та зміцнення репутації банку як надійного страхового партнера.

Таким чином, АТ КБ «ПриватБанк» має низку стратегічних переваг, серед яких: масштабна клієнтська база, високий рівень цифровізації, широкий спектр страхових продуктів та партнерство з провідними страховими компаніями. Це забезпечує банку лідерські позиції у сегменті страхування фізичних осіб та створює сприятливі умови для подальшого розвитку. Особливо перспективними є нові напрями асистанс і страхування фінансових ризиків, які демонструють високий потенціал в умовах економічної нестабільності. Проведене узагальнення результатів оцінки дозволило систематизувати ключові характеристики, окреслити стратегічні переваги, а також виявити основні ризики та зовнішні можливості для подальшого розвитку страхового напрямку банку.

### Література:

1. «ПриватБанк». Страхування. URL: <https://privatbank.ua/strakhuvannia>
2. MetLife Україна: Страхові пакети для клієнтів банків. URL: [https://www.metlife.ua/content/dam/metlifecom/ua/PDFs/consultantssupport/brochures/SP\\_25\\_paketi\\_WEB.pdf](https://www.metlife.ua/content/dam/metlifecom/ua/PDFs/consultantssupport/brochures/SP_25_paketi_WEB.pdf)
3. Арсенал Страхування: Продукти для клієнтів ПриватБанку. URL: <https://arsenal-ic.ua/documents/insurance-products/banks/bank-privatbank>
4. ARX. Страховий продукт «E-likі» для клієнтів ПриватБанку. URL: <https://arx.com.ua/partners-produkty/pryvatbank-e-likі>
5. Страхова група «ТАС»: Страхування позичальників від нещасних випадків. URL: [https://tascombank.ua/insurance-partners/strakhuvannia\\_rozuchalnykiv\\_vid\\_neshchasnykh\\_vypadkiv\\_](https://tascombank.ua/insurance-partners/strakhuvannia_rozuchalnykiv_vid_neshchasnykh_vypadkiv_)
6. TAS Life. Страхування життя та здоров'я онлайн. URL: <https://taslife.com.ua/>
7. Eurocross Assistance. Страхові послуги для клієнтів ПриватБанку URL: <https://privatbank.ua/strakhuvannia>
8. Оголь А. SWOT-аналіз із прикладами: що це і як скласти. *Блог eSputnik*. 2025. URL: <https://esputnik.com/uk/blog/swot-analiz-iz-prikladami> (дата звернення 20.09.2025).
9. Копчак, Ю., Лобунець, Т., & Луковський, Р. SWOT-Аналіз як важливий інструмент у розробці стратегії бізнесу. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-146>