

УДК 368.03:336.748

Желізняк Роман Йосифович*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національний університет
«Львівська політехніка»
ORCID: 0000-0001-9033-4490***Паласевич Микола Богданович***кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри математики та економіки
Дрогобицький державний педагогічний
університет імені Івана Франка
ORCID: 0000-0002-4474-543X*DOI: <https://doi.org/10.25313/3083-7782-2026-6-30>

ВИТРАТНІСТЬ КАНАЛІВ ЗБУТУ ЯК ІНДИКАТОР ДІАГНОСТИКИ САНАЦІЇ СТРАХОВИКА

Анотація. Вступ. Зростання конкуренції на страховому ринку, трансформація моделей продажу страхових продуктів та підвищення вимог до фінансової стійкості страховиків актуалізують необхідність розроблення нових інструментів ранньої діагностики кризових явищ. Одним із таких інструментів є оцінювання витратності каналів збуту, що безпосередньо впливає на прибутковість страхової діяльності, платоспроможність та своєчасність реалізації санаційних заходів.

Мета. Метою статті є обґрунтування можливості використання витратності каналів збуту як індикатора діагностики санаційного стану страховика, а також розроблення системи показників для оцінювання ризику погіршення його фінансової стійкості.

Методи. Методологічною основою дослідження стали системний і комплексний підходи. Використано методи економічного аналізу, порівняння, статистичного узагальнення, індикативного оцінювання, групування та графічної інтерпретації даних. Інформаційною базою дослідження слугували статистичні матеріали щодо діяльності страховиків за 2025 рік.

Результати. Проведено оцінювання комісійного навантаження за основними каналами реалізації страхових продуктів та встановлено суттєву диференціацію рівня витратності залежно від способу дистрибуції. Запропоновано систему взаємопов'язаних індикаторів діагностики санаційного стану страховика, що включає індекс витратності дистрибуції, індекс концентрації дорогих каналів збуту та частку прямих продажів. Визначено порогові значення показників для ідентифікації нормального, моніторингового та передсанаційного фінансового стану страховика. Практичне застосування запропонованого підходу засвідчило перебування страхового ринку України у зоні підвищеного ризику за критерієм витратності каналів збуту. Обґрунтовано доцільність інтеграції розробленої системи індикаторів до механізму пруденційного нагляду та системи раннього попередження фінансових ускладнень страховиків. В статті досліджено взаємозв'язок між структурою витрат на канали збуту страховика та формуванням передумов його санаційної потреби. На основі наглядової статистики Національного банку України за 2025 рік проведено аналіз комісійного навантаження у розрізі десяти каналів збуту страхових послуг. Встановлено, що ставка комісії суттєво варіює між каналами: від 4,5% у прямих продажах до 49,7% у торговій мережі, а для банківського каналу сягає 36,6%. Запропоновано систему з трьох взаємодоповнюючих індикаторів: індекс витратності дистрибуції (ІВД), індекс концентрації дорогих каналів (ІКД) та частку прямих продажів (ЧПП). Визначено порогові значення показників для трьох зон фінансового стану страховика: нормальної, моніторингу та передсанаційної. За результатами розрахунків ринок України в цілому перебуває у зоні підвищеного ризику. Обґрунтовано доцільність включення запропонованих індикаторів до системи пруденційного нагляду за страховим ринком.



Copyright © The Author(s).

This is an open access article distributed under the terms
of the Creative Commons Attribution License 4.0
(<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

Перспективи. Подальші дослідження доцільно спрямувати на розроблення інтегральної моделі ранньої діагностики санаційної потреби страховиків із урахуванням взаємозв'язку витратності каналів збуту, показників платоспроможності, достатності капіталу, прибутковості, цифрової трансформації процесів дистрибуції та поведінкових характеристик страховальників, а також на апробацію запропонованих індикаторів у системі ризик-орієнтованого нагляду.

Ключові слова: канали збуту страхових послуг, санація страховика, витратність дистрибуції, індекс витратності дистрибуції, рання діагностика, пруденційний нагляд, комісійна винагорода.

Постановка проблеми. Протягом 2025 року кількість страховиків на ринку України скоротилася з 63 до 57 компаній — і ця тенденція є не одноразовим явищем, а закономірним результатом тривалого процесу консолідації, що значно прискорився після лютого 2022 р. Водночас механізм виявлення передкризових явищ у вітчизняному страхуванні залишається недостатньо розвиненим: наявна система пруденційного нагляду зосереджена переважно на показниках платоспроможності та достатності капіталу, залишаючи поза увагою операційні чинники, здатні сигналізувати про наближення санаційної потреби ще до погіршення балансових показників.

Одним із таких чинників є структура витрат на канали збуту страхових послуг. Комісійна винагорода посередників становить у середньому по ринку 21,0% від валових страхових премій — це найбільша стаття операційних витрат більшості страховиків. Надмірна залежність від дорогих каналів збуту, будучи прихованою у зведеній фінансовій звітності, формує структурну вразливість, яка реалізується у вигляді санаційної потреби в момент, коли виправити ситуацію вже значно складніше.

Запровадження нової форми звітності IRPL, яка вперше була опублікована НБУ у повному обсязі за підсумками 2025 року, відкриває принципово нові можливості для аналізу дистрибуційного ризику на рівні окремого страховика. Наукова задача полягає у розробці кількісного інструментарію ранньої діагностики санаційного ризику на основі показників витратності каналів збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика санації страхових компаній розглядається як у загальному контексті фінансового оздоровлення підприємств, так і в галузевому вимірі. Теоретичні та методологічні засади антикризового управління страховиком систематизовані у монографічному дослідженні Лашик І. [8]. Ризики банківського та страхового сегментів у їх взаємозалежності в умовах нестабільності фінансової системи проаналізовано в роботі Хоми І. Б., Гориславця П. А., Роскіної А. Ю. [9]. Новітні виклики та можливості для страховиків у контексті трансформації ринку досліджено Гориславцем П. А. та Кожаном С. В. [1].

Цифровий вимір трансформації каналів збуту та її вплив на конкурентоспроможність страховиків проаналізовано Скрилем В. В. та Скрилем І. Г. [7]. Питання маркетингових інструментів протидії ризикам страховиків в умовах воєнного стану розкриваються у роботі Лашик І. І., Блават А. А. [6]. Загальнотеоретичні засади страхового ринку, у тому числі його регуляторні моделі, детально розроблені в монографії Козьменка О. В. та Васильєвої Т. А. [5].

Разом з тим питання використання дистрибуційної структури страховика як кількісного індикатора санаційного ризику в наявних дослідженнях висвітлено недостатньо. Відсутня також методика включення показників витратності каналів збуту до системи раннього виявлення передкризових явищ у рамках пруденційного нагляду НБУ. Зазначене зумовлює актуальність та наукову новизну представленого дослідження.

Мета і завдання дослідження. Метою статті є розробка системи кількісних індикаторів витратності каналів збуту страховика та обґрунтування їх застосування як інструменту ранньої діагностики санаційного ризику. Для досягнення мети поставлено низка завдань, а саме: систематизувати комісійне навантаження за каналами збуту на основі наглядової статистики НБУ за 2025 рік; розробити індекс витратності дистрибуції (ІВД) та суміжні показники; визначити порогові значення індикаторів для трьох зон санаційного ризику; запропонувати матрицю дистрибуційного ризику для застосування у пруденційному нагляді.

Методи дослідження. Методологічною основою дослідження є системний та ризик-орієнтований підходи, які дозволяють розглядати витратність каналів збуту як один із ключових чинників формування фінансової стійкості страховика та своєчасної діагностики його санаційної потреби. Використання системного підходу забезпечило комплексний аналіз взаємозв'язку між структурою дистрибуційних витрат, моделлю реалізації страхових продуктів і рівнем фінансових ризиків страхової компанії.

У процесі дослідження застосовано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів. Методи аналізу та синтезу використано для узагальнення теоретичних підходів до оцінювання ефективності каналів збуту, визначення економічної сутності дистрибуційних витрат та їх ролі у формуванні передумов санації страховиків. Метод порівняльного аналізу застосовано для дослідження особливостей функціонування окремих каналів реалізації страхових продуктів шляхом зіставлення рівня їх комісійної винагороди та економічної ефективності. Статистичний аналіз і метод групування використано для обробки наглядових даних Національного банку України щодо діяльності страхового ринку за 2025 рік, класифікації каналів збуту за рівнем

витратності та виявлення закономірностей їх впливу на фінансовий стан страховиків. Для формування інструментарію ранньої діагностики застосовано метод індикативного оцінювання, який передбачав розроблення системи кількісних показників, що характеризують витратність дистрибуційної діяльності страховика.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретична передумова пропонованого підходу ґрунтується на концепції «операційного левериджу» у страхуванні: витрати на збут є переважно змінними щодо обсягу зібраних премій, проте їх структура — співвідношення між дорогими та дешевими каналами — залишається відносно стабільною у короткостроковому горизонті. Страховик, що сформував портфель із переважанням дорогих каналів, несе структурно вищу базу витрат, яку неможливо швидко скоротити без розриву партнерських угод із посередниками. В умовах падіння преміальних надходжень (яке в умовах воєнного часу може бути спричинено евакуацією населення, знищенням майна або виходом банку-партнера з ринку) така структура прискорює розвиток фінансових труднощів.

Аналіз даних НБУ [3] за 2025 рік свідчить про суттєву диференціацію ставок комісійної винагороди між каналами збуту страхових послуг. Детальну картину комісійного навантаження за всіма каналами представлено у таблиці 1.

Таблиця 1

Комісійне навантаження за каналами збуту страхового ринку України non-life у 2025 р.

Канал збуту	Валові премії, тис. грн	Частка у преміях, %	Комісійна винагорода, тис. грн	Ставка комісії, %	Частка у заг. комісіях, %
Агентська мережа	38657400	56,9	8402300	21,7	58,8
Прямі продажі страховика	9732000	14,3	434500	4,5	3,0
Банки (у т.ч. банківські агрегатори)	8952700	13,2	3273800	36,6	22,9
Онлайн-агрегатори	4975100	7,3	1101000	22,1	7,7
Страхові/перестрахові брокери	3400900	5,0	458600	13,5	3,2
Автосалони	1750200	2,6	473200	27,0	3,3
Торгова мережа	114700	0,2	57000	49,7	0,4
Туристичні оп./агенції	149200	0,2	26700	17,9	0,2
Інший страховик	250000	0,4	56800	22,7	0,4
Заклади охорони здоров'я	4000	0,0	100	0,2	0,0
РАЗОМ	67986100	100,0	14284000	21,0	100,0

Джерело: складено авторами за даними НБУ [3]

Аналіз даних таблиці 1 виявляє чотири канали з ставкою комісії понад 25%: торгова мережа (49,7%), банки (36,6%), автосалони (27,0%) та онлайн-агрегатори щодо деяких класів страхування. Сукупна частка цих каналів у преміях становить близько 16% ринку, але вони генерують 27,3% від загального обсягу комісійних виплат. Саме надмірна концентрація в таких каналах є структурним ризиком для фінансової стійкості страховика.

На основі проведеного аналізу пропонується система з трьох кількісних індикаторів для діагностики дистрибуційного санаційного ризику.

Індекс витратності дистрибуції (ІВД) — зважена середня ставка комісійної винагороди по всіх каналах збуту страховика:

$$ІВД = \sum (d_i \times k_i), \quad (1)$$

де d_i — частка i -го каналу збуту у загальному обсязі валових страхових премій страховика; k_i — ставка комісійної винагороди у i -му каналі збуту, виражена у частках одиниці; n — кількість каналів збуту. Для ринку в цілому ІВД = 21,0%, що відповідає середньому показнику з форми IRPL [3].

Індекс концентрації дорогих каналів (ІКД) — частка валових страхових премій, зібраних через канали з комісійною ставкою понад 25%:

$$ІКД = \sum d_i \text{ при } k_i > 0,25. \quad (2)$$

Цей показник відображає ступінь залежності страховика від каналів, що характеризуються підвищеними транзакційними витратами. Для ринку України у 2025 р. ІКД = 0,160, або 16,0%: внесок банків (13,2%), автосалонів (2,6%) та торгової мережі (0,2%). Порогове значення 25% обрано на основі аналізу структури витрат ринку: при перевищенні цього рівня очікувана маржа страховика за умови рентабельності 5–7% стає від'ємною без додаткових джерел доходу.

Частка прямих продажів (ЧПП) — питома вага прямого каналу збуту у загальному обсязі премій страховика. Цей показник є зворотним індикатором: що вищий ЧПП, то меншу частку доходу страховик змушений витратити на посередників і то стійкіший він до зовнішніх шоків у дистрибуційній мережі. Для ринку у 2025 р. ЧПП = 14,3%.

Система порогових значень трьох індикаторів та відповідні зони санаційного ризику представлені у таблиці 2:

Таблиця 2

Система індикаторів витратності дистрибуції та порогові значення зон санаційного ризику страховика

Показник	Зона 1 — Нормальна (фінансово стійкий страховик)	Зона 2 — Моніторингу (підвищений ризик)	Зона 3 — Передсанаційна (критичний стан)	Значення для ринку України у 2025 р.
ІВД — індекс витратності дистрибуції, %	< 16,0	16,0–22,9	≥ 23,0	21,0 (Зона 2)
ІКД — індекс концентрації дорогих каналів (частка премій через канали з $k > 25\%$), %	< 10,0	10,0–20,0	≥ 20,0	16,0 (Зона 2)
ЧПП — частка прямих продажів у преміях, %	> 18,0	8,0–18,0	< 8,0	14,3 (Зона 2)
Зведена оцінка санаційного ризику за дистрибуційним блоком	Низький — планова оптимізація	Підвищений — посилений нагляд НБУ	Критичний — ініціювання санаційних заходів	Підвищений

Джерело: розроблено авторами

Обґрунтування порогових значень ґрунтується на трьох принципах. По-перше, рівень ІВД 23,0% як нижня межа передсанаційної зони відповідає ситуації, коли з урахуванням норми витрат на врегулювання збитків 35–40% від премій та адміністративних витрат страховик структурно неспроможний підтримувати нормативний рівень платоспроможності за стандартами Solvency II без постійного вливання капіталу. По-друге, рівень ІКД 20,0% відображає ситуацію, за якої п'ята частина преміального портфеля сформована через канали з надмірними витратами на дистрибуцію, що при будь-якому падінні ринку (наприклад, виходу банку-партнера) генерує раптову фінансову вразливість. По-третє, ЧПП 8,0% як нижня межа нормальної зони відповідає мінімальному рівню диверсифікації дистрибуції, нижче якого страховик стає надмірно залежним від зовнішніх посередників.

Для більш детальної позиційної оцінки окремого страховика пропонується матриця дистрибуційного ризику (таблиця 3), що поєднує два виміри: частку каналу у преміях страховика (d_i) та ставку комісії відповідного каналу (k_i). Таблиця 3 відображає рівень дистрибуційного ризику для кожної пари (d_i, k_i) — тобто для кожного конкретного каналу в портфелі індивідуального страховика.

Таблиця 3

Матриця дистрибуційного ризику страховика за показниками витратності каналу збуту

Частка каналу в преміях страховика (d_i)	$k_i < 15\%$ (низьковитратний канал)	$15\% \leq k_i < 25\%$ (середньовитратний)	$25\% \leq k_i < 35\%$ (дорогий канал)	$k_i \geq 35\%$ (надмірно дорогий канал)
$d_i < 10\%$	Прийнятний ризик	Прийнятний ризик	Помірний ризик	Підвищений ризик
$10\% \leq d_i < 25\%$	Прийнятний ризик	Помірний ризик	Підвищений ризик	Критичний ризик
$25\% \leq d_i < 45\%$	Помірний ризик	Підвищений ризик	Критичний ризик	Критичний ризик
$d_i \geq 45\%$	Помірний ризик	Критичний ризик	Критичний ризик	Критичний ризик

Джерело: розроблено авторами

Матриця читається таким чином: якщо, наприклад, страховик збирає 35% своїх премій через банківський канал ($d_i = 35\%$, клас « $25\% \leq d_i < 45\%$ ») при ставці комісії 36,6% (клас « $k_i \geq 35\%$ »), то відповідна комірка є «Критичним ризиком». Це означає, що такий страховик має надмірну залежність від єдиного дорогого

каналу і при розриві банківського партнерства отримає одночасно різке падіння доходів і збереження фіксованих операційних витрат — класичне поєднання, що передуює санаційній потребі.

Запропоновану систему індикаторів доцільно включити до пруденційної звітності страховиків у форматі додатку до форми IRPL. НБУ вже має всі вихідні дані для розрахунку ІВД, ІКД та ЧПП на рівні кожного страховика: вони містяться у вже запровадженій формі IRPL [3]. Технічна реалізація не потребує жодних додаткових витрат від ринку — виключно регуляторного рішення про запровадження нових аналітичних показників у рамках наявної звітності. Аналогічний підхід успішно застосовується у країнах ЄС у рамках другого рівня оціночних показників Solvency II, де витрати на дистрибуцію є одним з ключових компонентів аналізу операційного ризику [4; 5].

З практичної точки зору впровадження запропонованих індикаторів дозволить регулятору виявляти страховиків з аномально високою витратністю дистрибуції до того, як ця проблема відобразиться у погіршенні показників платоспроможності, — тобто діяти попереджально, що відповідає духу Закону України «Про страхування» [10] в частині заходів раннього втручання.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки. По-перше, структура каналів збуту страховика є кількісно вимірюваним і публічно доступним індикатором, що відображає операційну вразливість задовго до погіршення балансових показників. По-друге, на основі наглядової статистики НБУ за 2025 рік розроблено систему трьох індикаторів (ІВД, ІКД, ЧПП), що формують дистрибуційний блок ранньої діагностики санаційного ризику. По-третє, встановлено, що страховий ринок України в цілому перебуває у зоні підвищеного ризику: ІВД = 21,0%, ІКД = 16,0%, ЧПП = 14,3%. Ключовим структурним чинником ризику є банківський канал, де ставка комісії 36,6% при частці 13,2% ринку формує системну вразливість до порушення партнерських відносин. По-четверте, запропонована матриця дистрибуційного ризику надає регулятору та страховикам інструмент позиційної оцінки ризику по кожному каналу в індивідуальному портфелі. По-п'яте, обґрунтовано доцільність включення індикаторів ІВД, ІКД та ЧПП до системи пруденційного нагляду НБУ, що не потребує змін у звітній документації й може бути реалізовано в рамках наявної форми IRPL.

Напрямок подальших досліджень є емпірична перевірка запропонованих порогових значень на мікроданих індивідуальних страховиків, що вийшли з ринку у 2022–2025 рр., а також розробка інтегральної санаційної матриці, що поєднує дистрибуційний блок із показниками платоспроможності та якості страхового портфеля.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ВНЕСОК АВТОРІВ: Усі автори зробили внесок порівну.

ФІНАНСУВАННЯ: Автори не отримували фінансування для цього дослідження.

ЗАЯВА ПРО ДОСТУПНІСТЬ ДАНИХ: Не застосовується.

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ: Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.

Література

- Гориславець П. А., Кожан С. В. Розвиток страхового ринку: нові виклики та можливості для страховиків. *Актуальні проблеми інноваційної економіки та права*. 2025. № 3. С. 48–53.
- Бондарчук М. К., Бобанич М. М. Моніторинг фінансового стану страхової компанії. *Інтернаука*. 2022. № 8.
- Національний банк України. Наглядова статистика страхового ринку за 2025 рік (станом на 01.01.2026). URL: <https://bank.gov.ua/ua/insurance/statistics> (дата звернення: 20.03.2026).
- 2024 Insurance Industry Outlook / Deloitte Center for Financial Services. New York: Deloitte, 2024. 36 p.
- Козьменко О. В., Васильєва Т. А. *Страховий ринок України: моделі регулювання та перспективи розвитку*: монографія. Суми: ДВНЗ «УАВС НБУ», 2022. 268 с.
- Лашик І. І., Блават А. А. Протидія ризикам в діяльності страхових компаній в умовах воєнного стану інструментами страхового маркетингу. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»*. 2023. № 29(57). С. 25–29. DOI: [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2023-29\(57\)-25-29](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2023-29(57)-25-29)
- Скриль В. В., Скриль І. Г. Інклюзивні інновації як драйвер розвитку страхового ринку України. *Економіка і регіон*. 2025. № 1(96). DOI: [https://doi.org/10.26906/EiR.2025.1\(96\).3766](https://doi.org/10.26906/EiR.2025.1(96).3766)
- Лашик І. *Theoretical and Methodological Aspects of Anti-Crisis Management of the Enterprise* : монографія. Львів : Сполом, 2022. 180 с.
- Хома І. Б., Гориславець П. А., Роскіна А. Ю. Ризики банківського та страхового сегментів на ринку фінансових послуг України. *Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство*. 2020. Вип. 30. Ч. 2.

10. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20> (дата звернення: 20.03.2026).
11. Вінницька О. А., Чвертко Л. А., Корнієнко Т. О. Теоретична сутність та значення фінансової стійкості підприємства. *Економіка. Фінанси. Право*. 2020. № 11/3. С. 25–29.
12. Григораш І. О. Формування системи управління підприємством на засадах контролінгу. *Інвестиції: практика та досвід*. 2011. № 22. С. 90–93. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_22_24 (дата звернення: 20.03.2026).
13. Добровольська О. В. Контролінг як засіб створення довгострокових конкурентних переваг на підприємстві. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2019. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (дата звернення: 20.03.2026).

References

1. Horyslavets, P. A., & Kozhan, S. V. (2025). Rozvytok strakhovoho rynku: Novi vyklyky ta mozhlyvosti dlia strakhoviv [Development of the insurance market: New challenges and opportunities for insurers]. *Aktualni problemy innovatsiinoi ekonomiky ta prava*, (3), 48–53.
2. Bondarchuk, M. K., & Bobanych, M. M. (2022). Monitorynh finansovoho stanu strakhovoi kompanii [Monitoring the financial condition of an insurance company]. *Internauka*, (8).
3. National Bank of Ukraine. (2026). *Supervisory statistics of the insurance market for 2025 (as of January 1, 2026)*. <https://bank.gov.ua/ua/insurance/statistics>
4. Deloitte Center for Financial Services. (2024). *2024 insurance industry outlook*. Deloitte.
5. Kozmenko, O. V., & Vasylieva, T. A. (2022). *Strakhovyi rynek Ukrainy: Modeli rehulivannia ta perspektyvy rozvytku [Insurance market of Ukraine: Models of regulation and development prospects]*. Sumy: Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine.
6. Lashchuk, I. I., & Blavt, A. A. (2023). Protydiia ryzykam v diialnosti strakhovykh kompanii v umovakh voiennoho stanu instrumentamy strakhovoho marketynhu [Counteracting risks in insurance companies under martial law using insurance marketing tools]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu "Ostrozka akademiia". Seriya: Ekonomika*, (29(57)), 25–29. [https://doi.org/10.25264/2311-5149-2023-29\(57\)-25-29](https://doi.org/10.25264/2311-5149-2023-29(57)-25-29)
7. Skryl, V. V., & Skryl, I. H. (2025). Inkluzivni innovatsii yak draiver rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy [Inclusive innovations as a driver of the development of the Ukrainian insurance market]. *Ekonomika i rehion*, (1(96)). [https://doi.org/10.26906/EiR.2025.1\(96\).3766](https://doi.org/10.26906/EiR.2025.1(96).3766)
8. Lashchuk, I. (2022). *Theoretical and methodological aspects of anti-crisis management of the enterprise*. Spolom.
9. Khoma, I. B., Horyslavets, P. A., & Roskina, A. Yu. (2020). Ryzyky bankivskoho ta strakhovoho sehmentiv na rynku finansovykh posluh Ukrainy [Risks of the banking and insurance segments in the financial services market of Ukraine]. *Naukovi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo*, (30, Part 2).
10. Verkhovna Rada of Ukraine. (2021). *Law of Ukraine No. 1909-IX "On Insurance"*. <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20>
11. Vinnytska, O. A., Chvertko, L. A., & Kornienko, T. O. (2020). Teoretychna sutnist ta znachennia finansovoi stiikosti pidpriemstva [The theoretical essence and significance of enterprise financial stability]. *Ekonomika. Finansy. Pravo*, (11/3), 25–29.
12. Hryhorash, I. O. (2011). Formuvannia systemy upravlinnia pidpriemstvom na zasadakh kontrolinhu [Formation of an enterprise management system based on controlling]. *Investysii: Praktyka ta dosvid*, (22), 90–93. http://nbuv.gov.ua/UJRN/ipd_2011_22_24
13. Dobrovol'ska, O. V. (2010). Kontrolinh yak zasib stvorennia dovhostrokovykh konkurentnykh perevah na pidpriemstvi [Controlling as a tool for creating long-term competitive advantages of an enterprise]. *Problemy systemnoho pidkhotu v ekonomitsi*, (2). <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=111>

Дата першого надходження статті до видання: 30.04.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 25.05.2026

Дата публікації: 01.06.2026

Zhelizniak Roman

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Finance
Lviv Polytechnic National University*

Palasevych Mykola

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of
Mathematics and Economics
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical
University*

DISTRIBUTION CHANNEL COST INTENSITY AS AN INDICATOR FOR INSURER REHABILITATION DIAGNOSTICS

Summary. Introduction. Increasing competition in the insurance market, the transformation of insurance product sales models, and heightened requirements regarding the financial stability of insurers underscore the need to develop new tools for the early detection of crisis phenomena. One such tool is the assessment of distribution channel costs, a factor that directly impacts the profitability of insurance operations, solvency, and the timely implementation of recovery measures.

Objective. The aim of the article is to substantiate the feasibility of using distribution channel costs as an indicator for diagnosing an insurer's financial recovery status and to develop a system of metrics for assessing the risk of a decline in its financial stability.

Methods. The study is based on systemic and comprehensive approaches. Methods of economic analysis, comparison, statistical generalization, indicative assessment, grouping, and graphical data interpretation were employed. Statistical data on the activities of insurers for 2025 served as the information base for the study.

Results. An assessment of commission costs across the main insurance product distribution channels was conducted, revealing significant variation in cost levels depending on the distribution method. A system of interconnected indicators for diagnosing an insurer's financial recovery status was proposed, comprising the distribution cost index, the concentration index of high-cost sales channels, and the share of direct sales. Threshold values have been established to identify the financial status of an insurer as normal, requiring monitoring, or in a pre-rehabilitation state. Practical application of the proposed approach revealed that Ukraine's insurance market falls within a high-risk zone based on the criterion of distribution channel costs. The study substantiates the advisability of integrating the developed system of indicators into the mechanism of prudential supervision and the early warning system for insurers' financial difficulties.

The article examines the relationship between the structure of distribution channel costs and the formation of preconditions for an insurer's rehabilitation need. Based on the National Bank of Ukraine supervisory statistics for 2025, an analysis of commission burden across ten insurance distribution channels was conducted. It has been established that commission rates vary significantly across channels: from 4.5% in direct sales to 49.7% in retail trade networks, while the banking channel reaches 36.6%. A system of three complementary indicators is proposed: the Distribution Cost Index (DCI), the Expensive Channel Concentration Index (ECCI), and the Direct Sales Share (DSS). Threshold values for three financial condition zones – normal, monitoring, and pre-rehabilitation – are established. Calculations indicate that the Ukrainian market as a whole falls into the elevated-risk monitoring zone. The expediency of incorporating the proposed indicators into the prudential supervision system for the Ukrainian insurance market is substantiated.

Future prospects. Further research should focus on developing an integrated model for the early diagnosis of insurers' need for financial recovery, taking into account the interrelationships between distribu-

tion channel costs, solvency and capital adequacy indicators, profitability, the digital transformation of distribution processes, and policyholder behavioral characteristics, as well as on testing the proposed indicators within a risk-based supervision framework.

Key words: *insurance distribution channels, insurer rehabilitation, distribution cost intensity, Distribution Cost Index, early diagnostics, prudential supervision, commission remuneration.*