

ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
док. екон. наук, професор
_____ Володимир СИБІРЦЕВ
«___» _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
на тему:
**«Роль страхових компаній у фінансовій інклюзії та доступності
страхових послуг»**

Виконав: здобувач вищої освіти 2 курсу, групи ФС-23М
ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа,
страхування та фондовий ринок»

_____ **Андрій ТОРОП**

«___» грудня 2024 р.

Керівник роботи: кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи та
страхування

_____ **Валерій ПОДПЛЕТНІЙ**

«___» грудня 2024 р.

Рецензент: кандидат економічних наук, доцент
кафедри економічної теорії, маркетингу та економічної
кібернетики ЦНТУ

_____ **Ігор НІКОЛАЄВ**

Завідувачу кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Володимиру СИБІРЦЕВУ

здобувача вищої освіти економічного
факультету групи ФС-23М

(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа, страхування та
фондовий ринок»)

Тороп Андрій Сергійович

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим (магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Роль страхових компаній у фінансовій інклюзії та доступності страхових послуг».

« 30 » червня 2024 р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

_____ канд. екон. наук, доцент **Валерій ПОДПЛІСТНИЙ**
(підпис)

« 30 » червня 2024 р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

_____ д-р екон. наук, професор **Володимир СИБІРЦЕВ**

(підпис)

« 30 » червня 2024 р.

Центральноукраїнський національний технічний університет

Економічний факультет _____
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування _____
Ступінь вищої освіти магістр _____
Галузь знань 07 «Управління та адміністрування» _____
Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок» _____
Освітньо-професійна (освітньо-наукова) програма «Фінанси, банківська справа та страхування» _____

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри
Володимир СИБІРЦЕВ

« 02 » вересня 2024 року

**ЗАВДАННЯ
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Тороп Андрій Сергійович

(прізвище ім'я по батькові повністю)

1. Тема роботи «Роль страхових компаній у фінансовій інклюзії та доступності страхових послуг»

(назва)

2. Керівник роботи Подплетній В.В., канд. екон. наук, доцент

(прізвище та ініціали, науковий ступінь, вчене звання)

3. Строк подання роботи до захисту 10.12.2024

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження страхових компаній у процесах фінансової інклюзії та доступності страхових послуг, а також визначення факторів, що впливають на розширення доступу до страхових продуктів для соціально вразливих груп населення. Для досягнення цієї мети були визначені та вирішені наступні завдання: вивчення сутності та значення фінансової інклюзії та її значення для економічного розвитку; дослідження чинників формування фінансової інклюзії на страховому ринку; розкрити роль цифрових технологій у доступності страхових послуг для населення; ознайомлення з загальною характеристикою страхової компанії проаналізувати фінансовий стан страхової компанії проаналізувати проблеми забезпечення фінансової інклюзії через діяльність страхової компанії; визначити перспективи цифровізації як інструменту підвищення фінансової інклюзії у сфері страхових послуг; запропонувати удосконалення підходів до розширення доступу до страхових послуг

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1			
2			
3			

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження	<i>жовтень 2024 р.</i>	
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи	<i>жовтень 2024 р.</i>	
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків	<i>листопад 2024 р. листопад 2024 р. листопад 2024 р. грудень 2024 р.</i>	
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику	<i>грудень 2024 р.</i>	
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	<i>грудень 2024 р.</i>	
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність	<i>грудень 2024 р.</i>	
7.	Відгук керівника	<i>грудень 2024 р.</i>	
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновок-виписка, опубліковані статті).	<i>грудень 2024 р.</i>	
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту	<i>грудень 2024 р.</i>	
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри.	<i>грудень 2024 р.</i>	
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК	<i>грудень 2024 р.</i>	
12.	Захист роботи	<i>грудень 2024 р.</i>	

Дата видачі завдання:

« 02 » вересня 2024 року

(підпис керівника)

Карпович А.Б.

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

« 02 » вересня 2024 року

(підпис здобувача)

Подплетній В.В.

(прізвище та ініціали)

АНОТАЦІЯ

Тороп А. Роль страхових компаній у фінансовій інклюзії та доступності страхових послуг. Рукопис.

Кваліфікаційна робота за другим (магістерським) рівнем вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2024.

У роботі досліджено теоретичні засади фінансової інклюзії на страховому ринку. Розглянуто сутність та значення фінансової інклюзії та її значення для економічного розвитку та її чинники. Досліджено роль цифрових технологій у доступності страхових послуг для населення.

На підставі проведеного аналізу діяльності ПрАТ «Українська пожежна страхова компанія» й аналіз його фінансового стану та аналіз проблем забезпечення фінансової інклюзії через діяльність страхової компанії.

Запропоновано пропозиції удосконалення підходів до розширення доступу до страхових послуг та визначено перспективи цифровізації як інструменту підвищення фінансової інклюзії у сфері страхових послуг стосовно застосування зарубіжного досвіду з управління фінансами страхових компаній.

Ключові слова: фінансова інклюзія, цифровізація, доступність, Fintech, Мікрострахування, блокчейн, InsurTech

ABSTRACT

Torop A. The role of insurance companies in financial inclusion and accessibility of insurance services. Manuscript.

Qualification work for the second (master's) level of higher education in the specialty 072 "Finance, banking and insurance". - Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, 2024.

The paper examines the theoretical foundations of financial inclusion in the insurance market. The essence and significance of financial inclusion and its significance for economic development and its factors are examined. The role of digital technologies in the accessibility of insurance services for the population is investigated.

Based on the analysis of the activities of PrJSC "Ukrainian Fire Insurance Company" and the analysis of its financial condition and the analysis of the problems of ensuring financial inclusion through the activities of the insurance company.

Proposals are made to improve approaches to expanding access to insurance services and the prospects for digitalization as a tool for increasing financial inclusion in the field of insurance services are identified in relation to the application of foreign experience in managing the finances of insurance companies.

Keywords: financial inclusion, digitalization, accessibility, Fintech, Microinsurance, blockchain, InsurTech

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1	8
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЛІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У ФІНАНСОВІЙ ІНКЛЮЗІЇ.....	8
1.1. Сутність та значення фінансової інклюзії та її значення для економічного розвитку.....	8
1.2. Чинники формування фінансової інклюзії на страховому ринку	17
1.3. Роль цифрових технологій у доступності страхового послуг для населення.....	27
РОЗДІЛ 2	35
АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ (НА ПРИКЛАДІ СК «УПСК»)	35
2.1. Загальна характеристика діяльності страхової компанії	35
2.2. Оцінка фінансового стану страхової компанії	43
2.3. Аналіз проблем забезпечення фінансової інклюзії через діяльність страхових компаній.....	48
РОЗДІЛ 3	53
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ	53
3.1. Перспективи цифровізації як інструменту підвищення фінансової інклюзії у сфері страхових послуг.....	53
3.2. Удосконалення підходів до розширення доступу до страхових послуг ..	62
ВИСНОВКИ.....	67
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	73
ДОДАТКИ.....	76

ВСТУП

Актуальність теми. В епоху цифрової трансформації, коли діджиталізація переосмислює одну галузь за іншою, фінансова інклюзивність залишається критичною проблемою та полем для інновацій.

Страховання є фінансовим інструментом, який завдяки механізмам розподілу ризиків та компенсації збитків сприяє безперервності економічних процесів і консолідації капіталу. Розширення страхової діяльності в економіці є необхідною умовою підвищення ефективності її функціонування, що сприятиме сталому економічному зростанню.

Крім того, страхування є механізмом, який може сприяти соціальній мобільності, дозволяючи окремим особам і родинам долати життєві потрясіння, які можуть негативно вплинути на їхні статки та здатність до майбутнього отримання доходів. За відсутності таких механізмів, як страхування, що дозволяють передавати ризики, індивідуальний або сімейний прогрес може бути втрачено через несприятливі події. Таким чином, доступ до страхових продуктів і послуг може стати вирішальним чинником, що дозволяє особам і родинам досягти соціальної мобільності або ж залишатися в умовах економічної вразливості.

Пошук механізмів, які забезпечують населенню—особливо сегменту з низькими доходами—доступ до інструментів передачі ризиків і компенсації збитків у разі їх настання, є важливою складовою державної політики, спрямованої на покращення матеріальних умов життя цих людей.

Отже, актуальність фінансової інклюзії страхування є ключовим інструментом для забезпечення соціальної мобільності та економічної стабільності, особливо для вразливих груп населення. Страхування не лише підтримує безперервність економічних процесів, але й дозволяє домогосподарствам долати фінансові потрясіння, що можуть загрожувати їхньому добробуту.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є дослідження страхових компаній у процесах фінансової інклюзії та доступності страхових послуг, а також визначення факторів, що впливають на розширення доступу до страхових продуктів для соціально вразливих груп населення. Для досягнення цієї мети були визначені та вирішені наступні завдання:

- вивчення сутності та значення фінансової інклюзії та її значення для економічного розвитку;
- дослідження чинників формування фінансової інклюзії на страховому ринку;
- розкрити роль цифрових технологій у доступності страхового послуг для населення;
- ознайомлення з загальною характеристикою страхової компанії;
- проаналізувати фінансовий стан страхової компанії;
- проаналізувати проблеми забезпечення фінансової інклюзії через діяльність страхової компанії;
- визначити перспективи цифровізації як інструменту підвищення фінансової інклюзії у сфері страхових послуг;
- запропонувати удосконалення підходів до розширення доступу до страхових послуг.

Об’єкт дослідження страхова компанія УПСК та її діяльність у сфері фінансової інклюзії, включаючи процеси надання доступних страхових послуг для різних категорій споживачів.

Предмет дослідження процеси та інструменти, що сприяють інтеграції страхових послуг у систему фінансової інклюзії, зокрема розвиток інноваційних підходів, політики доступності та співпраця з державними і приватними інститутами для забезпечення фінансового захисту населення.

Методи дослідження. У процесі дослідження було використано сукупність загальнонаукових і спеціальних методів. Зокрема, системний підхід, що дозволив комплексно аналізувати роль страхових компаній у

фінансовій інклюзії. Для аналізу динаміки розвитку страхових послуг застосовувались методи статистичного аналізу, а також економіко-математичні методи для моделювання впливу страхових компаній на розширення доступу до фінансових продуктів. Метод порівняння був використаний для аналізу міжнародного досвіду фінансової інклюзії. Індуктивні та дедуктивні методи дозволили узагальнити теоретичні висновки і практичні рекомендації.

Наукова цінність кваліфікаційної роботи базується на розробці теоретико-методичних засад та концептуальних підходів відносно удосконалення прибутком управління підприємства. В ході дослідження одержано наступні наукові результати:

- досліджено розвиток фінансової інклюзії та їхньої важливої функції у забезпеченні доступності страхових послуг для різних верств населення;
- проведено структурований аналіз фінансової інклюзії у контексті страхової галузі, особливо у сфері мікрострахування та цифровізації послуг.
- запропоновано в рамках цифровізації впровадження інноваційних технологій, таких як мобільні платформи, штучний інтелект, блокчейн та Big Data, дозволяє значно підвищити ефективність страхових компаній, розширити доступ до послуг та персоналізувати їх під конкретні потреби клієнтів;
- запропоновано застосування динамічної модульної системи цифрової фінансової інклюзії, яка спрямована на адаптацію страхового сектору до сучасних вимог ринку та клієнтів, зокрема у віддалених регіонах.

Практичне значення. Результати дослідження мають практичне значення для страхових компаній та регуляторів ринку. Запропоновані в роботі рекомендації можуть бути використані для розробки нових страхових продуктів, які будуть доступні для широких верств населення, включаючи малозабезпечені групи. Окрім того, дослідження сприяє покращенню взаємодії між державним та приватним секторами у сфері страхування, що дозволить створити більш сприятливі умови для розширення фінансової

інклюзії в Україні.

Апробація результатів дослідження. Наукові положення основних результатів дослідження та їх практичне застосування обговорювались на VII Міжнародній науково-практичній конференції «Конкурентоспроможна модель інноваційного розвитку економіки України» (07-08 листопада 2024 року) та Всеукраїнській науково-практичній конференції «Фінансово-кредитний механізм розвитку економіки та соціальної сфери (28 листопада 2024 р).

Публікації. Основні положення роботи викладені у 2 наукових публікаціях обсягом 4 сторінок друкованого тексту.

Обсяг та структура випускної кваліфікаційної роботи. Логіка та методика дослідження обумовили структуру роботи, яка складається з трьох розділів, вступу та висновків, викладених на 77 сторінках, списку використаних джерел з 30 найменування, 3 додатків, 4 таблиці, 10 рисунків.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЛІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У ФІНАНСОВІЙ ІНКЛЮЗІЇ

1.1. Сутність та значення фінансової інклюзії та її значення для економічного розвитку

Вперше поняття «фінансова інклюзія» з'явилося на початку 2000-х років сформульовано та обговорено на конференції Глобального партнерства з фінансової інклюзії (Global Partnership for Financial Inclusion – GPFI) за участі таких інституцій, як Базельський комітет з банківського нагляду (BCBS), Комітет з питань платіжних і розрахункових систем (CPSS), Міжнародна група з протидії відмиванню грошей (FATF), Міжнародна асоціація страховиків депозитів (IADI) та Міжнародна асоціація органів страхового нагляду (IAIS). Цей термін почав широко використовуватися у зв'язку з необхідністю забезпечення доступу всіх верств населення, особливо бідних та соціально вразливих груп, до базових фінансових послуг, таких як банківські рахунки, кредити, страхування та платежі. Основна ідея полягала в тому, що доступ до таких послуг є важливим чинником соціально-економічного розвитку та зменшення нерівності.

IAIS прийняла так звану «порядок денний доступу», щоб сприяти розумінню того, як страховий нагляд і фінансова доступність можуть бути взаємодоповнювальними. Фінансова інклюзія розуміється як доступ осіб і підприємств до чесних, відповідальних, доступних і стійких фінансових продуктів і послуг, які відповідають їхнім потребам. У цьому контексті фінансова інклюзія є рушієм розвитку страхового ринку [1].

Крім того, сім із 17 цілей сталого розвитку Організації Об'єднаних Націй (ЦСР) містять посилання на фінансову доступність, яка вважається критично важливим фактором досягнення цілей.

IAIS та A2ii є частиною Мережі фінансової інклюзії між Банком міжнародних розрахунків (BIS), глобальними органами встановлення стандартів (SSB) та організаціями фінансової інклюзії, такими як Офіс спеціального адвоката Генерального секретаря ООН з Інклюзивне фінансування для розвитку (UNSGSA) , Глобальне партнерство для фінансової доступності (GPFi) і Консультативна група допомоги бідним (CGAP).

Наглядові та публічні діалоги IAIS A2ii, а також Форум фінансової доступності є основними платформами для інспекторів страхових компаній EMDE для обміну практиками та накопичення знань, які гарантують, що наглядові практики залишаються значущими для них, відображаючи підходи до фінансової доступності. Крім того, експертні оцінки IAIS також надають членам IAIS практичні навички, корисні для ширшого членства IAIS.

Так за визначенням Світового банку, «фінансова інклюзія — це можливість отримати доступ до широкого спектра якісних фінансових послуг, включаючи не лише банківські продукти, але й ощадні рахунки, кредити, страхування та платіжні послуги» [2]. Фінансова інклюзивність є багатогранною концепцією, спрямованою на створення рівних можливостей для інтеграції всіх верств населення у формальну фінансову систему, незалежно від соціально-економічного статусу чи географічного розташування. Вона забезпечує умови для накопичення активів, стратегічного планування майбутнього, подолання непередбачуваних фінансових викликів, а також сприяє розвитку підприємницької діяльності. У 2011 році Світовий банк визначив фінансову інклюзивність ключовим фактором у боротьбі з бідністю та у підвищенні загального добробуту.

За визначенням Групи двадцяти (G20), фінансова інклюзія — це «стан, за якого приватні особи та підприємства мають доступ до корисних і доступних за ціною фінансових продуктів і послуг, що відповідають їхнім потребам, надаються відповідально й у спосіб, що сприяє їхньому соціально-економічному благополуччю» [1].

ООН підкреслює важливість фінансової інклюзивності у досягненні Цілей сталого розвитку [3].

Згідно підходу до визначення фінансової інклюзивності Центром з фінансової інклюзивності, її розуміють, як «стан, за якого кожен, хто може використовувати фінансові послуги, має доступ до повного набору якісних фінансових послуг, наданих за доступними цінами, зручним способом, з повагою та гідністю» [4].

На думку європейських вчених, фінансова інклюзія розглядається як процес, спрямований на забезпечення доступу всіх верств населення до основних фінансових послуг та інструментів. Так, дослідник Клаус Шваб підкреслює, що фінансова інклюзія є ключовим чинником економічного розвитку та соціальної інтеграції, особливо в контексті цифрової трансформації фінансових ринків [5].

Мартін Карліцек вважає, що фінансова інклюзія дозволяє зменшити економічну нерівність та створити нові можливості для розвитку малого та середнього бізнесу через доступ до фінансування [6].

Дослідження Анни Міка вказують, що розвиток фінансової інклюзії є важливим аспектом економічної політики ЄС, оскільки він сприяє підвищенню рівня фінансової грамотності та інтеграції соціально вразливих груп до формальної економіки [7].

Таким чином, європейські дослідники погоджуються, що фінансова інклюзія сприяє як економічному зростанню, так і соціальній стабільності, виступаючи важливим елементом стратегії розвитку фінансових ринків та забезпечення економічної безпеки.

Дослідженням поняття «фінансова інклюзія» займалися і відчизняні науковці. Так на думку, О. Акімової фінансова інклюзивність являється «характеристикою включення населення в офіційний фінансовий обіг, у тому числі в частині доступу до послуг офіційно зареєстрованих фінансових установ» [8]. В працях С. Науменкової, поняття «фінансова інклюзивність»

пов'язане з такими поняттями, як «фінансове охоплення» і «фінансове виключення»[9].

В дослідженнях А. Мазаракі та С. Волосович «фінансова інклюзивність передбачає максимальне врахування інтересів найбільш вразливих категорій населення у контексті забезпечення їх доступу до якісних та безпечних фінансових послуг» [10, с. 17].

Н. Захарченко розглядає фінансову інклюзію, як «процес залучення та надання рівного доступу до фінансових продуктів і послуг основним суб'єктам фінансового ринку в результаті їх взаємодії» [11].

О. Захаркін, В. Борнос та Л. Захаркіна зазначають, що «фінансова інклюзія, поєднана з довірою до фінансово-кредитної системи, стимулює спрямування заощаджень в інвестиційну сферу, зменшує рівень тінізації економіки та підвищує фінансову стійкість суб'єктів господарювання, що в результаті забезпечує фінансову безпеку країни» [12].

Отже, можна узагальнити, що фінансова інклюзія являється процесом забезпечення рівного доступу всіх верств населення, особливо вразливих груп, до якісних і безпечних фінансових послуг через офіційно зареєстровані установи, що сприяє економічному зростанню, зниженню тінізації економіки, підвищенню фінансової стійкості та безпеки країни.

Фінансова доступність є ключовою на шляху до сталого зростання та розвитку, і як така необхідна для «побудови кращих» у світі після пандемії. Це важливий елемент у забезпеченні чесних, безпечних і стабільних фінансових ринків у юрисдикції, а отже, є незамінним фактором фінансової стабільності. Недостатньо ефективного залучення може призвести і призвело до нестабільності фінансового сектора. Зв'язок між фінансовою доступністю та фінансовою стабільністю є однією з причин інтересу лідерів G20 до цього питання і слугувало основою при прийнятті «Принципів інноваційної фінансової доступності» [1].

Принципи були вперше опубліковані в офіційному звіті підгрупи для G20 і схвалені на саміті в Торонто в травні 2010 року, і лежать в основі Плану

дій фінансової інклюзії, затвердженого на Корейському саміті в листопаді 2010 року. Річний процес FIEG призвів до створення Глобального партнерства для фінансової доступності (GPFI) лідерів G20 на саміті в Сеулі в листопаді 2010 р. виконувати свої різноманітні зобов'язання щодо фінансової доступності за участю широких зацікавлених сторін.

На законодавчому та регуляторному рівнях також відбулися значні зміни, спрямовані на створення сприятливих умов для розвитку інновацій із забезпеченням захисту споживачів та стабільності фінансової системи. Досвід країн, які впровадили подібні моделі, зараз слугує джерелом знань для розробки стратегій підвищення фінансової інклюзії.

Принципи G20 щодо інноваційної фінансової інклюзії узагальнюють цей досвід, формуючи набір практичних рекомендацій для політиків усього світу (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Принципи G20 щодо інноваційної фінансової інклюзії

Джерело: складено автором

1. Лідерство. Забезпечення урядового лідерства та широкої прихильності до фінансової інклюзії є ключовим фактором у боротьбі з бідністю. Світовий досвід доводить, що лідерство на найвищому рівні

необхідне для підвищення рівня фінансової інклюзії та її ефективного впливу на скорочення бідності. Найкращі результати досягаються, коли фінансова інклюзія розглядається як складова загальної стратегії розвитку фінансового сектору. Урядове лідерство включає вирішення питань політики та регулювання, співпрацю з усіма зацікавленими сторонами, підтримку фінансової освіти, розвиток платіжної інфраструктури та збір даних для прийняття обґрунтованих рішень.

2. Різноманітність. Різноманітність продуктів, провайдерів та методів надання послуг сприяє більш широкому охопленню фінансових послуг. Ефективна політика має стимулювати конкуренцію, забезпечувати ринкові стимули для розвитку доступних і сталих фінансових продуктів (ощадження, кредити, платежі, страхування) та залучати різноманітних постачальників послуг. Це дозволяє значно розширити доступ до фінансових послуг, особливо для незабезпечених верств населення.

3. Інновації. Технологічні та інституційні інновації відіграють вирішальну роль у розширенні доступу до фінансових послуг. Використання мобільних технологій, банківських агентів та інших інновацій дозволяє зменшити витрати на надання послуг і охопити ширші верстви населення. Проте, для забезпечення інноваційного розвитку необхідно усувати бар'єри в існуючій фінансовій інфраструктурі та створювати сприятливі регуляторні умови.

4. Захист. Комплексний підхід до захисту прав споживачів є важливою частиною фінансової інклюзії. Необхідно забезпечити прозорість у ціноутворенні та наданні послуг, створити механізми вирішення спорів і гарантувати дотримання стандартів захисту даних. Забезпечення довіри до фінансових інновацій передбачає співпрацю урядів, регуляторів і постачальників послуг.

5. Розширення можливостей. Фінансова грамотність і здатність управляти фінансами є ключовими для того, щоб споживачі могли ефективно користуватися новими послугами. Це включає здатність розуміти фінансові

продукти, приймати обґрунтовані рішення та вирішувати спори через визнані механізми. Для підвищення рівня фінансової грамотності необхідно впроваджувати прості та практичні освітні програми, орієнтовані на зміни у поведінці споживачів.

6. Співпраця. Ефективна координація між державними установами, приватним сектором та іншими зацікавленими сторонами є необхідною умовою для впровадження фінансової інклюзії. Координація політики має враховувати інтереси всіх учасників та уникати суперечностей у регуляторних підходах.

7. Знання. Прийняття рішень на основі даних є основою ефективної політики фінансової інклюзії. Впровадження підходу «тестуй і вивчай» дозволяє оцінювати нові послуги та бізнес-моделі в контрольованих умовах, забезпечуючи баланс між безпекою та розвитком.

8. Пропорційність. Регуляторні вимоги мають бути пропорційними ризикам, пов'язаним з інноваційними фінансовими продуктами. Важливо усувати регуляторні прогалини, які можуть перешкоджати розвитку нових послуг, і водночас забезпечувати захист фінансової системи.

9. Регуляторна структура. Ефективна регуляторна структура має враховувати міжнародні стандарти, національні особливості та створювати конкурентне середовище. Важливим є впровадження гнучкого підходу до управління ризиками, що дозволяє інноваційним послугам розвиватися, зберігаючи цілісність фінансової системи [13].

У 2021 році IAIS створила Форум фінансової інклюзії (FIF), який спільно координується IAIS та A2ii. FIF доповнює різноманітні ініціативи IAIS, щоб підтримати зусилля своїх членів щодо нарощування потенціалу, обміну передовою практикою нагляду та полегшення розуміння проблем нагляду. Теми, які розглядаються, включають мікростраховання та нагляд на підтримку інклюзивних ринків страхування, інновації та цифровізацію, захист споживачів, а також готовність до пандемій і стихійних лих і сталість. У 2021

році основна увага FIF була зосереджена на впливі Covid-19 на інклюзивне страхування, цифровізацію та захист споживачів.

Для досягнення своїх цілей FIF окреслила чотири основні напрями діяльності:

- Обмін інформації: формування платформи для навчання та обміну інформацією, модераторами яких є лідери тем, які ведуть дискусію;
- нові тенденції та ризики: обговорення інклюзивних тенденцій страхування, щоб отримати знання для членів FIF;
- підвищення обізнаності щодо теми інклюзивного страхування в рамках IAIS
- адвокація необхідності та актуальності інклюзивного страхування та ролі нагляду на рівні політиків.

ICP IAIS є універсально застосовними, включно з прагненням покращити доступ до інклюзивних страхових ринків. Однак застосування ICP на практиці є важливим для досягнення запланованого результату. Таким чином, перспективи юрисдикцій ринків, що розвиваються та країн, що розвиваються (EMDE), є важливими для надання під час розробки практики нагляду, зокрема, оскільки фінансова доступність є наскрізною темою для всіх стратегічних тем IAIS, таких як клімат, кібернетика, культура та поведінка.

IAIS у своїй Дорожній карті на 2022-2023 роки підтвердила фінансову доступність як стратегічну тему. Його важливість значно зросла з пандемією: з одного боку, прискорена тенденція цифровізації, також у страхуванні, відкрила широкий спектр можливостей для продуктів, послуг і ринків фінансової доступності. З іншого боку, пандемія та інші техногенні катастрофи загострили потребу найбільш уразливих і незахищених верств населення отримати доступ до страхування.

Процес фінансової інклюзії у страхуванні реалізовано загалом через три види продуктів: «групове страхування», «інклюзивне страхування» та «мікрострахування».

В Україні розширення фінансової інклюзії є одним із основних напрямів Стратегії розвитку фінансового сектору України до 2025 року (далі – Стратегія) та його подальшого реформування відповідно до провідних міжнародних практик, а також імплементації заходів, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Із цією метою буде впроваджено стандарти ринкової поведінки фінустанов і розкриття інформації про фінансові продукти, активовані цільові програми для підвищення фінансової грамотності населення, а також буде посилено захист прав споживачів, створено стимули розвитку платіжної інфраструктури для безготівкових операцій, розширено й удосконалено систему гарантування вкладів тощо. Інновації у фінансовому секторі включатимуть широкий спектр дій, серед яких: розбудова системи віддаленої ідентифікації BankID, створення платформи для краудфінансingu та венчурного капіталу, а також регуляторних “пісочниць” на кшталт sandbox, запровадження нових технологій для платежів і переказів, розширення доступу учасників фінансових ринків до публічних реєстрів, розвиток big data, blockchain-, хмарних технологій та ін.

Фінансова інклюзія має три складові:

- 1) доступність фінансових послуг – бажання та можливість користуватися такими послугами;
- 2) розуміння – здатність споживача свідомо, з повним уявленням про переваги і ризики, обрати фінансову послугу, керуючись основами фінансової грамотності;
- 3) довіра споживача до посередників фінансового ринку, які надають послуги, що повинна гарантуватися й забезпечуватися третьою стороною (з боку контролюючих органів). Отже, основними передумовами фінансової інклюзії є рівень фінансової грамотності населення, довіра населення до держави та інституцій фінансового ринку, доступ до фінансових технологій та регуляторне середовище.

1.2. Чинники формування фінансової інклюзії на страховому ринку

Чинники формування фінансової інклюзії на страховому ринку є комплексними і охоплюють різні аспекти, що впливають на доступність, якість та ефективність страхових послуг.

До основних чинників належать фінансова грамотність, цифрова доступність, економічний рівень населення, довіра до страховиків, регулювання ринку.

Одним із ключових аспектів, що впливають на формування фінансової інклюзії, є рівень фінансової грамотності населення. Фінансова грамотність сприяє підвищенню розуміння населенням ролі страхування в управлінні ризиками та забезпеченні фінансової стабільності. Освічені споживачі здатні краще оцінювати переваги страхових продуктів, зокрема можливість захисту від непередбачених фінансових втрат, і, як наслідок, активніше використовувати страхові послуги [1].

Рівень фінансової грамотності також впливає на здатність споживачів приймати обґрунтовані фінансові рішення. Зокрема, це включає вибір страхових продуктів, які відповідають їхнім потребам, розуміння умов страхових договорів, оцінку страхових ризиків і планування майбутніх фінансових витрат. Низький рівень фінансової грамотності може призводити до упереджень або недовіри до страхових компаній, що стримує попит на страхові послуги та знижує рівень фінансової інклюзії.

Ще одним важливим аспектом є комунікація між страховими компаніями та споживачами. Підвищення рівня фінансової грамотності можливе завдяки ефективним інформаційним кампаніям, навчальним програмам і спрощенню страхових продуктів, щоб зробити їх зрозумілими для широкого кола споживачів. Водночас страхові компанії повинні адаптувати свої послуги для задоволення потреб населення, яке не має достатніх знань у сфері страхування.

Економічне середовище також відіграє важливу роль у забезпеченні фінансової інклюзії. Доступність страхових послуг залежить від купівельної спроможності населення, стабільності доходів і рівня економічної нерівності. У цьому контексті фінансова грамотність є важливим інструментом, який сприяє не лише раціональному використанню страхових продуктів, але й розширенню можливостей для населення з низькими доходами. Освітні ініціативи та програми з підвищення фінансової грамотності здатні сприяти більш усвідомленому використанню страхових продуктів навіть серед вразливих верств населення.

Загалом фінансова грамотність є важливим чинником у створенні умов для активної участі населення в страхових відносинах. Вона забезпечує можливість для споживачів зрозуміти переваги страхування, оптимізувати свої витрати та формувати довіру до страхового ринку. Таким чином, розвиток фінансової грамотності є необхідною умовою для досягнення високого рівня фінансової інклюзії та сталого розвитку страхового сектору.

Цифрова доступність є ключовим чинником формування фінансової інклюзії на страховому ринку, оскільки вона суттєво розширює можливості для залучення населення до використання страхових послуг. У сучасних умовах цифрові технології не лише сприяють підвищенню ефективності функціонування страхових компаній, а й створюють нові канали комунікації зі споживачами, що робить страхові продукти доступними для ширшого кола осіб.

Одним із головних аспектів цифрової доступності є розвиток онлайн-платформ і мобільних застосунків, які забезпечують можливість укладання страхових договорів, оплати страхових внесків, а також отримання інформації та консультацій у режимі реального часу. Це особливо важливо для людей, які проживають у віддалених регіонах, де відсутня фізична присутність страхових компаній. Завдяки цифровим інструментам страхові послуги стають більш зручними та доступними для тих, хто раніше не мав до них доступу через географічні чи інші обмеження.

Цифрова доступність також зменшує бар'єри, пов'язані з високими витратами часу та ресурсів на отримання страхових послуг. Наприклад, електронні платформи дозволяють споживачам швидко порівнювати різні страхові продукти, аналізувати їхні умови та обирати найбільш підходящий варіант без необхідності особистого відвідування офісів страхових компаній. Це сприяє більшій обізнаності споживачів і стимулює їх до участі у страхових відносинах.

Крім того, використання цифрових технологій у страхуванні підвищує прозорість цього ринку. Інформація про страхові продукти, тарифи, умови договорів і процедури врегулювання страхових випадків стає доступною у відкритому форматі, що сприяє формуванню довіри до страхових компаній. Завдяки цьому знижується рівень інформаційної асиметрії між страховиками та споживачами, що є важливою передумовою для розширення фінансової інклюзії.

Однак реалізація потенціалу цифрової доступності значною мірою залежить від рівня цифрової грамотності населення. Навіть за наявності технологічної інфраструктури та доступу до інтернету, недостатні навички використання цифрових платформ можуть обмежувати можливості для повноцінного використання страхових послуг. Тому важливим є розвиток освітніх програм, спрямованих на підвищення цифрової грамотності, а також спрощення інтерфейсів цифрових продуктів страхових компаній для забезпечення їх зручності для різних груп населення.

Ще одним важливим аспектом цифрової доступності є забезпечення безпеки даних та конфіденційності. Страхові компанії повинні гарантувати захист персональної інформації своїх клієнтів, оскільки довіра до цифрових платформ залежить від їхньої здатності забезпечувати надійність операцій та збереження даних. Відсутність належного рівня кібербезпеки може стримувати поширення цифрових інструментів і негативно впливати на рівень фінансової інклюзії.

Таким чином, цифрова доступність є одним із визначальних чинників формування фінансової інклюзії на страховому ринку. Вона забезпечує ширший доступ до страхових послуг, підвищує їх зручність і прозорість, а також сприяє залученню нових груп споживачів. Для максимізації її впливу необхідно поєднувати технологічний розвиток із підвищенням цифрової грамотності населення та забезпеченням безпеки цифрових операцій, що дозволить досягти більшого охоплення страхових послуг і сталого розвитку ринку.

Економічний рівень населення є ключовим чинником формування фінансової інклюзії на страховому ринку, оскільки він визначає здатність і готовність споживачів брати участь у страхових відносинах. Рівень доходів домогосподарств безпосередньо впливає на їхню купівельну спроможність, а отже, і на можливість придбання страхових продуктів. У суспільствах з низьким рівнем доходів доступ до страхових послуг є обмеженим, що знижує загальний рівень фінансової інклюзії.

Населення з вищим економічним рівнем має більше можливостей для сплати страхових внесків, а також для усвідомлення важливості страхування як засобу захисту від фінансових ризиків. Такі домогосподарства частіше розглядають страхові послуги як необхідну складову свого фінансового планування, що стимулює попит на різні види страхових продуктів, включаючи медичне страхування, страхування майна, життя та відповідальності. Натомість у регіонах із низьким рівнем доходів пріоритетом для населення є базові потреби, що відсуває страхування на другий план.

Високий рівень економічного добробуту також сприяє розвитку культури страхування, що є важливим компонентом фінансової інклюзії. Заможніші споживачі частіше усвідомлюють цінність страхування як інструменту управління ризиками та збереження майна, тоді як у менш забезпечених верствах населення може переважати недовіра до страхових компаній або недооцінка значення страхових послуг.

Економічний рівень населення впливає не лише на доступність страхових послуг, а й на їх якість. Вищий рівень доходів створює попит на більш складні та індивідуалізовані страхові продукти, що стимулює страхові компанії до впровадження інновацій та підвищення стандартів обслуговування. У свою чергу, це сприяє підвищенню конкурентоспроможності страхового ринку та покращенню загальної фінансової інклюзії.

Однак низький економічний рівень населення може стати серйозним бар'єром для розвитку фінансової інклюзії на страховому ринку. У таких умовах держава та страхові компанії мають розробляти механізми субсидування або адаптовані страхові продукти, які відповідатимуть можливостям малозабезпечених верств населення. Наприклад, мікростраховування може стати ефективним інструментом для розширення доступу до страхових послуг у регіонах із низьким рівнем доходів.

Крім того, економічний рівень населення впливає на рівень фінансової грамотності, що є важливим для прийняття обґрунтованих рішень щодо використання страхових послуг. У групах із вищими доходами частіше спостерігається вища фінансова грамотність, що сприяє більш активному використанню страхових продуктів. Водночас низький економічний рівень часто супроводжується недостатньою обізнаністю про переваги страхування, що ще більше обмежує доступ до страхових послуг.

Таким чином, економічний рівень населення є важливим фактором, який визначає масштаби фінансової інклюзії на страховому ринку. Для розширення доступу до страхових послуг необхідно враховувати економічні можливості різних верств населення, а також створювати умови для підвищення їх фінансової грамотності та адаптації страхових продуктів до потреб і можливостей малозабезпечених груп. Це сприятиме не лише розвитку страхового ринку, але й підвищенню рівня соціальної захищеності та економічної стабільності в суспільстві.

Довіра до страховиків є критично важливим чинником формування фінансової інклюзії на страховому ринку, оскільки вона безпосередньо впливає на готовність населення користуватися страховими послугами. У фінансовій сфері довіра виконує функцію соціального капіталу, який знижує невизначеність та ризики, пов'язані з фінансовими транзакціями, включаючи укладення страхових договорів. Відсутність довіри до страховиків може стати бар'єром для взаємодії між страховими компаніями та споживачами, навіть якщо інші чинники, такі як економічний рівень чи доступність послуг, є сприятливими.

Довіра формується на основі низки аспектів, таких як репутація страхової компанії, прозорість умов договору, швидкість та чесність у врегулюванні страхових випадків, а також досвід попередньої співпраці. Якщо страхові компанії демонструють стабільність, виконують свої зобов'язання вчасно та надають зрозумілі й справедливі умови договорів, рівень довіри серед населення зростає. Це, своєю чергою, стимулює більшу кількість людей до участі в страхуванні, розширюючи фінансову інклюзію.

Водночас недобросовісна поведінка окремих страховиків, включаючи затримки у виплатах, приховані умови договорів або відмови у врегулюванні страхових випадків, значно підривають довіру до всього ринку. Негативний досвід одного споживача часто поширюється через соціальні мережі чи особисте спілкування, що може створювати негативний інформаційний фон навколо страхового сектору. У таких умовах навіть компанії, які працюють чесно, можуть стикатися з труднощами в залученні клієнтів.

Довіра до страховиків також залежить від рівня регулювання та контролю за страховим ринком з боку держави. Ефективна нормативно-правова база, яка забезпечує захист прав споживачів, сприяє зростанню довіри до страхових послуг. Створення механізмів контролю, таких як система гарантування страхових виплат, може забезпечити впевненість споживачів у надійності страховиків навіть у випадку фінансових труднощів у окремих компаній.

Іншим важливим аспектом є прозорість діяльності страховиків. Страхові компанії, які публікують фінансову звітність, демонструють свої досягнення та пояснюють механізми роботи своїх продуктів, отримують більшу довіру з боку клієнтів. Це особливо важливо в умовах зростання цифрової взаємодії, коли клієнти мають можливість швидко отримувати інформацію про репутацію страховика та відгуки інших споживачів.

Крім того, довіра формується через ефективну комунікацію страховиків із клієнтами. Надання якісних консультацій, індивідуальний підхід та постійна підтримка клієнтів сприяють зміцненню довіри та формують лояльність споживачів. Високий рівень обслуговування, який супроводжується чітким і прозорим інформуванням про всі умови страхових продуктів, значно знижує ризик виникнення конфліктних ситуацій, пов'язаних із непорозумінням між клієнтами та страховиками.

Таким чином, довіра до страховиків є основою для формування стійкої та всеохоплюючої фінансової інклюзії на страховому ринку. Забезпечення прозорості, дотримання прав клієнтів, ефективна комунікація та державне регулювання є ключовими інструментами для підвищення рівня довіри, що сприятиме розвитку страхового ринку та залученню ширших верств населення до фінансових послуг.

Регулювання страхового ринку є важливим чинником формування фінансової інклюзії, оскільки забезпечує прозорість, стабільність і довіру до страхових послуг. У сучасних умовах цей аспект виконує ключову роль у створенні сприятливого середовища для розвитку страхового сектору, захисту інтересів споживачів та стимулювання доступності страхових продуктів для різних категорій населення.

Ефективне регулювання страхового ринку сприяє мінімізації ризиків для споживачів і страховиків. Це досягається через запровадження чіткої нормативно-правової бази, яка регулює діяльність страхових компаній, стандартизацію умов договорів страхування, встановлення вимог до капіталізації страховиків та забезпечення їх фінансової стійкості. Такі заходи

дозволяють уникнути випадків фінансової нестабільності або банкрутства компаній, що, своєю чергою, підвищує довіру до страхового сектору з боку населення.

Серед основних механізмів регулювання особливо важливу роль відіграють наглядові органи, які забезпечують моніторинг діяльності страховиків, контролюють їх відповідність законодавчим вимогам і захищають права споживачів. Завдяки цьому клієнти отримують гарантії дотримання їхніх інтересів, що є важливим фактором для збільшення охоплення страхуванням. Крім того, нагляд сприяє забезпеченню чесної конкуренції на ринку, що стимулює розвиток якісних і доступних страхових продуктів.

Регуляторні заходи також включають формування механізмів захисту споживачів у випадках невиконання страховиками своїх зобов'язань. Наприклад, створення гарантійних фондів або страхових пулів дає змогу забезпечити виконання страхових виплат навіть у разі фінансових проблем у конкретної компанії. Це знижує ризики для клієнтів і робить страхові послуги більш надійними та привабливими.

Окремим напрямом регулювання є стимулювання фінансової грамотності населення. Регулятори можуть впроваджувати програми інформування та навчання, які пояснюють важливість страхування, умови продуктів і права споживачів. Підвищення рівня обізнаності сприяє активнішому залученню населення до страхових послуг, що позитивно впливає на загальний рівень фінансової інклюзії.

Цифровізація страхового ринку також вимагає вдосконалення регуляторних підходів. Регулювання має враховувати нові технології, такі як електронні договори, онлайн-платформи та автоматизація процесів. Це дозволяє забезпечити доступність страхових послуг для населення, зокрема в віддалених регіонах, та гарантує безпеку персональних даних і фінансових транзакцій.

Крім того, регуляторна політика повинна бути гнучкою, адаптуючись до змін економічних умов, соціальних викликів і потреб ринку. У цьому контексті важливе значення мають міжнародні стандарти та найкращі практики регулювання, які можна інтегрувати у національну правову базу для забезпечення конкурентоспроможності страхового ринку та розширення доступу до страхових послуг.

Таким чином, регулювання страхового ринку є багатограним процесом, який впливає на всі аспекти фінансової інклюзії. Воно забезпечує стабільність, прозорість і довіру до страхових послуг, сприяє захисту інтересів споживачів і стимулює розвиток ринку в цілому. Ефективна регуляторна політика є основою для створення умов, за яких страхові послуги стають доступними для якомога більшої кількості населення, що, у свою чергу, сприяє економічному розвитку та соціальній стабільності.

Партнерство між державою та приватним сектором є важливим чинником формування фінансової інклюзії на страховому ринку, оскільки поєднує зусилля обох сторін для досягнення спільної мети – забезпечення доступності страхових послуг для населення, підвищення довіри до ринку та стимулювання його розвитку. Така співпраця дозволяє більш ефективно вирішувати питання, пов'язані з фінансовими ризиками, нерівномірністю доступу до страхових продуктів і розвитком інноваційних рішень у страхуванні.

Держава відіграє важливу роль у створенні сприятливих умов для партнерства, забезпечуючи нормативно-правове регулювання, яке стимулює залучення приватних компаній до спільних проєктів. Це може включати податкові стимули, субсидії або гранти, що надаються приватним страховим компаніям для впровадження інноваційних страхових програм чи розширення їх доступності для соціально вразливих верств населення. З іншого боку, приватний сектор забезпечує необхідні ресурси, експертизу та технології, які дозволяють підвищити ефективність реалізації страхових продуктів і програм.

Одним із ключових напрямів партнерства є розробка державних програм страхування, які реалізуються за участі приватних компаній. Наприклад, у сільському господарстві державні субсидії на страхування аграрних ризиків дозволяють знизити фінансове навантаження на фермерів і забезпечити їхню захищеність від природних катастроф чи інших форс-мажорних обставин. Приватні страхові компанії, своєю чергою, надають страхові послуги в рамках таких програм, забезпечуючи їх оперативність та професіоналізм.

Партнерство також сприяє підвищенню фінансової грамотності населення через спільні інформаційні кампанії та освітні програми. Державні установи та приватні компанії можуть разом працювати над підвищенням рівня обізнаності громадян щодо необхідності страхування, його переваг та умов. Це сприяє не лише зростанню попиту на страхові послуги, але й зміцненню довіри до страховиків.

Інновації у страховому секторі також є результатом ефективного партнерства. Держава може підтримувати розвиток цифрових платформ, які спрощують доступ до страхових продуктів, або стимулювати дослідження та розробки у сфері страхування. Приватний сектор, у свою чергу, забезпечує впровадження таких інновацій у свою діяльність, що сприяє підвищенню якості та доступності страхових послуг.

Крім того, партнерство дозволяє ефективніше вирішувати соціально значущі завдання. Наприклад, у сфері обов'язкового медичного страхування держава може забезпечувати фінансування базового пакету послуг, тоді як приватні компанії надають можливість розширення цього пакету через додаткові страхові програми. Така співпраця сприяє збільшенню охоплення населення медичними страховими послугами та підвищенню їх якості.

Загалом, партнерство держави та приватного сектора є важливим механізмом для підвищення фінансової інклюзії на страховому ринку. Воно забезпечує синергію зусиль, дозволяючи реалізувати масштабні проекти, які окремо не були б досяжними для державних чи приватних структур. Така співпраця сприяє формуванню конкурентоспроможного страхового ринку,

який відповідає потребам сучасного суспільства та забезпечує доступ до страхових послуг для якомога ширшого кола населення.

Дослідження, проведене Л.А. Чвертко та співавторами, підкреслює важливість цих чинників у контексті України та надає рекомендації щодо підвищення фінансової інклюзії на страховому ринку [14], [15].

Зокрема, автори зазначають, що підвищення рівня фінансової грамотності та довіри до страхових компаній є ключовими аспектами для розширення доступу до страхових послуг.

Крім того, впровадження сучасних цифрових технологій та удосконалення нормативно-правової бази сприятимуть розвитку фінансової інклюзії в Україні.

Таким чином, комплексний підхід, що враховує зазначені чинники, є необхідним для забезпечення фінансової інклюзії на страховому ринку та сприяння економічному розвитку країни.

1.3. Роль цифрових технологій у доступності страхового послуг для населення

Цифрові технології докорінно змінюють ринок страхових послуг, забезпечуючи зручність, швидкість і доступність для широкого кола споживачів. Вони дозволяють автоматизувати ключові процеси, включаючи укладання договорів, управління полісами та врегулювання страхових випадків. Це сприяє зменшенню адміністративних витрат і зниженню вартості страхових продуктів.

Мобільні технології відкривають можливості для доступу до страхових послуг у будь-який час і з будь-якого місця, особливо для тих, хто живе у віддалених регіонах. Використання big data дає змогу персоналізувати пропозиції, оптимізувати оцінку ризиків і розробляти більш привабливі умови для клієнтів.

Блокчейн-технології підвищують прозорість і безпеку операцій, забезпечуючи захист персональних даних і довіру до страховиків. Онлайн-освіта та інформування через цифрові канали сприяють підвищенню фінансової грамотності населення, що робить страхування більш зрозумілим і привабливим.

Цифровізація дозволяє страхуванню охоплювати більше споживачів, включаючи населення з низькими доходами або відсутністю традиційного доступу до страхових послуг. Інноваційні рішення, такі як короткострокові поліси чи моделі оплати за фактом використання, відкривають нові можливості для задоволення специфічних потреб клієнтів.

Отже, цифрові технології виступають важливим інструментом для розвитку страхового ринку, сприяючи фінансовій інклюзії, підвищенню ефективності роботи страхових компаній і загальному економічному зростанню.

«Важливу роль у підвищенні рівня фінансової інклюзивності на основі цифрових технологій відіграють Fintech-компанії, що мають низку переваг:

1) Fintech-провайдери можуть забезпечити оперативні фінансові послуги безперервним процесом, що полегшує людям із низьким рівнем доходу щоденне управління своїми фінансовими зобов'язаннями;

2) Fintech-компанії стикаються із меншим регулюванням, ніж банки, що дає їм змогу зосередити увагу на вдосконаленні своїх фінансових технологій та ефективності посередництва (зокрема, на основі зниження вартості послуг, де це можливо, для кращого обслуговування клієнтів);

3) Fintech-компанії можуть співпрацювати з традиційними кредитними установами, які можуть допомогти їм зменшити операційні витрати і поліпшити якість їхньої посередницької діяльності. Співпраця з традиційними кредитно-фінансовими установами може допомогти постачальникам Fintech стати стабільними з часом, а фінансові технології постачальників Fintech можуть принести користь традиційним кредитним установам, з якими вони співпрацюють, зокрема, у процесі вдосконалення свого онлайн-кредитування;

4) деякі провайдери Fintech мають кращі можливості надавати швидкі кредити або кредити в невеликих кількостях особам із низькими доходами в порівнянні з банками та іншими кредитними установами. Будь-який запит на подібне фінансування у традиційному банку або кредитній установі повинен пройти процес оцінки кредитного ризику, який може бути надто тривалим для осіб, які потребують миттєві кредити. Це робить деяких провайдерів Fintech більш вигідними для надання термінових грошових коштів у невеликих кількостях з вищими процентними ставками для осіб із середніми і низькими доходами;

5) існує потенціал для забезпечення зручності технології надання фінансових послуг для провайдерів Fintech, які працюють через Інтернет-платформи. Вони можуть електронними засобами забезпечити більшу зручність для користувачів, надаючи доступ до таких послуг і надаючи їм доступ завжди в будь-якому місці, де користувач або споживач можуть отримати доступ до Інтернету. Це дозволяє провайдерам Fintech допомогти клієнтам уникати потреби відвідувати банківський зал для здійснення фінансових операцій» [16].

За даними Національного банку, близько 63% українців мають фінансовий рахунок. Дві третини населення постійно користується Інтернетом. Станом на січень 2020 року кількість активних банківських карток перевищує кількість населення — 42,2 млн штук. Вісім із десяти операцій із картками — безготівкові. При цьому постійно зростає кількість компаній, які приймають оплату картою, за останній рік вона зросла на 15%. Можна зробити висновок, що інфраструктура для безготівкової економіки в Україні є і вона постійно розвивається, а отже, фінансова інклюзія зростатиме.

Мікростраховання, за визначенням, охоплює продукти, призначені для людей, сімей і підприємств, які належать до верств населення з низькими доходами. Таким чином, ці типи продуктів повинні підтримуватися сучасними технологічними базами з метою досягнення значного скорочення управлінських і транзакційних витрат і, як наслідок, зробити їх життєздатними

для населення, для якого вони призначені. В іншому випадку більшу частину премії потрібно було б розподілити на покриття адміністративних витрат, витрат на дистрибуцію та пруденційну маржу, що призведе лише до дуже невеликого відсотка премії на виплату претензій. Це означало б, що страхування не виконувало б свою функцію об'єднання ризиків та/або створення заощаджень, і, отже, не створювало б цінності для страхувальників.

У цьому відношенні технологічні платформи, які були розроблені для виробництва та розповсюдження стандартизованих продуктів для масового ринку, можуть підтримувати життєздатність мікрострахування. Мета полягає в тому, щоб максимально використати переваги цих технологічних платформ, щоб включити продукти в пропозицію з більш відповідним покриттям для населення з низьким рівнем доходу, шукаючи ефекту масштабу, який дозволить видавати ці поліси за розумною ціною. . Значний розвиток цих веб-платформ або мобільних додатків для фінансових послуг може значно полегшити розповсюдження мікрострахування.

Крім того, разом із платформами великих страхових і технологічних компаній з'являються інші цифрові платформи, розроблені стартапами (незалежні або за підтримки великих технологічних і/або страхових компаній), що спеціалізуються на цих типах групових і інклюзивних продуктів. По суті, стратегічні альянси з телекомунікаційними компаніями (операторами мобільних мереж або операторами мобільних мереж) зазвичай використовуються для розповсюдження мікрострахування на ринках, що розвиваються. Також з'явилися деякі «рівноправні» (P2P) платформи мікрострахування. Вони не пов'язані з будь-якою вже існуючою страховою компанією та орієнтовані на групи з подібними страховими вимогами, створюючи групові фонди в порядку для обслуговування цих страхувальників. Розгляд цих типів асоціацій як страхових компаній залежить від нормативної бази, що діє на кожному ринку.

З цієї технологічної точки зору є кілька елементів, які можуть вплинути на майбутній розвиток мікрострахування. Серед них такі:

- електронні гроші (особливо для населення без банківських послуг).
- інформація, отримана через штучні супутники та соціальні мережі.
- датчики (телеметрія), Інтернет речей (IoT)
- відеодзвінки (особливо для медичного страхування).
- хмарні послуги (зберігання даних і обчислення).
- аналіз макроданих, штучний інтелект і машинне навчання (чат-боти, керування кол-центром, ціноутворення тощо).
- цифрові платформи (в Інтернеті або через мобільні додатки).
- блокчейн (ще на ранній стадії).

Відсутність інформації про власників страхових полісів було визначено як одну з основних проблем, коли справа доходить до видачі полісів мікрострахування. Таким чином, ці технологічні елементи можуть бути надзвичайно корисними при сегментації клієнтів за даними, які вони надають, оскільки вони запобігають відсутності таких даних від стягнення додаткових зборів, що може значно підвищити ціну продуктів. Крім того, вони полегшують цифрову ідентифікацію страхувальників; прийом, управління та виплата претензій (включаючи автоматичну компенсацію на основі індексів); аналіз дзвінків кол-центру, чат-ботів, інформації з соціальних мереж; виявлення шахрайства; а також запобігання та зменшення ризиків тощо

Електронні гроші особливо важливі для розвитку мікрострахування. Укладання контрактів на ці види продуктів через передплачені стільникові телефони є значним явищем, оскільки це збільшує проникнення мікрострахування в таких регіонах, як Африка, Латинська Америка та країни Азії, що розвиваються. Крім того, цифрові платформи, які використовуються для доставки та електронних продажів, також можуть сприяти розвитку цього типу продукту.

Існує багато інновацій та фінансового залучення до страхових ініціатив через так звані InsurTech. «Ключовий вектор розвитку InsurTechs –

цифровізація страхування, яка передбачає застосування цифрових рішень для покращення управління страховими ризиками, оптимізації процесів підписання та обслуговування страхових договорів, врегулювання збитків та підтримки клієнтів під час здійснення страхових виплат. Такі компанії зосереджені на впровадженні цифрових інновацій, що дозволяють спростити страхові операції, поліпшити взаємодію з клієнтами та удосконалити управління ризиками. InsurTechs охоплюють широкий спектр компонентів і технологій, що сприяють трансформації страхового бізнесу» [17].



Рис. 1.1. Складові InsurTech.

Джерело: [17]

Заслуговує на увагу інформація, надана з цього приводу Центром фінансового регулювання та інклюзії (CENFRI). Він забезпечує сучасний вигляд через його трекер, різних ініціатив, які діють на ринках Африки, Азії та Латинської Америки, що розвиваються Америка.

У контексті розвитку цифрових інновацій у страховій сфері варто виділити досвід шведської компанії BIMA, яка впровадила мобільну страхову платформу у 16 країнах світу. Ця платформа забезпечує мобільний доступ до страхових полісів, зокрема медичного мікрострахування. Клієнти мають змогу реєструватися через платформу, використовуючи передплачений кредит для оплати страхових премій. Заснована у 2010 році компанія Milvik AB (BIMA Mobile) є мікростраховою організацією зі штаб-квартирою у Стокгольмі. Її діяльність охоплює такі країни, як Бангладеш, Камбоджа, Гана, Шрі-Ланка, Сенегал, Танзанія, Індонезія, Фіджі, Папуа-Нова Гвінея, Гаїті, Парагвай, Гондурас та Пакистан, із загальною кількістю користувачів близько 31 мільйона осіб.

BIMA стала піонером у мобільній моделі страхування, надаючи доступні страхові продукти з максимально простою структурою. Значна частина її бізнесу базується на співпраці з операторами мобільного зв'язку та фінансовими установами у країнах, що розвиваються. Продуктовий портфель включає страхування життя, нещасних випадків, госпіталізації та мобільне медичне страхування. Компанія використовує повністю цифровізовані процеси андеррайтингу, оплати та розгляду претензій, що здійснюються через мобільні пристрої.

Серед інших інноваційних рішень у страховій галузі варто відзначити діяльність Signifii, яка використовує дані мобільного зв'язку, кредитні історії та взаємодії у соціальних мережах для оцінки поведінки споживачів. У Південній Африці компанія Discovery Insure пропонує платформу, що спрощує обробку даних для подання страхових претензій. Водночас у Сенегалі компанія PlaNet Guarantee використовує дані з метеостанцій для автоматизації процесу подання претензій.

Ще одним прикладом є компанія MicroEnsure, заснована у 2002 році. Вона розробила модель, яка надає безкоштовне страхове покриття з подальшою можливістю платного продовження. Ця компанія спеціалізується на страхуванні для масового ринку через мобільні платформи, співпрацюючи з мікрофінансовими організаціями та мобільними операторами. Наприклад, у Кенії MicroEnsure разом із Pan Africa Life Assurance пропонує медичне страхування для клієнтів Airtel на основі витрат на мобільний зв'язок. Програма дозволяє клієнтам отримати страхове покриття для госпіталізації та нещасних випадків через невеликі щомісячні внески.

У Кенії також працює ініціатива Hello Doctor, яка у партнерстві з СВА та Cannon Assurance пропонує пакет медичних послуг для користувачів Safaricom M-Pesa. Ця програма включає цілодобовий доступ до лікарів через текстові повідомлення або дзвінки, можливість отримання рецептів дистанційно та регулярні консультації щодо здоров'я. Оплата за участь у програмі здійснюється через рахунок M-Pesa, що робить страхування доступним для широкого кола населення.

Ці приклади демонструють ефективність інтеграції цифрових технологій у страхову сферу для розширення доступу до страхових продуктів та послуг, особливо у країнах із низьким рівнем доходів.

РОЗДІЛ 2

АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ (НА ПРИКЛАДІ СК «УПСК»)

2.1. Загальна характеристика діяльності страхової компанії

Приватне акціонерне товариство «Українська пожежно-страхова компанія» (ПрАТ «УПСК») є однією з провідних страхових установ України, заснованою у 1992 році. Компанія пропонує широкий спектр страхових послуг, зокрема страхування життя, майна, відповідальності, а також інші види страхування.

Приватне акціонерне товариство «Українська пожежно-страхова компанія» (ПрАТ «УПСК») є однією з провідних страхових компаній України, яка спеціалізується на наданні широкого спектра страхових послуг. Організація діє відповідно до законодавства України та займається виключно страховою діяльністю, а також наданням супровідних послуг у сфері страхування [18].

ПрАТ «УПСК» володіє 60 ліцензіями, що дозволяє їй здійснювати широкий спектр страхових операцій. У портфелі компанії налічується понад 100 страхових продуктів, орієнтованих як на фізичних, так і на юридичних осіб.

Компанія має розгалужену мережу представництв на всій території України, що забезпечує доступність страхових послуг для клієнтів у різних регіонах.

Таким чином, ПрАТ «УПСК» займає провідні позиції на українському страховому ринку завдяки багаторічному досвіду, високому рівню обслуговування та широкому спектру послуг, що відповідають сучасним вимогам та потребам клієнтів.

Розроблення та впровадження страхових продуктів дозволяють компанії UPSK виходити на нові ринки й принципово новий рівень розвитку у сфері обслуговування клієнтів. Страхова компанія регулярно аналізує промислові, аграрні й інноваційні ринки, ринки фінансових послуг, великого та малого бізнесу задля створення страхових продуктів відповідно до потреб кожної галузі.

Мета діяльності компанії полягає в забезпеченні страхового захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, а також у здійсненні фінансової діяльності з метою отримання прибутку [19].

Розробка та впровадження нових страхових продуктів сприяють розширенню присутності UPSK на ринку, дозволяючи компанії виходити на нові сегменти та досягати якісно нового рівня у сфері обслуговування клієнтів. Виключним напрямом діяльності компанії є надання страхових послуг та супутніх послуг на ринку страхування.

Страхова компанія UPSK акредитована у провідних системних банках України, зокрема в таких, як ПАТ «Державний ощадний банк України», АБ «Укргазбанк», ПАТ «ОТП Банк» тощо, що підтверджує її надійність і високий рівень співпраці з фінансовими установами.

Для забезпечення фінансової стійкості та надійного захисту клієнтів, компанія співпрацює з провідними світовими перестраховими організаціями, такими як Gen Re, Hannover Re, Allianz Global Corporate & Specialty (Німеччина), SWISS Re (Швейцарія), SCOR SE (Франція) та іншими.

До переліку послуг, які надає ПрАТ «УПСК», входять:

- усі види страхування, окрім страхування життя;
- надання в оренду та управління нерухомістю;
- допоміжна діяльність у сфері страхування та пенсійного забезпечення;
- діяльність страхових агентів і брокерів;
- оцінювання ризиків та завданих збитків.

Такий комплексний підхід до організації діяльності дозволяє компанії ефективно адаптуватися до вимог ринку, підвищувати конкурентоспроможність та забезпечувати якісний страховий захист клієнтам.

ПрАТ «УПСК» має розгалужену мережу регіональних відділень, що забезпечує доступність послуг по всій території України. Компанія також акредитована в найбільших банках України, таких як АБ «Укргазбанк», ПАТ «Ощадбанк», що підвищує її фінансову репутацію.

Компанія активно використовує сучасні інформаційні технології для забезпечення ефективної взаємодії з клієнтами. Процеси укладання договорів страхування, обробки претензій та здійснення страхових виплат значною мірою автоматизовані, що забезпечує оперативність та прозорість.

Протягом звітного року функціонували наступні органи корпоративного управління: загальні збори акціонерів, Наглядова рада, Правління (рис.2.1).



Рис. 2.1 Наглядова рада ПрАТ «УПСК»

Джерело: складено автором

До органів, які здійснюють внутрішній контроль, належать: Наглядова Рада, Служба внутрішнього аудиту (контролю) [19].

Функціональні обов'язки наглядової ради ПрАТ «УПСК» це діяти в інтересах Товариства добросовісно, розумно та не перевищувати своїх повноважень. Обов'язок діяти добросовісно і розумно означає необхідність проявляти сумлінність, обачливість та належну обережність, які були б у особи на такій посаді за подібних обставин. Виконувати інші обов'язки передбачені Статутом, та іншими положеннями Товариства.

ПрАТ «УПСК» отримало кредитний рейтинг uaAA з прогнозом «у розвитку», що підтверджує її високу платоспроможність та надійність на страховому ринку України.

UPSK багато років поспіль підтверджує рейтинг фінансової стійкості на рівні uaAAifr, що означає відмінну фінансову стійкість порівняно з іншими фінансовими установами.

Рейтинг говорить про те, що страхова компанія надійна, вчасно здійснює виплати та має відмінну репутацію.

Розмір статутного фонду ПрАТ «УПСК» в період 2018-2023 років утримується на одному рівні в розмірі 100 млн. грн. (рис. 2.2. та рис. 2.3) [20].

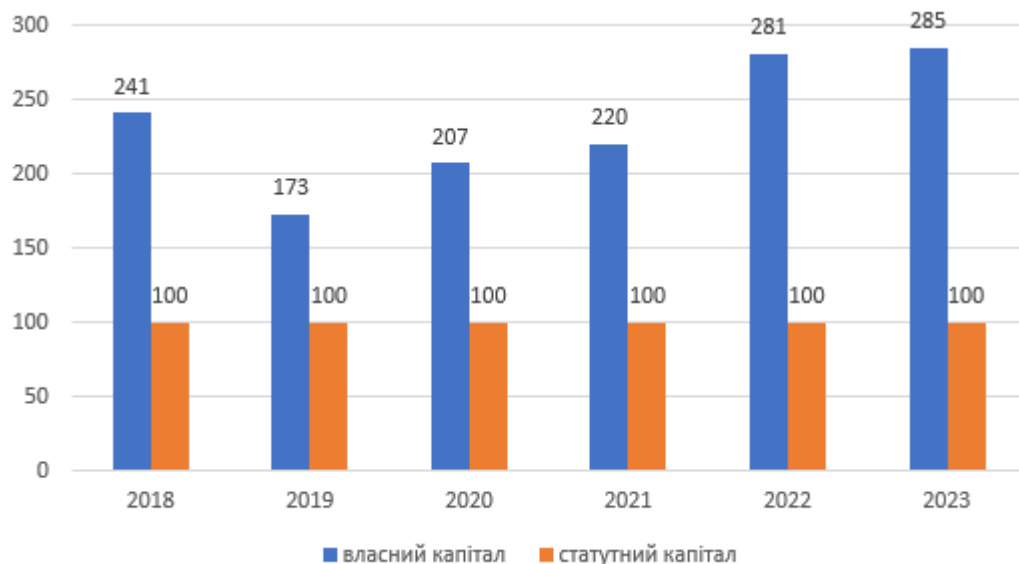


Рис.2.2. Статутний і власний капітал ПрАТ «Українська пожежна страхова компанія» млн. грн.

Джерело: складено автором

Розмір власного капіталу ПрАТ «УПСК» впродовж 2018-2023 років

збільшився на 44 млн. грн. з 241 млн. грн. у 2018 році до 285 млн. грн. у 2023 році. Цікавий факт, що в 2019 році розмір власного капіталу ПрАТ «УПСК» зменшився на 68 млн. грн. з 241 млн. грн. у 2018 році до 171 млн. грн. у 2019 році (рис. 1.2). Така ситуація у 2019 році щодо зменшення розміру власного капіталу ПрАТ «УПСК» відбулася за рахунок зменшення розміру не розподіленого прибутку з 107,7 млн. грн. на початку року до 37,5 млн. грн. на кінець року, відповідно до звіту про фінансову діяльність за 2019 рік.

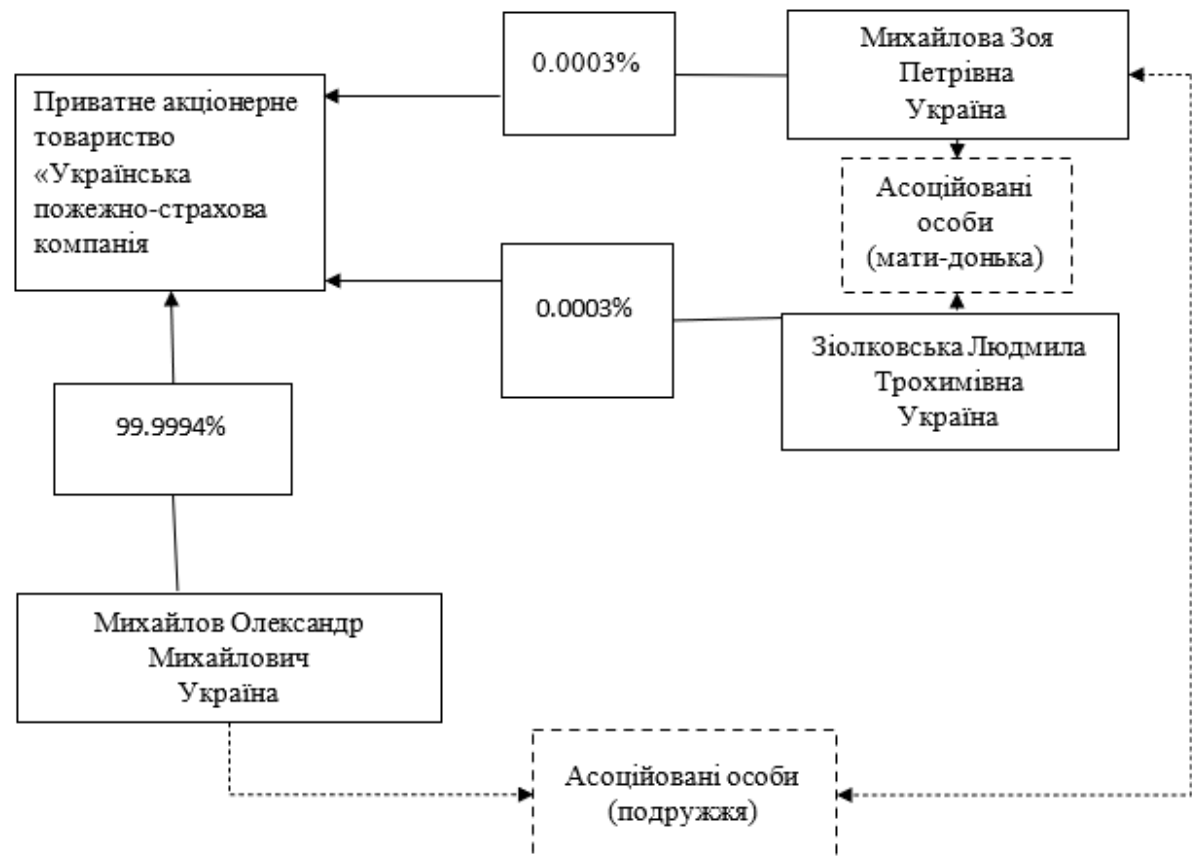


Рис 2.4. Структура власності ПрАТ «УПСК»

Джерело: складено автором

Також страхова компанія здійснює фінансовий моніторинг своїх клієнтів – юридичних і фізичних осіб. Щодо юридичних осіб, компанія зобов'язана робити моніторинг кожної особи, а якщо фізична особа, то тільки, якщо страхова виплата перевищує 27 000 грн.

Страховик і страхувальник завжди мають виконувати свої обов'язки один перед одним, які прописані в договорі і тоді співпраця буде зрозумілою, чіткою і послідовною. Саме так діє ПрАТ «УПСК».

Фінансові показники компанії: страхові платежі на суму 465 000 000 грн, страхові відшкодування на суму 177 000 000 грн, активи компанії – 634 000 000 грн, статутний капітал компанії складає 100 000 000 грн, страхові резерви – 292 000 000 грн і інвестиційний дохід складає 31 000 000 грн.

Свідченням успішної роботи та розвитку ПрАТ «УПСК» є фінансові показники, які згруповані до таблиці 2.1

Таблиця 2.1

Фінансові показник компанії 2018-2023 рр. (млн.грн.)

№	Показники	Роки					
		2018	2019	2020	2021	2022	2023
1	Активи компанії	529,3	602,5	673,5	657,8	634,9	714,6
2	Валові страхові премії	533	731,1	786,6	788,1	465,4	476,1
3	Інвестиційний дохід	0,2	12,6	34,7	11,5	6,6	
4	Валові страхові виплати	141,9	210,3	306,6	360,3	177,2	149,9
5	Статутний капітал	100	100	100	100	100	100
6	Страхові резерви	263,6	364,2	389,0	367,4	292,1	348,2

Джерело: розраховано автором з використанням [20]

Аналізуючи представлені дані, можна відзначити загальні тенденції розвитку страхової компанії за період 2018–2023 років. Динаміка активів свідчить про їх поступове зростання протягом 2018–2020 років, що вказує на стабільний фінансовий розвиток компанії. Однак у 2021 році темпи зростання уповільнилися, а у 2022 році активи знизилися, що можна пояснити наслідками повномасштабного вторгнення росії в Україну. У 2023 році спостерігається їх відновлення, що свідчить про адаптацію до нових умов.

Валові страхові премії досягли піку в 2021 році, після чого в 2022 році відбулося їх різке скорочення, спричинене економічними труднощами. У 2023 році зафіксовано незначне покращення, однак показник залишається далеким

від рівня 2021 року. Інвестиційний дохід демонстрував значне зростання до 2020 року, що свідчить про ефективне управління активами, проте у 2021–2022 роках відбулося його суттєве зниження. У 2023 році цей показник не досягнув докризового рівня.

Валові страхові виплати поступово зростали до 2021 року, що відповідає збільшенню обсягів страхування. Однак у 2022–2023 роках спостерігається значне скорочення страхових виплат, що свідчить про зменшення обсягу страхових випадків або адаптацію умов страхування.

Страхові резерви демонстрували позитивну динаміку до 2020 року, після чого почалося їх зниження, особливо у 2022 році, що пов'язано з економічною кризою та зниженням обсягів страхових премій. У 2023 році резерви частково відновилися, що вказує на зусилля компанії щодо стабілізації фінансового стану. Загалом аналіз свідчить про значний вплив зовнішніх факторів на діяльність компанії та її поступову адаптацію до змін у ринкових умовах.

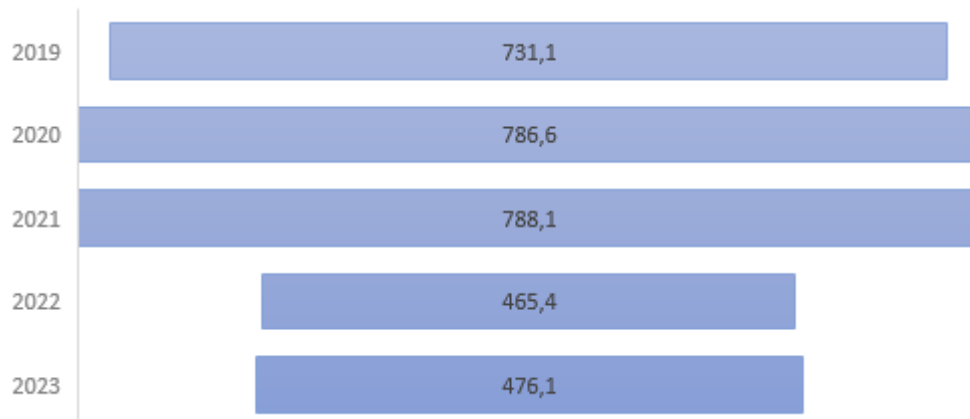


Рис. 2.4. Динаміка страхових премій в 2019-2023 рр.

Джерело: складено автором з використанням [20]

Аналізуючи динаміку страхових премій за період з 2019 по 2023 рік, можна відзначити поступове зростання показника в 2019–2021 роках, що свідчить про стабільний розвиток страхової діяльності до початку пандемії та на її ранніх етапах. Максимальний рівень страхових премій зафіксовано у 2021 році, що відображає сприятливі умови для діяльності компанії в цей період. Проте у 2022 році відбулося значне скорочення страхових премій, спричинене

негативним впливом повномасштабного військового вторгнення росії, яке призвело до економічної нестабільності та зменшення попиту на страхові послуги. У 2023 році спостерігалось незначне відновлення обсягу страхових премій, що свідчить про поступову адаптацію ринку до нових умов. Проте показники залишаються суттєво нижчими, ніж у докризовий період, що вказує на необхідність впровадження заходів для активізації діяльності компанії, розширення клієнтської бази та адаптації страхових продуктів до змін у потребах споживачів.

На рис. 2.5 наочно зображено різницю між валовими страховими преміями та валовими страховими виплатами за 2018-2023 роки



Рис. 2.5. Динаміка страхових премій та страхових виплат в 2018-2023 рр.

Джерело: складено автором з використанням [20]

Аналізуючи рисунок 2.5, можна відзначити, що розмір страхових виплат завжди становить менше половини від страхових премій. Найвищий обсяг страхових премій спостерігається у 2020 році, де цей показник склав 786,6 млн грн, тоді як найнижчий — у 2022 році, що можна пояснити повномасштабним вторгненням Росії в Україну. Найменший обсяг страхових виплат було зафіксовано у 2018 році.

Ефективне здійснення комерційної діяльності страхової компанії неможливе без наявності матеріальних, трудових, фінансових та інформаційних ресурсів, які є основою для її функціонування.

2.2. Оцінка фінансового стану страхової компанії

Розглянемо різні фінансові показники страхової компанії, які показують його фінансовий стан і на основі цих показників дамо характеристику ПрАТ «Українська пожежна страхова компанія»

В таблиці 2.2 розглянемо показники фінансової стійкості ПрАТ «УПСК»

Таблиця 2.2

Показники фінансової стійкості ПрАТ «УПСК» 2021-2023 рр. (млн.

грн)

№	Показники	Роки			Відхилення
		2021	2022	2023	роки 2023-2021
1	Коефіцієнт автономії	0,034	0,443	0,398	0,064
2	Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів	0,502	0,796	0,663	0,161
3	Коефіцієнт фінансової стійкості	0,935	0,918	0,930	0,005
4	Коефіцієнт маневреності	1,015	0,976	1,315	0,3
5	Коефіцієнт забезпеченості	0,839	0,842	0,883	0,044

Джерело: розраховано автором з використанням [20]

В таблиці 2.1 коефіцієнт автономії показує питому вагу власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у його діяльність, і ми можемо бачити, що протягом досліджуваних років а саме «2021-2023 цей показник є нижчим норми, тобто питома вага ВК в загальній сумі засобів є незначною і це погано. Коефіцієнт співвідношення власних і залучених коштів показує скільки одиниць власних коштів припадає на кожну одиницю позикових і залучених, тож можемо зробити висновок, що з цим показником все добре. Коефіцієнт фінансової стійкості показує, яку частку активів підприємство здатне фінансувати за рахунок ВК і капіталу залученого на довгостроковій

основі і свідчить про його здатність залишатися платоспроможним в довгостроковій перспективі. Найвищий показник спостерігається в 2021 році. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка його частина (ВК) перебуває в обороті, а яка капіталізована. Найвищий показник спостерігається у 2023 році, найнижчий – в 2022. Щодо коефіцієнту забезпеченості, то він показує рівень фінансування оборотних активів за рахунок довгострокових джерел фінансових ресурсів, найвищий показник є в 2023 році, а найнижчий у 2021.

Нижче, в таблиці 2.3 представлений аналіз майнового стану приватного акціонерного товариства «Українська пожежна страхова компанія» в період 2021-2023 рр на підставі різних показників

Таблиця 2.3

Показники майнового стану ПрАТ «УПСК» 2021-2023 рр. (млн.грн)

№	Показники	Роки			Відхилення
		2021	2022	2023	роки 2023-2021
1	Сума господарських коштів	657768	634941	714618	56850
2	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,538	0,670	0,843	0,305
3	Коефіцієнт придатності основних засобів	0,462	0,330	0,157	0,305
4	Частка основних засобів в активах	0,219	0,217	0,071	0,148
5	Коефіцієнт мобільності активів	0,685	1,073	1,475	0,79

Джерело: розраховано автором з використанням [20]

Перший показник дає загальну вартісну оцінку активів, які перебувають на балансі підприємства. Зростання цього показника свідчить про збільшення майнового потенціалу підприємства. Ми бачимо, що найбільший показник спостерігається в 2023 році, що є хорошим результатом, проте також бачимо, що найгірший показник був в 2022 році, а саме в році повно масштабного вторгнення росії в Україну, що і послабило майновий потенціал «УПСК», Коефіцієнт зносу основних засобів характеризує частку зношених основних засобів у загальній їх вартості, позитивним є зменшення цього показника, проте ми можемо бачити, що показник навпаки зростає і це має негативний

вплив на підприємство. Коефіцієнт придатності ОЗ також зменшується протягом досліджуваних років і це також несе негативний вплив. Коефіцієнт мобільності активів навпаки зростає і ця тенденція є позитивною, найкращий показник бачимо в 2023 році.

За даними рис. 2.6 проаналізуємо показники ліквідності ПрАТ «УПСК» і зробимо висновки щодо його стану на базі даних балансу за 2021-2023 роки.

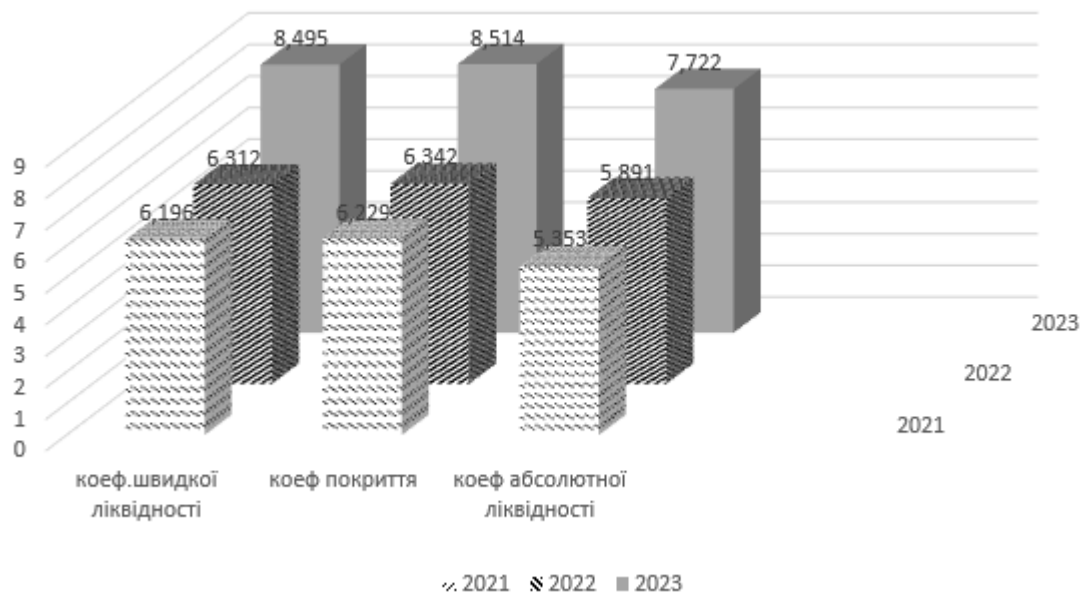


Рис. 2.6. Динаміка показників ліквідності ПрАТ «УПСК» в 2021-2023рр

Джерело: складено автором з використанням [20]

Аналізуючи показники з рис. 2.6 можемо сказати наступне: Коефіцієнт покриття показує достатність ресурсів підприємства, які можуть бути використані для погашення його поточних зобов'язань, ми можемо побачити, що в кожному з досліджуваних років показник в нормі і щороку зростає, якщо з 2021 по 2022 рік показник зріс на 0,113, то за період 2022-2023 показник зріс на 2,172.

Коефіцієнт швидкої ліквідності характеризує платіжні можливості підприємства щодо сплати поточних зобов'язань за умови своєчасного проведення розрахунків з дебіторами. Даний показник кожного досліджуваного року значно перевищує нормативний діапазон (0.6-0.8), що

свідчить про надзвичайно високу ліквідність підприємства. Це позитивний знак з точки зору здатності виконувати свої короткострокові зобов'язання, але підприємству варто також розглянути, чи використовуються його ліквідні активи найефективнішим чином. В 2021 році показник швидкої ліквідності = 6,196 млн.грн. і це значно перевищує нормативне значення, а саме на 5,396 млн.грн., в 2022 році показник перевищує норму вже на 5,512 млн.грн., в 2023 році показник зріс на 2,183 млн.грн. порівняно з 22 роком. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показує, яка частина боргів підприємства може бути сплачена негайно. Протягом років показник абсолютної ліквідності значно перевищує нормативний діапазон (0.2-0.35), що свідчить про надзвичайно високий рівень ліквідності підприємства. Це може бути позитивним сигналом для кредиторів та інвесторів щодо спроможності підприємства виплачувати свої зобов'язання негайно. Однак важливо також ретельно розглянути раціональність такого великого обсягу готівки та еквівалентів готівки на балансі підприємства. Таким чином в 2021 році показник становить 5,353 млн.грн., в 2022 він збільшується до 5,891 млн.грн., а в 2023 взагалі 7,222 млн.грн. і це вище норми на 6,872 млн.грн.

За допомогою таблиці 2.4 розглянемо показники прибутковості підприємства.

Таблиця 2.4

Показники прибутковості ПрАТ «УПСК» 2021-2023рр. (млн. грн)

Показники	Роки			Відхилення
	роки			
	2021	2022	2023	2023-2021
Рентабельність капіталу	0,0004	0,089	0,008	0,0076
Рентабельність власного капіталу	0,0013	0,228	0,020	0,0187
Рентабельність реалізованої продукції	5,564	6,784	11,110	5,546
Рентабельність продажу	288	57220	5703	5415
Рентабельність господарської діяльності	0,0012	0,166	0,018	0,0168

Джерело: розраховано автором з використанням [20]

В таблиці 2.4 показник рентабельності капіталу свідчить про ефективність використання всього майна підприємства. Показник

рентабельності власного капіталу показує ефективність використання власного капіталу. Показник рентабельності реалізованої продукції показує ефективність виробництва і реалізації продукції підприємства. Показник рентабельності продажу показує, скільки прибутку припадає на одиницю реалізованої продукції. Показник рентабельності господарської діяльності характеризує ефективність здійснення господарської діяльності підприємства.

На рисунку 2.7 проаналізуємо чистий прибуток приватного акціонерного товариства «Українська пожежна страхова компанія»

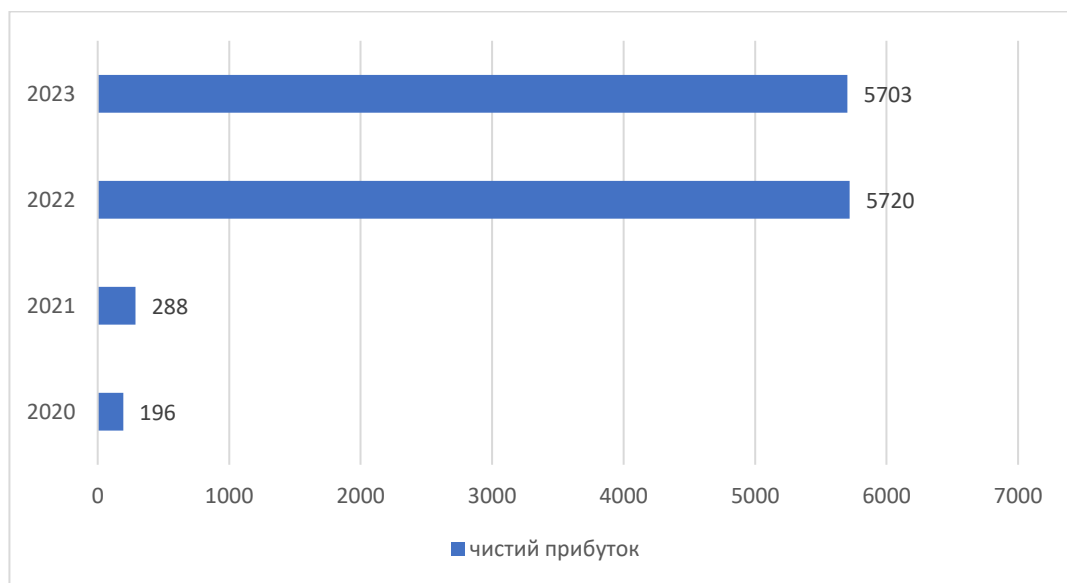


Рис. 2.7. Чистий прибуток ПрАТ «УПСК» в 2020-2023 рр (млн.грн)

Джерело: складено автором з використанням [20]

В 2020 році прибуток компанії становив 196 млн грн , в 2021 році показник зріс на 92 млн. грн., в 2022 році чистий прибуток стрімко зріс і становив 5720 млн. грн., в 2023 році знизився відносно 2022 року на 17 млн. грн.

Отже, фінансовий стан страхової компанії "УПСК" за період 2021-2023 років характеризується динамікою ключових фінансових показників, які відображають її адаптацію до змін на ринку та зовнішніх умов. Протягом цього періоду спостерігалися значні коливання обсягів страхових премій та виплат, що були зумовлені як внутрішніми факторами, так і зовнішніми викликами, зокрема впливом економічних та політичних подій. Компанія

демонструвала здатність до управління ризиками та збереження фінансової стабільності, хоча певні показники відображають зниження активності у зв'язку зі зменшенням страхових надходжень, особливо у 2022 році.

2.3. Аналіз проблем забезпечення фінансової інклюзії через діяльність страхових компаній

Мікростраховання є важливою складовою розвитку фінансової інклюзії, оскільки дозволяє малозабезпеченим верствам населення отримати доступ до страхових послуг за доступними тарифами. В Україні цей сектор поступово розвивається, зокрема у 2023 році спостерігалось кілька важливих тенденцій серед страхових компаній, що займаються мікрострахованням.

Мікростраховання набирає популярність серед страхових компаній, які почали активніше пропонувати продукти для клієнтів з низькими доходами. Основна увага зосереджена на страхуванні життя, здоров'я, майна та аграрного сектору, що є особливо актуальним для сільських регіонів України.

Серед провідних страхових компаній, що активно розвивають мікростраховання, можна виділити кілька ключових гравців:

- УНІКА – пропонує доступні страхові продукти, включаючи медичне страхування та страхування життя. Компанія акцентує увагу на цифровізації своїх послуг, що полегшує доступ до мікростраховання для клієнтів.

- Альфа Страхування – розширила свою лінійку продуктів для малого бізнесу та фермерів. У 2023 році компанія зосередилася на страхуванні ризиків, пов'язаних із сільським господарством, що є важливим для аграрних громад.

– PZU Україна – активно розвиває страхування здоров'я та життя для клієнтів із низьким рівнем доходу. Компанія також впроваджує програми страхування для малого бізнесу.

У 2023 році багато страхових компаній в Україні активно впроваджували цифрові рішення для мікрострахування. Використання онлайн-платформ і мобільних додатків спрощує процес укладання договорів, подання заявок на відшкодування та здійснення страхових виплат. Наприклад, УНІКА і PZU активно використовують онлайн-канали для надання страхових послуг у віддалених регіонах.

Одним із ключових напрямків розвитку мікрострахування у 2023 році стало страхування аграріїв. Державні програми підтримки страхування сільськогосподарських ризиків, зокрема в межах Державного аграрного реєстру, дозволяють малим фермерам скористатися доступними страховими продуктами для захисту врожаїв і майна. Цей сегмент активно підтримується такими страховими компаніями, як «Оранта» та «Альфа Страхування».

У 2023 році в Україні спостерігався зростаючий інтерес міжнародних організацій до підтримки розвитку мікрострахування. Зокрема, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР) і Світовий банк продовжують надавати технічну допомогу українським страховим компаніям для покращення доступу до страхових послуг малозабезпеченим верствам населення.

У 2023 році ринок мікрострахування в Україні демонстрував помірне зростання, з акцентом на цифровізацію послуг, розвиток страхування в аграрному секторі та підтримку від міжнародних організацій. Попри існуючі виклики, включаючи недостатню обізнаність населення та інфраструктурні проблеми, перспективи розвитку мікрострахування в Україні залишаються позитивними, особливо в умовах зростання попиту на фінансові послуги серед малозабезпечених верств населення.

Фінансова інклюзія передбачає доступність фінансових послуг для всіх верств населення, включаючи страхування. Страхові компанії, такі як ПрАТ

«Українська пожежно-страхова компанія» (УПСК), відіграють ключову роль у цьому процесі.

Аналізуючи стан мікрострахування СК «УПСК» зазначимо, що основними видами мікрострахування є :

1. Страхування майна. УПСК активно просуває продукти з мікрострахування нерухомого майна, зокрема житлових будинків та господарських приміщень у сільських регіонах. Це є важливим для малозабезпечених клієнтів, які не можуть дозволити собі повноцінні страхові пакети, але потребують захисту від ризиків, таких як пожежі, стихійні лиха або затоплення.

2. Страхування здоров'я та життя. Компанія пропонує продукти зі страхування здоров'я на випадок нещасних випадків, а також мікрострахування життя. Ці продукти створені для задоволення потреб клієнтів, які прагнуть мати мінімальний захист на випадок непередбачених ситуацій, але не мають можливості оплачувати високі страхові внески.

3. Агрострахування. У рамках мікрострахування УПСК також пропонує страхування ризиків для аграрного сектору, що особливо актуально для дрібних фермерів і господарств. Цей вид страхування дозволяє захистити врожай та інші активи від погодних ризиків, таких як засуха, град, сильні вітри тощо.

4. Цифровізація послуг. Як і інші страхові компанії, УПСК активно впроваджує цифрові рішення, зокрема онлайн-платформи, які спрощують процес укладення договорів мікрострахування. Це особливо важливо для клієнтів із віддалених регіонів, де фізичні відділення компанії можуть бути відсутні.

СК «УПСК» продовжує працювати над розширенням доступності своїх продуктів через партнерство з міжнародними організаціями та впровадження нових цифрових інструментів для розширення мікрострахування на всій території України.

Проблеми забезпечення фінансової інклюзії через діяльність УПСК:

1. Обмежена обізнаність населення про страхові продукти. Багато громадян недостатньо поінформовані про переваги страхування, що знижує їхню участь у страхових програмах.
2. Фінансові бар'єри. Високі страхові премії можуть бути недоступними для малозабезпечених верств населення, обмежуючи їхній доступ до страхових послуг.
3. Недостатня цифровізація послуг. Відсутність розвинених онлайн-платформ може ускладнювати доступ до страхових продуктів для віддалених регіонів.
4. Регуляторні виклики. Зміни в законодавстві та регуляторних вимогах можуть створювати перешкоди для впровадження нових страхових продуктів, спрямованих на розширення фінансової інклюзії.

Для підвищення рівня фінансової інклюзії через діяльність Української пожежно-страхової компанії (УПСК) необхідно здійснити кілька стратегічних заходів. Насамперед, важливим є підвищення фінансової грамотності населення, що сприятиме формуванню обізнаності щодо страхових продуктів та посилить довіру до страхування як інструменту фінансового захисту. Освітні ініціативи можуть відіграти ключову роль у стимулюванні інтересу до страхових послуг.

Крім того, розробка доступних страхових продуктів з помірними преміями та гнучкими умовами оплати сприятиме розширенню доступу до страхування для широких верств населення, зокрема для малозабезпечених категорій. Це дозволить забезпечити фінансовий захист навіть за умов обмежених фінансових можливостей клієнтів.

Інтеграція сучасних цифрових технологій, включаючи розвиток онлайн-платформ для продажу й обслуговування страхових полісів, є важливим фактором підвищення доступності страхових послуг, особливо в умовах пандемії та постійних змін у поведінці споживачів. Цифровізація допоможе

оптимізувати процеси взаємодії зі страховими продуктами та розширити географію їх надання.

Нарешті, співпраця з державними та міжнародними організаціями в межах програм, спрямованих на підвищення фінансової інклюзії, сприятиме розширенню можливостей УПСК, зміцненню її ринкових позицій та підвищенню довіри серед клієнтів.

Застосування цих рекомендацій може сприяти підвищенню фінансової інклюзії в Україні через діяльність УПСК, забезпечуючи доступ до страхових послуг для більшої кількості громадян.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ

3.1. Перспективи цифровізації як інструменту підвищення фінансової інклюзії у сфері страхових послуг

У сучасних умовах швидкого розвитку технологій та глобальної цифровізації фінансовий сектор, зокрема ринок страхових послуг, стикається з новими викликами та можливостями. Одним із ключових аспектів трансформації цього сектору є цифрова фінансова інклюзія, яка забезпечує розширений доступ до страхових послуг для різних категорій споживачів, включаючи ті групи населення, які раніше залишалися поза межами фінансових систем. В Україні, де рівень проникнення страхових продуктів залишається відносно низьким, цифрові рішення можуть стати важливим інструментом для підвищення доступності та популяризації страхових послуг серед населення.

Цифрові технології відкривають можливості для впровадження інноваційних рішень, таких як мобільні платформи, онлайн-страхування, а також сучасні інструменти на основі блокчейну та штучного інтелекту. Важливу роль у цьому процесі відіграють як державні, так і приватні ініціативи, спрямовані на стимулювання та підтримку цифрових інновацій у страховій галузі. Ефективна співпраця між державними структурами, страховими компаніями та технологічними підприємствами сприятиме створенню інноваційних страхових продуктів, підвищенню фінансової грамотності населення та розширенню доступу до страхових послуг, що сприятиме зростанню рівня фінансової інклюзії в Україні.

Страховий ринок України в сучасних умовах значною мірою не відповідає реальним потребам економіки та міжнародним стандартам.

Низький рівень покриття страхового поля, який не перевищує 3% порівняно з понад 90% у країнах Західної Європи, свідчить про наявність значних резервів для розвитку цієї галузі. У цих умовах необхідним є впровадження динамічного клієнтоорієнтованого підходу, який передбачає створення модульної системи управління взаємодією з клієнтами, здатної адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та тенденцій на ринку страхування. Такий підхід дозволяє підвищити конкурентоспроможність страхових компаній та забезпечити їх стабільний розвиток.

Цифрова трансформація страхового ринку України відкриває перспективи підвищення його ефективності та доступності. Інтеграція сучасних технологій у діяльність страхових компаній сприяє залученню нових клієнтів, зокрема з-поміж тих, хто раніше був виключений з фінансових систем, та формуванню інклюзивного фінансового середовища, що відповідає сучасним глобальним тенденціям.

Перспективи цифровізації у сфері страхових послуг в Україні мають значний потенціал для підвищення фінансової інклюзії та забезпечення доступу до страхових продуктів для різних верств населення, особливо для тих, хто не має змоги користуватися традиційними каналами страхування. Цифрові технології вже демонструють свою ефективність у забезпеченні доступу до страхових продуктів, спрощенні процедур, зниженні витрат і підвищенні прозорості.

Цифровізація страхового ринку в Україні передбачає значне розширення онлайн-каналів для взаємодії між страховиками та клієнтами. Онлайн-платформи та мобільні додатки дозволяють страховим компаніям надавати послуги без необхідності фізичної присутності клієнта в офісі. Це особливо актуально для віддалених регіонів, де населення не має доступу до фізичних точок продажу або обслуговування.

Мобільні додатки дозволяють клієнтам оформлювати страхові поліси, отримувати консультації, подавати заявки на виплату страхових відшкодувань та відслідковувати статус своїх страхових справ. Наприклад, в умовах пандемії

COVID-19, такі платформи допомогли забезпечити безперервність обслуговування клієнтів, зменшивши необхідність особистого контакту. Онлайн-платформи також дають змогу страховим компаніям проводити маркетингові кампанії, аналізувати поведінку клієнтів і персоналізувати пропозиції, що сприяє залученню нових клієнтів.

Автоматизація через використання технологій, таких як штучний інтелект (AI) і машинне навчання, значно знижує витрати на адміністративне обслуговування, підвищуючи ефективність процесів. Одним із прикладів є автоматизоване оброблення заявок на страхові відшкодування. Застосування алгоритмів дозволяє швидко оцінити й підтвердити заявлені збитки, що значно скорочує час розгляду заявок та покращує досвід клієнтів.

Автоматизація також включає використання чат-ботів та голосових асистентів для надання консультацій і вирішення проблем клієнтів. Ці технології здатні працювати в реальному часі та забезпечувати негайні відповіді на питання клієнтів, що підвищує рівень задоволеності користувачів. Такі інструменти зменшують навантаження на співробітників компанії та дозволяють ефективніше обробляти запити.

Збір та аналіз великих даних дозволяють страховим компаніям глибше розуміти потреби своїх клієнтів і пропонувати персоналізовані страхові продукти. Використання Big Data дає змогу компаніям аналізувати поведінку клієнтів, історії страхових випадків, демографічні дані та інші фактори, що допомагають формувати індивідуальні пропозиції. Наприклад, страхові продукти можуть бути адаптовані під конкретні ризики кожного клієнта, враховуючи його вік, стан здоров'я, професію чи навіть стиль життя.

Такий підхід дозволяє розширити доступ до страхових послуг, зробивши їх доступнішими для тих, хто раніше не міг собі дозволити стандартні страхові продукти. Окрім того, аналіз великих даних допомагає оптимізувати ризик-менеджмент, що дозволяє створювати більш точні та вигідні тарифи.

Блокчейн забезпечує безпеку та прозорість усіх транзакцій, що відбуваються між страховиками та їх клієнтами. У страховому бізнесі

блокчейн може бути використаний для забезпечення безпечного зберігання страхових полісів, запобігання шахрайству, а також для автоматизації процесів виплати страхових відшкодувань через смарт-контракти. Ця технологія дозволяє зберігати усі транзакції у відкритому, незмінному реєстрі, що знижує ризики фальсифікації документів і дає можливість клієнтам перевіряти історію своїх договорів у будь-який час.

Блокчейн також може стати інструментом для боротьби з мікрофальсифікаціями та уникненням звичайних процедур перевірки документів. Важливою перевагою є те, що блокчейн дозволяє зберігати дані в дистрибутивному вигляді, що підвищує рівень довіри до компанії.

Державні ініціативи, такі як платформа "Дія", створюють можливості для інтеграції страхових послуг в єдину екосистему державних послуг. Це дає змогу громадянам зручно оформляти страхові продукти через державні онлайн-ресурси, що значно знижує адміністративні бар'єри і забезпечує доступ до базових видів страхування, таких як страхування здоров'я, життя або транспортних засобів.

Інтеграція з такими платформами дозволяє страховим компаніям досягти більшої аудиторії, а також спростити процеси реєстрації, перевірки даних і обробки страхових полісів. Це також дозволяє підвищити фінансову грамотність населення, оскільки громадяни отримують доступ до інформації про страхування в зручному та зрозумілому форматі.

Із зростанням обсягу електронних транзакцій та переходом до цифрових платформ вкрай важливим є забезпечення високого рівня кібербезпеки. Використання новітніх технологій для захисту даних, таких як шифрування, двофакторна аутентифікація та постійний моніторинг загроз, є необхідними для забезпечення безпеки персональних даних клієнтів.

Незважаючи на переваги цифрових рішень, вони створюють додаткові ризики у вигляді можливих кібератак і витоку даних. Тому страховим компаніям потрібно буде інвестувати в кібербезпеку та регулярно оновлювати

свої системи для захисту від нових загроз. Забезпечення безпеки даних також підвищує довіру клієнтів до страхових компаній.

Цифровізація дає можливість розвитку мікростраховання, що є доступним для людей з низьким рівнем доходу або тих, хто не може собі дозволити традиційні страхові продукти. Мікростраховання за допомогою мобільних додатків дозволяє клієнтам за мінімальну плату отримувати базовий захист від ризиків, таких як нещасний випадок, хвороба або пошкодження майна.

Цифрові платформи дозволяють зручно оформлювати мікрострахові поліси, сплачувати премії та подавати заявки на виплати через мобільні додатки або SMS. Мікростраховання стає важливим інструментом для підвищення фінансової інклюзії, оскільки дозволяє залучити до страхового ринку тих осіб, які раніше не мали доступу до таких послуг.

Перспективи цифровізації як інструменту підвищення фінансової інклюзії у сфері страхових послуг передбачають створення та впровадження динамічної модульної системи, що дозволяє ефективно забезпечувати доступність страхових послуг для різних категорій населення, зокрема для малозабезпечених і соціально вразливих груп. Для цього необхідно ретельно визначити елементний склад цієї системи, що має включати в себе різні технологічні, операційні та організаційні компоненти, здатні забезпечити інтеграцію фінансової інклюзії в практику страхової компанії. У процесі її впровадження особливу увагу слід приділити специфіці страхової діяльності як виду послуг, а також особливостям взаємодії з клієнтами, що є одним із важливих факторів конкурентної переваги на ринку страхових послуг.

Основним елементом такої системи є цифрові платформи, через які клієнти мають змогу отримати доступ до страхових продуктів та послуг, а також здійснювати необхідні операції, як-от оформлення полісів, подача заявок на відшкодування, перевірка статусу заявок і здійснення платежів. Інтеграція мобільних додатків дозволяє не тільки розширити доступ до послуг, а й сприяє їхній більшій персоналізації, враховуючи індивідуальні потреби і

переваги кожного користувача. Технології великих даних (Big Data) і аналітики відіграють важливу роль у створенні персоналізованих страхових продуктів, що забезпечують більшу відповідність потребам клієнтів, а також у прогнозуванні та оцінці ризиків, що є важливим для оптимізації тарифів.

Ще одним ключовим компонентом є використання штучного інтелекту для автоматизації процесів страхування, зокрема для обробки заявок, оцінки ризиків і виплат. Автоматизація забезпечує значне скорочення часу на обробку заявок, підвищує ефективність взаємодії зі страховими клієнтами і знижує витрати, пов'язані з операційною діяльністю. Також важливим є впровадження блокчейн-технологій, що дозволяють забезпечити прозорість взаємодії між страховою компанією та її клієнтами, знизити ризики шахрайства та захистити персональні дані клієнтів.

Особливості взаємодії зі споживачами, зокрема через цифрові канали, дозволяють страховим компаніям не лише покращити якість обслуговування, а й збільшити рівень довіри до їхніх послуг. Врахування індивідуальних особливостей клієнтів, їхніх уподобань і фінансових можливостей сприяє підвищенню клієнтської лояльності, що є важливою конкурентною перевагою на ринку страхових послуг. Важливо, що цифрові рішення дозволяють не лише забезпечити доступність послуг у віддалених регіонах, але й знизити бар'єри для осіб, які мають обмежений доступ до традиційних фінансових інструментів.

Таким чином, впровадження динамічної модульної системи цифрової фінансової інклюзії у страхову практику дозволяє значно покращити доступність страхових послуг, підвищити їхню персоналізацію та ефективність (рис. 3.1). Врахування специфіки страхового бізнесу та потреб клієнтів, а також забезпечення ефективної взаємодії через цифрові канали, створюють умови для конкурентних переваг на ринку страхових послуг і сприяють загальному розвитку фінансової інклюзії в Україні.

Динамічна модульна система цифрової фінансової інклюзії страхової компанії представляє собою інтеграційний підхід, спрямований на



Рис.3.1. Структура динамічної модульної системи цифрової фінансової інклюзії страхової компанії

Джерело: [21]

забезпечення доступу до страхових послуг для широких верств населення, зокрема малозабезпечених та соціально вразливих груп, через використання

новітніх цифрових технологій. Така система є гнучкою, адаптованою до змін у зовнішньому середовищі, зокрема в умовах швидкого розвитку цифрових технологій, і має на меті значне зниження бар'єрів, що обмежують доступ до страхових послуг.

Зокрема, система включає в себе кілька ключових компонентів, серед яких важливим елементом є використання цифрових платформ і мобільних додатків для взаємодії зі страховими компаніями. Це дає змогу значно спростити доступ до послуг для кінцевих користувачів, зокрема для тих, хто проживає в віддалених регіонах або не має можливості звертатися до офісів страхових компаній. Завдяки інтеграції онлайн-платформ, клієнти можуть самостійно оформлювати страхові поліси, подавати заяви на відшкодування, а також здійснювати оплату премій в будь-який час і з будь-якої точки світу. Це не лише знижує витрати на обслуговування клієнтів, але й забезпечує більш швидкий доступ до страхових послуг.

Ще одним важливим компонентом такої системи є модуль, що базується на аналітиці великих даних. Використання Big Data дає змогу страховим компаніям аналізувати величезні обсяги інформації про клієнтів, їхню поведінку та індивідуальні потреби. Це дозволяє створювати персоналізовані страхові продукти, які відповідають вимогам кожного окремого клієнта, враховуючи його фінансові можливості, ризики та специфічні вимоги до умов страхування. Моделювання ризиків на основі аналітики даних дозволяє також оптимізувати тарифи для різних категорій споживачів, роблячи страхування доступнішим для більшої кількості людей.

Не менш важливим аспектом є автоматизація процесів, зокрема через застосування технологій штучного інтелекту (AI) та роботизованої автоматизації процесів (RPA). Вони сприяють значному зниженню часу, необхідного для обробки заявок на відшкодування, оцінки ризиків і нарахування страхових виплат. Впровадження цих технологій дозволяє страховим компаніям оптимізувати операційні витрати, підвищити ефективність роботи та знизити ймовірність людської помилки. Інтеграція

штучного інтелекту в страхові процеси також відкриває можливості для створення нових цифрових інструментів, таких як чат-боти та голосові асистенти, що надають консультації клієнтам в режимі реального часу, відповідаючи на запитання щодо полісів, умов страхування та виплат.

Застосування блокчейн-технологій є ще однією важливою складовою частиною модульної системи цифрової фінансової інклюзії. Блокчейн дозволяє забезпечити прозорість та незмінність даних, що зберігаються в реєстрах компанії. Впровадження смарт-контрактів для автоматичної виплати страхових відшкодувань забезпечує більш швидкий і безпечний процес виплати компенсацій, мінімізуючи участь посередників. Блокчейн також забезпечує високий рівень захисту персональних даних, що є критично важливим в умовах зростання кіберзагроз.

Важливим елементом такої системи є модуль, спрямований на підвищення фінансової грамотності населення, оскільки це дозволяє потенційним клієнтам краще орієнтуватися в умовах страхових послуг і приймати обґрунтовані фінансові рішення. Цей модуль включає в себе розробку освітніх програм, онлайн-курсів і тренінгів, що доступні через мобільні додатки та веб-платформи. Таким чином, система сприяє зниженню рівня фінансової безграмотності і дозволяє створити більш обізнану аудиторію споживачів.

Інтеграція модульної системи в загальну інфраструктуру страхових компаній не лише підвищує доступність послуг, але й забезпечує більш ефективне управління ризиками, знижуючи вартість страхування та збільшуючи його доступність для більш широкого кола споживачів. Вона також дозволяє страховим компаніям адаптувати свої стратегії до швидко змінюваного регуляторного середовища, змін у вимогах клієнтів та технологічних інновацій.

Отже, динамічна модульна система цифрової фінансової інклюзії є потужним інструментом, який дозволяє страховим компаніям забезпечити більш широке охоплення ринку, підвищити доступність послуг для різних

верств населення та одночасно знижувати операційні витрати, роблячи страхування більш ефективним та зручним для споживачів.

3.2. Удосконалення підходів до розширення доступу до страхових послуг

Розширення доступу до страхових послуг є важливим завданням для забезпечення фінансової інклюзії. Це включає розвиток інноваційних підходів, які роблять страхування доступнішим для різних соціальних груп та регіонів.

Удосконалення доступу до страхових послуг є важливим напрямом розвитку фінансової інклюзії, що дозволяє забезпечити ширший доступ до фінансових продуктів, особливо для соціально вразливих верств населення. Одним із основних шляхів досягнення цієї мети є розробка доступних страхових продуктів, орієнтованих на малозабезпечені категорії населення.

Мікрострахування, яке передбачає низькі страхові премії та спрощені умови для страхування, є важливим елементом, оскільки дозволяє знизити фінансове навантаження на клієнтів та зробити страхування доступним для більш широкої аудиторії. Окрім цього, гнучкі тарифні плани, що дозволяють клієнтам вибирати обсяг покриття та періодичність платежів, створюють додаткові можливості для персоналізації страхових послуг відповідно до потреб конкретних груп споживачів. Пакетні рішення, що інтегрують страхування з іншими фінансовими послугами, такими як кредити або банківські продукти, дозволяють значно спростити доступ до страхових послуг і зробити їх більш привабливими для клієнтів, які вже користуються іншими фінансовими інструментами.

Цифровізація страхових послуг є ще одним важливим напрямом, що дозволяє значно підвищити доступність та ефективність надання страхових

послуг. Впровадження онлайн-платформ, через які клієнти можуть оформлювати поліс, відстежувати виплати та подавати заяви на відшкодування, значно спрощує доступ до страхування, знижує витрати на обслуговування клієнтів і забезпечує зручність у використанні. Мобільні застосунки, що дають змогу клієнтам управляти полісами, отримувати інформацію та здійснювати платежі, сприяють ще більшому розширенню доступу до послуг, особливо в умовах обмеженого часу та ресурсів. Застосування технологій штучного інтелекту та чат-ботів для надання консультацій у режимі реального часу дозволяє значно покращити взаємодію з клієнтами, знижуючи витрати на підтримку і покращуючи клієнтський досвід.

Освітні програми та підвищення фінансової грамотності є невід'ємною частиною стратегії покращення доступу до страхових послуг. Проведення тренінгів, вебінарів та інформаційних кампаній дозволяє підвищити обізнаність населення щодо переваг страхування і забезпечує краще розуміння страхових продуктів та їхніх умов. Співпраця з навчальними закладами, громадськими організаціями та іншими соціальними структурами є важливим кроком для системного підвищення рівня фінансової грамотності серед різних верств населення. Це допомагає не лише розширити коло потенційних клієнтів, але й покращити загальне сприйняття страхових послуг як інструментів фінансового захисту.

Покращення регіональної доступності страхових послуг є ще одним важливим напрямом. Створення мобільних пунктів страхування дозволяє обслуговувати віддалені райони, де традиційні методи надання послуг можуть бути обмеженими. Залучення локальних посередників, таких як банки чи поштові служби, до розповсюдження страхових продуктів дозволяє значно розширити мережу доступу до страхових послуг, особливо в регіонах, де фізичні відділення страхових компаній відсутні або мають обмежену кількість.

Вдосконалення законодавчого регулювання є важливим елементом стимулювання доступу до страхових послуг. Спрощення процедур укладання договорів страхування та реєстрації виплат дозволяє знизити адміністративні бар'єри, що ускладнюють доступ до страхування, особливо для малозабезпечених верств населення. Пільгове оподаткування для компаній, які розробляють доступні страхові продукти для соціально вразливих груп, може бути важливим стимулом для розвитку цього сегмента ринку.

Інноваційні підходи, такі як модель «Pay-as-you-go», що дозволяє сплачувати премії залежно від фактичного використання, є перспективними для розвитку таких видів страхування, як автострахування. Це дозволяє значно знизити вартість страхових продуктів і зробити їх більш доступними для споживачів. Страхування через мобільних операторів і інтеграція страхових продуктів у електронні гаманці та платіжні системи сприяють значному розширенню каналу продажів і знижують бар'єри для споживачів, роблячи процес придбання та управління страховими полісами ще більш зручним.

Очікуваними результатами від впровадження цих підходів є збільшення охоплення страхових послуг серед населення, зокрема серед малозабезпечених верств, зниження соціально-економічних ризиків через забезпечення фінансового захисту від втрат, а також покращення іміджу страхових компаній завдяки їхній активній соціальній відповідальності та прозорості.

Розширення доступу до страхових послуг є важливим елементом сталого економічного розвитку. Інноваційні підходи, цифровізація та співпраця зі спільнотою дозволяють ефективніше вирішувати завдання фінансової інклюзії.

Найближчим часом основними трендами у страхуванні будуть:

- 1) Трансформація всіх продуктів у формат електронних полісів, швидкий і частий запуск нових продуктів (у тому числі традиційних,

великий асортимент продуктів особистого страхування та продуктів з категорії мікрострахування).

2) Розширення використання електронних платіжних сервісів, активація використання даних «з'єднувальних речей» у багатьох видах страхування.

3) Початок реального використання «великих даних», надаючи клієнтам незрівнянно більші можливості для самостійного налаштування та модифікації продукту.

4) Широке використання ботів у продажах та обслуговуванні (включаючи врегулювання претензій), цифровізація у врегулюванні претензій.

Таким чином використання Insurtech дозволяє:

- значно спростити бізнес-процеси страхової компанії, починаючи від укладення договору, отримання страхових виплат, закінчуючи післяпродажним обслуговуванням;

- впроваджувати цифрові технології у звичайні страхові продукти, що допомагає завоювати довіру аудиторії від 18 до 35 років, яка не надто налаштована співпрацювати зі страховими компаніями старого «взірця»;

- економія часу та грошей як клієнтів, так і страхових компаній [22].

Нові технології також стимулюють зміни на ринку страхових технологій із впровадженням штучного інтелекту (ШІ), який можна використовувати для виявлення страхового шахрайства, оцінки ризику та зменшення людських помилок у додатках [23].

Insurtech досліджує такі рішення, як пропозиція індивідуальних полісів, соціального страхування та використання нових потоків даних від пристроїв IoT з підтримкою Інтернету для динамічного ціноутворення.

Отже, Insurtech допомагає страховикам збирати та аналізувати дані про клієнтів, які можуть бути спеціально використані для націлювання на потрібних клієнтів за доступною ціною. Крім того, завдяки машинному навчанню, штучному інтелекту та хмарним обчисленням Insurtech допомагає

ринку краще прогнозувати потреби споживачів, обсяги покупок, а також покращувати процес прийняття рішень у сфері страхування та планування

ВИСНОВКИ

Дослідження ролі страхових компаній у фінансовій інклюзії та доступності страхових послуг дозволило визначити основні аспекти цієї теми, теоретичні засади та практичні рекомендації для вдосконалення процесу. Ключові результати дослідження можна підсумувати таким чином:

1. Фінансова інклюзія стала важливим питанням на початку 2000-х років, коли була обговорена на конференції Глобального партнерства з фінансової інклюзії (GPFI). Це поняття охоплює доступ до основних фінансових послуг, таких як банківські рахунки, кредити та страхування, зокрема для вразливих груп населення. Фінансова інклюзія сприяє зниженню економічної нерівності, розвитку малого бізнесу та стабільності фінансових ринків.

Фінансова доступність є ключовим чинником сталого розвитку, і її недооцінка може призвести до нестабільності фінансового сектору. Врахування принципів інноваційної фінансової інклюзії, розроблених G20, сприяє розширенню доступу до фінансових послуг та забезпечує їх доступність для різних верств населення, включаючи найбільш уразливі групи.

2. Формування фінансової інклюзії на страховому ринку залежить від ряду чинників, серед яких важливими є фінансова грамотність, цифрова доступність, економічний рівень населення, довіра до страховиків та регулювання ринку.

Фінансова грамотність сприяє розумінню населенням ролі страхування в управлінні ризиками та підвищенні фінансової стабільності, що стимулює попит на страхові послуги. Цифрова доступність через онлайн-платформи і мобільні додатки дозволяє спрощувати доступ до страхових послуг, що є важливим для людей у віддалених регіонах. Вона також знижує бар'єри, пов'язані з часом і витратами, дозволяючи швидше порівнювати продукти та

здійснювати операції. Однак для ефективного використання необхідно підвищувати рівень цифрової грамотності населення.

Економічний рівень населення безпосередньо впливає на доступність страхових послуг. У регіонах з низьким рівнем доходів страхування часто не є пріоритетним, що знижує рівень фінансової інклюзії. Водночас високий рівень доходів сприяє розвитку культури страхування та підвищенню попиту на складні страхові продукти. Довіра до страховиків є критичним фактором для розвитку інклюзії. Вона формується через прозорість, ефективну комунікацію та виконання зобов'язань страховими компаніями. Недовіра може стати серйозним бар'єром для участі населення в страхуванні, що знижує рівень охоплення.

Регулювання страхового ринку є ключовим фактором стабільності та довіри, оскільки створює надійні умови для діяльності страхових компаній і забезпечення захисту прав споживачів. Воно не лише забезпечує необхідний рівень захисту споживачів, але й сприяє розвитку ринку через стимулювання конкуренції та впровадження ефективних механізмів контролю. Водночас партнерство між державою та приватним сектором має важливе значення для забезпечення доступності страхових послуг для більш широких верств населення, що, в свою чергу, підвищує загальний рівень фінансової інклюзії.

3. Цифрові технології сприяють трансформації ринку страхових послуг, підвищуючи його доступність, ефективність та зручність для широкого кола споживачів. Завдяки автоматизації процесів, таких як укладання договорів, управління полісами та врегулювання страхових випадків, знижуються адміністративні витрати і вартості продуктів. Мобільні технології дозволяють надавати страхові послуги в будь-який час і з будь-якого місця, а використання великих даних допомагає персоналізувати пропозиції та оптимізувати оцінку ризиків. Блокчейн забезпечує безпеку операцій і підвищує довіру до страховиків, а цифрове навчання сприяє зростанню фінансової грамотності населення.

Інноваційні рішення, включаючи мікрострахування та InsurTech, допомагають охоплювати нові сегменти ринку, зокрема через мобільні платформи та партнерства з операторами мобільного зв'язку. Прикладом є діяльність компаній, таких як ВІМА і MicroEnsure, які використовують мобільні технології для надання доступних страхових продуктів у країнах з низьким рівнем доходів. Ці цифрові інновації сприяють розвитку страхового ринку, роблячи страхування більш доступним і ефективним, зокрема через зниження витрат і створення нових моделей співпраці.

4. Приватне акціонерне товариство «Українська пожежно-страхова компанія» (ПрАТ «УПСК») є однією з провідних страхових організацій України, що спеціалізується на наданні широкого спектра послуг у сфері страхування. Діяльність компанії здійснюється відповідно до законодавства України, зосереджуючись виключно на страховій сфері та супровідних послугах.

Основною метою діяльності ПрАТ «УПСК» є забезпечення страхового захисту майнових інтересів фізичних і юридичних осіб, а також здійснення фінансових операцій із метою отримання прибутку. Компанія активно розвиває ключові напрями, включаючи страхування майна, життя, здоров'я та відповідальності, перестрахування ризиків і впровадження інноваційних страхових продуктів, що сприяє підвищенню її конкурентоспроможності. Загалом діяльність ПрАТ «УПСК» спрямована на забезпечення надійного страхового захисту, підвищення фінансової стійкості та розширення присутності на ринку страхових послуг України.

5. Фінансовий стан ПрАТ «Українська пожежно-страхова компанія» у 2021–2023 роках свідчить про адаптивність до ринкових змін і зовнішніх викликів. Попри низький рівень автономії, структура капіталу залишається задовільною, що підтверджують інші показники. Зростання обсягів активів відображає підвищення майнового потенціалу, хоча збільшення зносу основних засобів вказує на потребу в оновленні бази.

Фінансова діяльність ПрАТ «УПСК» у 2021–2023 роках характеризується здатністю підтримувати фінансову стабільність та адаптуватися до зовнішніх викликів, хоча деякі показники свідчать про необхідність удосконалення управління активами та капіталом для забезпечення сталого розвитку.

6. Фінансова інклюзія, яка забезпечує доступність фінансових послуг для всіх верств населення, зокрема страхування, є важливим інструментом соціально-економічного розвитку. Страхові компанії, такі як ПрАТ «Українська пожежно-страхова компанія» (УПСК), відіграють провідну роль у цьому процесі, пропонуючи різноманітні види мікрострахування, спрямовані на задоволення потреб широкого кола клієнтів.

Діяльність УПСК з мікрострахування охоплює ключові сегменти, такі як страхування майна, здоров'я, а також агрострахування. Ці продукти спрямовані на підтримку малозабезпечених клієнтів, дрібних фермерів та інших вразливих категорій населення, які потребують базового фінансового захисту, але не мають можливості сплачувати високі страхові премії. Крім того, впровадження цифрових технологій, зокрема онлайн-платформ, дозволяє значно спростити доступ до страхових продуктів, особливо у віддалених регіонах.

Разом із позитивними аспектами діяльності компанії існують певні виклики, що ускладнюють забезпечення фінансової інклюзії. До них належать обмежена обізнаність населення про страхові послуги, високі фінансові бар'єри, недостатній рівень цифровізації послуг та регуляторні перешкоди. Для подолання цих проблем важливими є заходи, спрямовані на підвищення фінансової грамотності населення, розробку доступних страхових продуктів із гнучкими умовами оплати, активну цифровізацію сервісів та співпрацю з міжнародними організаціями й державними структурами.

7. У сучасних умовах глобальної цифровізації та технологічного розвитку фінансовий сектор, зокрема ринок страхових послуг, зазнає значних змін. Одним з ключових напрямів цієї трансформації є цифрова фінансова

інклюзія, яка забезпечує доступ до страхових послуг для раніше незалучених груп населення, зокрема в Україні, де рівень страхового покриття є низьким. Використання цифрових технологій відкриває нові можливості для розширення доступу до страхування, зокрема через мобільні платформи, онлайн-страхування, а також блокчейн і штучний інтелект, що сприяють розвитку інклюзивного фінансового середовища.

Цифровізація страхового ринку дозволяє знижувати бар'єри доступу до послуг, особливо для жителів віддалених регіонів або осіб із низьким рівнем доходу. Завдяки мобільним додаткам, клієнти можуть самостійно оформлювати страхові поліси, подавати заявки на виплати і здійснювати платежі без необхідності фізичної присутності в офісах компаній. Це також знижує адміністративні витрати та оптимізує процеси обробки даних за допомогою штучного інтелекту та автоматизації.

Однією з важливих технологій є блокчейн, який забезпечує прозорість і безпеку операцій, що значно знижує ризик шахрайства і забезпечує надійність збереження даних. Крім того, цифрові платформи сприяють підвищенню фінансової грамотності населення, адже дозволяють отримувати доступ до інформації про страхування в зручному форматі. У цьому контексті важливою є інтеграція державних ініціатив, таких як платформа "Дія", що дозволяє інтегрувати страхові послуги в єдину екосистему державних послуг.

Розвиток цифрової фінансової інклюзії в страховій галузі передбачає створення динамічної модульної системи, яка забезпечить доступність страхових послуг для різних соціальних груп, зокрема для малозабезпечених. Така система включає інтеграцію мобільних додатків, аналітики великих даних, автоматизації процесів через штучний інтелект і блокчейн, що дозволяє знизити бар'єри доступу і зробити страхування доступним для більш широкої аудиторії. Це підвищує конкурентоспроможність страхової галузі, знижує витрати і сприяє покращенню фінансової інклюзії в Україні.

8. Розширення доступу до страхових послуг є важливою складовою фінансової інклюзії, що включає застосування інноваційних підходів,

орієнтованих на забезпечення доступності страхування для різних соціальних груп і регіонів. Удосконалення цього доступу вимагає розробки доступних страхових продуктів для малозабезпечених верств населення, що є одним із основних шляхів досягнення цієї мети. Мікрострахування, яке пропонує низькі страхові премії та спрощені умови, є важливим інструментом у цьому процесі, оскільки дозволяє зменшити фінансове навантаження на клієнтів і зробити страхування доступнішим для широкого кола споживачів. Гнучкі тарифні плани та пакетні рішення, що інтегрують страхові продукти з іншими фінансовими послугами, дозволяють забезпечити персоналізовані підходи до обслуговування клієнтів.

Інноваційні моделі, такі як «Pay-as-you-go», а також використання мобільних операторів і електронних гаманців для продажу страхових продуктів, також мають значний потенціал для підвищення доступності. Впровадження таких підходів має призвести до збільшення охоплення страхуванням, зниження соціально-економічних ризиків і покращення іміджу страхових компаній.

В майбутньому основними трендами у страхуванні будуть трансформація продуктів в електронні поліси, розвиток використання електронних платіжних систем і технологій «Інтернет речей», а також застосування великих даних і штучного інтелекту для динамічного ціноутворення і прогнозування потреб споживачів. Інтеграція Insurtech технологій допоможе значно спростити бізнес-процеси, залучити молодшу аудиторію та забезпечити економію часу і коштів як для клієнтів, так і для страховиків.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Financial inclusion. *iaisweb.org*: веб-сайт. URL: <https://www.iaisweb.org/activities-topics/financial-inclusion/>
2. Financial Inclusion Overview. *worldbank.org* : веб-сайт. URL: <https://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/overview>
3. Leaving No One Behind: The Imperative of Inclusive Development. *un.org* : веб-сайт. URL: <https://www.un.org/esa/socdev/rwss/2016/full-report.pdf>
4. Center for Financial Inclusion. Available at: [http:// www.centerforfinancialinclusion.org](http://www.centerforfinancialinclusion.org)
5. Schwab, K. (2016). *The Fourth Industrial Revolution*. World Economic Forum. Geneva Switzerland: *Cologny*. 172 p.
6. Karlíček, M. (2018). *Marketing a inovace*. Praha: *Management Press*.
7. Mika, A. (2019). *Financial inclusion and social cohesion in the European Union*. *Journal of European Policy Studies*.
8. Акімова О. В. Фінансова інклюзія та інші передумови розвитку фінансового моніторингу в Україні. *Молодий вчений*. 2015. Вип. 12 (27). С. 198–204.
9. Науменкова С. В. Фінансова інклюзивність: економічний зміст та підходи до вимірювання. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 4. С. 363–371
10. Мазаракі А. А., Волосович С. В. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи України. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 1. С. 5–23
11. Захарченко Н.В. Фінансова інклюзія для підвищення добробуту населення та економічного зростання держави. *Фінанси України*. 2020. № 6. С. 105–116. URL: <https://dspace.onu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/5726b34f-4577-4956-a5b2-77980e9c30f7/content>
12. Захаркін О. О., Боронос В. М., Захаркіна Л. С., Тверезовська О.І. Фінансова інклюзія як драйвер забезпечення фінансової безпеки України. *Вісник*

- Сумського державного університету. Серія Економіка. 2019. № 1. С. 43-52.*
13. G20 Principles for Innovative Financial Inclusion. *gpmi.org*: веб-сайт. URL: <https://www.gpmi.org/sites/gpmi/files/documents/G20%20Principles%20for%20Innovative%20Financial%20Inclusion%20-%20AFI%20brochure.pdf>
14. Чвертко Л.А., Корчевна Т.О. Фінансова інклюзія в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку. *Економіка та держава. 2020.*
15. Чвертко Л.А., Бублик А.А. Фінансова інклюзія на страховому ринку: виклики та можливості для України. *Науковий вісник КНЕУ. 2021*
16. Дудинець Л. А., Верней О.Є. Фінансова інклюзивність та її детермінанти. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2018. Вип. 2. С. 8-13. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sepspu_2018_2_4
17. Прокопчук О.Т., Гумен О. В., Мирошніченко М. М., Клименко В. О., Жарун Р. Ф. Цифрові трансформації та інноваційні рішення на ринку страхових послуг України. *Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва, 2024. 105(2), 106-115.* <https://doi.org/10.32782/2415-8240-2024-105-2-106-115>
18. ПрАТ «Українська пожежна страхова компанія». *upsk.com.ua*: веб-сайт. URL: <https://upsk.com.ua/>
19. Статут ПрАТ «УПСК» за 2023 р.
20. Річна звітність *upsk.com.ua*: веб-сайт. URL: <https://upsk.com.ua/main-information/r-fin-zv>
21. Financial inclusion. UN Refugee Agency. URL: <https://www.unhcr.org/what-we-do/build-better-futures/livelihoods-and-economic-inclusion/nancial-inclusion>
22. Останні тренди в Insurtech: вбудоване страхування, орієнтація на малий та середній бізнес та фокус на інновації. 2024. URL: <https://ua.news/ru/money/poslednye-trendy-v-insurtech-vstroennoe-strahovanye-oryentatsyya-na-malyj-y-srednyj-byznes-y-fokus-na-ynnovatsyy>

23. Бублик А. А. Інноваційні технології у страхуванні. Проривні інновації на страховому ринку України: збірник матеріалів V Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Київ, 27 жовт. 2021 р.). Київ : КНЕУ, 2021. С. 61–64
24. Другова В. Інноваційні підходи до страхового менеджменту в умовах цифрової трансформації. *Економіка та суспільство*, 2024. Вип (66). <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-66-123>
25. Житар М. Тенденції розвитку страхового ринку України в умовах воєнного стану. *Економіка та суспільство*. 2024. № 61. DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-61-24>
26. Комісарова А. С. Ринок InsurTech як інноваційний драйвер у сфері страхування. *Молодий учений*. 2020. № 23 (313). С. 396–397. URL: <https://moluch.ru/archive/313/71341>
27. Марина А., Пеценко М. Страховий ринок України за умов війни. *Цифра економіки та економічна безпека*. 2023. № 5 (05). С. 44–51.
28. Ринок страхування України. Statista. URL: <https://www.statista.com/outlook/fmo/insurances/ukraine#gross-written-premium>
29. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/stat>
30. Третьяк Д. Перспективи впровадження інновацій в особисте страхування на прикладі зарубіжних країн. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2017. № 5(194). С. 50–58.

ДОДАТКИ