

РОЛЬ ТА ПЕРСПЕКТИВНІСТЬ РОЗВИТКУ INSURTECH

Людмила Нечипорук¹

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-126-8-64>

Попит на страхові послуги залежить як від ціни (страхового тарифу, в основі якого ймовірність настання страхової події), так і від нецінових чинників, серед яких: кількість споживачів на ринку страхових послуг, а саме тих підприємств та домогосподарств, які мають потенційну потребу в певному страховому захисті і кошти для її задоволення; грошові доходи споживачів страхових послуг, якими можуть бути як фізичні, так і юридичні особи (із зростанням кількості останніх попит теж, як правило, зростає); уподобання споживачів, формуванню яких може посприяти довіра до інститутів страхового ринку; накопичене майно, яке, з одного боку, потребує страхового захисту, з іншого – може бути об'єктом застави, під яку надається кредит (це й є додатковим мотивом

¹ Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого, Україна

зростання попиту на послуги з страхування майна); очікування щодо зміни ситуації ризику (зміна руйнівних наслідків стихійних лих, господарської діяльності людей тощо), що, відповідно, підвищує або знижує попит; економічна політика держави, наприклад, політика оподаткування.

На пропозицію на ринку товарів та послуг, крім ціни, також впливають багато нецінових факторів, такі як: ціни на ресурси, стан засобів виробництва, природні умови, якість праці, кількість продавців, оподаткування, субсидування виробництва продукції державою або місцевими органами влади, очікування виробників та інше. Щодо цін на ресурси, то розгляд цього чинника для страховиків слід розпочати з вимог до мінімального розміру статутного капіталу, під яким розуміють грошові кошти та/або державні цінні папери, внесені учасниками, засновниками страховика шляхом придбання його акцій, часток. Означений чинник впливає й на чинник «кількість продавців страхової послуги/страховиків. Важко перебільшити вагу такого показника пропозиції страхової послуги, як якість праці та сучасні технології управління персоналом страхової галузі. На стан виробництва страхових послуг впливає й рівень розвитку та впровадження технологій, серед яких ІТ-системи та інформатизація бізнес-процесів на страховому ринку, які забезпечують інноваційність страхової діяльності.

Страховики визначають, що зростання продажів через онлайн-канали обумовлено поширенням загальної практики здійснення покупок, карантинні ж заходи цьому тільки посприяли. В боротьбі за клієнта виграють страховики, що завчасно перейшли на цифрові процеси, адаптувалися до роботи з клієнтами в онлайн форматі.

Новітнім чинником забезпечення конкурентоспроможності страховиків стає InsurTech. Саме з він пропонує об'єкти для інвестицій та рішення щодо подолання таких проблем як: послаблення інтересу до певних продуктів, обмеження розвитку ємності страхових ринків та перехід на цифрові технології. Очікують, що зростання при скороченні витрат та збільшенні в цілому ефективності діяльності страховиків, InsurTech-сектор надає переваги за рахунок технологій штучного інтелекту та автоматизоване навчання, розробок в галузі кібербезпеки, технологій блокчейну тощо. Поширення InsurTech надає переваги споживачеві страхової послуги, він може через додаток в телефоні придбати необхідний йому продукт. Поширення набуває самообслуговування клієнтів (оплата послуги, пролонгація договору, врегулювання) через відповідні кабінети клієнтів, що створюються на сайтах страховиків. Суттєво зросли електронні канали продаж через

сайти партнерів, банки, мобільні додатки, чат-боти, набуває популярності оформлення електронних полісів та договорів.

Отже, InsurTech відіграє визначальну роль щодо для забезпечення конкурентоспроможності страховиків, які впроваджують комплексні рішення та новітні технології, що можуть надати додаткову вигоду клієнтам, а як наслідок – забезпечити зростання попиту на послуги певної компанії.