

## УДОСКОНАЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

Наразі ринок страхових послуг України перебуває у стадії реформування. НБУ як регулятор ринку небанківських фінансових послуг основними проблемами розвитку страхування в Україні вважає такі: низька платоспроможність та ліквідність страховиків; недосконалість їх бізнес-моделей; недостатня прозорість страхового ринку; низький попит на страхові послуги, зумовлений як низькою платоспроможністю населення, так і його фінансовою необізнаністю щодо страхових продуктів. На думку автора, більшість із цих проблем вдасться вирішити шляхом упровадження нової моделі регулювання і нагляду за страховим ринком, удосконалення законодавчого забезпечення проведення реформ, відновлення довіри населення до діяльності страхових компаній [2].

У післявоєнний період вітчизняні страхові компанії будуть приділяти значну увагу саме забезпеченню власної фінансової стійкості. Адже, з великою ймовірністю, у зв'язку з втратою приміщень, обладнань, авто, житлових будинків тощо, які виступають потенційними об'єктами страхування, а також падінням рівня життя та доходів потенційних страхувальників, виникне така ситуація, через яку витрати на страхові продукти та послуги будуть дещо недоцільними у порівнянні з іншими першочерговими потребами, та виступатимуть таким собі елементом «розкоші» у повоєнний період. Також можливими є зміни у пріоритетності тих чи інших видів страхування, зокрема особлива увага, враховуючи складну ситуацію, буде належати добровільному медичному страхуванню, КАСКО, банківському страхуванню (іпотека, від нещасних випадків, застава).

Щодо діяльності страхових компаній на фінансовому ринку, то варто зазначити, що ефективне розміщення коштів страхових резервів та формування інвестиційного портфелю страховика має важливе значення на фінансовому ринку кожної країни, особливо в період нестабільності та кризових явищ. Вітчизняні страхові компанії зустрічаються з труднощами в інвестиційній діяльності вже на етапі вибору фінансових інструментів і наповнення страхових резервів. Страховики приймають рішення щодо досягнення інвестиційних цілей шляхом вибору найризикованіших видів інвестицій і при цьому розміщують свої кошти на поточних рахунках і в банківських депозитах [3].

Наразі використання цих інструментів дійсно допомагає зберегти страховиками кошти та захистити їх від інфляції, але це не служить засобом реального зростання коштів компанії так, як би до прикладу, цьому могли посприяти вкладання активів в акції. Страхові компанії як учасники фінансового ринку мають сформувати ефективну систему внутрішнього контролю, корпоративного управління, управління ризиками, визначити свої стратегічні цілі і на основі цього сформувати власну бізнес-модель яка буде враховувати умови сьогодення.

Враховуючи, що в Україні швидкими темпами зростає використання мобільних пристроїв, що суттєво впливає на розроблення та впровадження мобільних додатків страховими компаніями, для них актуальним напрямом активізації діяльності у сфері збуту є розроблення та використання відповідного мобільного додатку. Інтернет за допомогою комп'ютера та смартфона, найчастіше використовується щодо продуктів страхування майна з високою частотою дрібних пошкоджень, дає змогу страховим компаніям реалізувати свої продукти у тих регіонах та ведуться бойові дії [1].

Існуючі додатки невеликої кількості страхових компаній на ринку України допомагають їхнім клієнтам отримати оперативну інформацію про діючі договори страхування, розрахувати вартість нового страхового договору, здійснити онлайн-оплату страхової премії, записатися до лікаря, завантажити особисті документи для страхової виплати. Рекомендованими основними функціями мобільного додатку страховика є: пошук інформації; придбання страхового продукту; обслуговування страхових полісів та їх поновлення; врегулювання страхового випадку; обслуговування збитків.

Іншими довгостроковими тенденціями в інноваційній діяльності страхових компаній у збутовій політиці є формування «багатоканальної» системи взаємодії з клієнтами та винагороди клієнтам за лояльність, скорочення часу реагування страхової компанії на запити клієнтів, надання якісного і швидкого обслуговування за рахунок використання ІТ-технологій та модернізації бізнес-процесів.

Отже, основними напрямками впровадження інновацій на основі Інтернет-технологій у збутову діяльність страхових компаній є: розширення можливостей вебсайту за рахунок функцій страхового калькулятора, оплати онлайн, магазину страхових послуг, посилань на мобільні додатки; використання чат-ботів, які розроблені на основі нейромереж та підтримують розмову за допомогою текстових або аудіометодів; організація вебфоруму; використання відеотелефонії, яка надає можливість прийому та передачі аудіо- та відеосигналів клієнтам у різних місцях для спілкування в режимі реального часу; застосування відеохостингу для розміщення відеоматеріалів на певну тематику; формування автоматизованих систем перевірки достовірності страхових полісів та термінів їх дії; використання телематики за допомогою технічного пристрою, завданням якого є формування інформації про стиль поведінки водія за кермом в онлайн-режимі для розроблення пропозицій індивідуального страхового тарифу для клієнта [1].

### Список використаної літератури:

1. Кузьо Н. Є., Косар Н. С. Тенденції розвитку та перспективи активізації збуту суб'єктів страхового ринку України // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку № 2 (8), 2022. С. 253-265.
2. Свирида О. А. Особливості функціонування страхового ринку України в умовах воєнного стану // Науковий вісник національної академії статистики, обліку та аудиту, 2022, № 3-4. С. 104-111.
3. Чуницька І.І., Богріновцева Л.М. Особливості діяльності страхових компаній на фінансовому ринку України в умовах воєнного стану // інфраструктура ринку. Випуск 71. 2023. С. 251-258.