

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Порфіренко Володимир Іванович

кандидат економічних наук,

доцент кафедри менеджменту,

Національний транспортний університет

Карлінська Катерина Василівна

студентка,

Національний транспортний університет

Сьогодні без інновацій неможливо уявити успішний розвиток, оскільки вони асоціюються з впровадженням новаторських рішень у конкретних областях та наявністю потенціалу для інвестицій.

Інновації у страхуванні є головним завданням страхової компанії і сутність їх полягає в тому, щоб, використовуючи кращі вітчизняні та світові традиції, створити таку економічну, організаційну систему взаємовідносин страховиків з державою, користувачами страхових послуг, яка могла б оперативно реагувати на всі тенденції в розвитку споживчого попиту, пропонуючи сучасні види страхових послуг конкретним клієнтам, зберігши доступність страхування для самих різних верств населення, незалежно від віку, роду занять, одержуваних доходів та інших факторів.

Сучасний стан ринку страхування вимагає від страховиків підвищення стандартів роботи через впровадження інноваційних продуктів.

На сучасному етапі значно зріс інтерес саме до нововведень, як до страхового продукту, так і до системи його обслуговування. У клієнтів вже сформувалися свої вимоги і очікування щодо пропонуємих страхових послуг. Вони вже не хочуть просто мати поліс, а й очікують новий страховий продукт, що володіє багатьма властивостями [1, с. 5].

Також на страховому ринку України з'явилися тенденції до використання сучасних технологій у сфері організації управління бізнесом, а також нових інформаційних технологій. Завдяки впровадженню інноваційних технологій в управління, зменшенню витрат у процесах, оптимізації роботи страхової компанії, системній роботі з навчання персоналу, можна досягти вагового поліпшення якості послуг, наданих клієнту. І, головне, прискорити виплати при настанні страхового випадку.

Найбільш важливими в умовах високої конкуренції на ринку страхових послуг є інновації, які спрямовані на розвиток нових каналів

збуту. Щоб збільшити обсяги продажів страхового продукту, формуються нові методи до збуту продукту. Необхідним також є впровадження інновацій, які пов'язані з новітніми інформаційними технологіями для забезпечення високої якості надання страхових послуг [2, с. 6].

Один з перспективних методів – це організація продажів через мережу Інтернет. Через те, що мережа Інтернет в Україні активно розвивається, страхові організації повинні звертати увагу на розвиток і своєчасну зміну своїх електронних веб-сайтів. Також поширеним стає укладання договорів страхування в електронному вигляді, крім цього в електронному вигляді можуть створюватися документи і для отримання страхової виплати. Це нововведення дозволяє вести документообіг, притаманний більш розвинутих країнам. Моделі *digest*-страхування – взаємодія з клієнтами. Формат може бути різним: це може бути онлайн-консультавання або чат на сайті. На сьогодні зі всіх страхових компаній сервіс пропонують: «Оранта», «АСКА», «ТАС».

Раніше українські страхові компанії пропонували обмежений набір послуг зі страхування життя [3, с. 165]. Але останнім часом – з'явилося чимало інноваційних продуктів, що привертають увагу потенційних клієнтів та посилюють конкурентні переваги страхових компаній, які їх впроваджують. На даний момент часу компанії пропонують постійно змінюваний перелік послуг, такий як: пенсійне страхування, майнове страхування і т.п.

Останнім часом на вітчизняному ринку страхування з'явилося чимало інноваційних продуктів, серед яких найбільш цікавими є програми «Мобільна безпека», Автоматизація продажів страхових продуктів», «Домашня безпека», «Екстрим безпека», та програми по страхуванню кібер-ризиків. Зокрема, такі продукти, як «Мобільна безпека» та «Екстрим безпека» були запуснені у продаж страховою компанією «Альфа Страхування» через мережу магазинів «МОУО». Це програми захисту техніки від різних ризиків, які пов'язані з непередбачуваними обставинами і трапляються під час експлуатації.

Також одним із найважливіших факторів для розвитку інновацій в діяльності українських страхових компаній є аналіз світового досвіду [4, с. 10]. На ринку з'являється все більше компаній Insurtech, які впроваджують нові технології у сферу страхування. Ці компанії працюють в деяких категоріях, таких як:

1. Діджитал-брокери.
2. Діджитал-страховики, які пропонують онлайн-поліси.
3. Сервіси, які засновані на аналізі великих даних.
4. Майданчики-агрегатори, які допомагають порівнювати різні страхові компанії і поліс.
5. Страхування на вимогу / на короткий термін.

Одним із прикладів використання зарубіжного досвіду в Україні стала страхова компанія КАСКО. Вона дає змогу своїм користувачам через мобільний додаток застрахувати своє авто від збитку на стоянці. І працює ця програма за принципом «плати, коли їдеш». Для того, щоб активувати страховий захист, досить зробити міні-платіж. А далі водій може діяти по ситуації: можна докуповувати захист від збитків на час руху, а можна застрахувати від викрадення. Цікавою інноваційною новинкою, яку починають впроваджувати страхові компанії, – є універсальні додатки, за допомогою яких можна знайти найближчий офіс страхової компанії, дізнатися про дії при настанні страхового випадку, а також зв'язатися з лікарем страхової компанії, щоб отримати консультацію, викликати агента для оформлення страхового полісу та багато іншого.

Важливе значення має впровадження інновацій, які пов'язані з взаємодією страхових компаній з зовнішнім середовищем. Прикладом такої взаємодії є створення альянсів з іншими ринковими гравцями (банками). Це дозволяє уможливити канали збуту страхових послуг, що досягаються через організацію продажів страхових продуктів представництвами банків.

Важливість впровадження інновацій визначена, у першу чергу, проблемою виживання страхових компаній в умовах конкурентної боротьби за вітчизняний страховий ринок, який усе більше завойовується іноземними компаніями, по-друге, переходом усієї економіки України на інноваційний шлях розвитку. Завдяки інноваційним напрямкам збільшується прибуток і страховий фонд компаній, удосконалюється робота страхової компанії, що збільшує репутацію за рахунок збільшення числа страхувальників.

Український страховий ринок має великий потенціал для розвитку. Формування розвинутого ринку страхових послуг в Україні забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільний розвиток національної економіки, а також міжнародних відносин.

Список використаних джерел:

1. Бабенко-Левада В.Г., Воронін Р.Б. Тенденції розвитку інновацій на страховому ринку України. URL: http://eir.zp.edu.ua/bitstream/123456789/4727/1/Babenko-Levada%20_Trends.pdf
2. Гнатенко Д.О. Інновації на страховому ринку України. URL: <https://knote.edu.ua/file/NjY4NQ==/d45e960f273d56811db187892d404c32.pdf#page=140>
3. Гориславць П.А., Алешко Л.А. Інновації у сфері страхування. Проблеми формування та розвитку інноваційної інфраструктури. 2015. С. 98–00. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/32000/1/50-96-97.pdf>
4. Заколядажний В.О. Характеристика сучасних тенденцій інноваційного розвитку страхової діяльності. *Економіка та держава*. 2017. № 5. С. 89–92. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2017_5_22