

персоналом. Економічні науки. 2025. Вип. 3(79). С. 132 – 137 DOI: <https://doi.org/10.32689/2523-4536/79-15>

2. Барановський О. І. Банківська безпека: проблема виміру. Економіка і прогнозування. 2006. С. 7–26.

3. Гаряга Л. О., Куліш Р. Р. Фінансова безпека банківської діяльності в умовах цифровізації. Проблеми економіки, 2019. № 4 (42). С. 163 – 171. URL: https://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2019-4_0-pages-163_171.pdf

4. Давиденко Н.М., Колодяжна В.О. Оцінювання фінансової безпеки банківської системи України. Scientific Bulletin of Kherson State University. Series Economic Sciences. 2020. Вип. 40. С. 51–58.

5. Davydenko N., Lutsyk Y., Buriak A., Vovk L. Informational and analytical systems for forecasting the indicators of financial security of the banking system of Ukraine. Journal of Information Technology Management. 2023. Vol.2(15). P. 1–13. URL: https://jitm.ut.ac.ir/article_92315_f5446ad0813cf2c7e8a457125265b371.pdf

Димніч О.В.

к.е.н., доцент,

доцент кафедри банківської справи та страхування

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

Сільченко Д. В.

аспірант кафедри банківської справи та страхування

Київський національний економічний університет

імені Вадима Гетьмана

ВБУДОВАНЕ СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ: ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СТРАХОВОГО РИНКУ

Інтенсивний розвиток цифрових платформ та поширення FinTech-рішень суттєво змінюють логіку дистрибуції фінансових послуг, створюючи підґрунтя для органічного впровадження вбудованого страхування (embedded insurance). Цей механізм має подвійну стратегічну мету: зниження бар'єрів у доступі до страхових продуктів та одночасне розширення клієнтської бази за рахунок інтеграції страхового покриття у життєвий цикл покупки. В умовах євроінтеграційних трансформацій українського страхового ринку, InsurTech-рішення, подібні до вбудованого страхування, набувають особливої ваги, оскільки технологічні зміни та регуляторні вимоги ЄС стануть основними драйверами модернізації галузі.

Вбудоване страхування визначається як *автоматичне або напівавтоматичне надання страхового покриття безпосередньо в момент купівлі основного товару чи послуги на цифровій платформі* (наприклад, страхування затримки рейсу при купівлі квитка чи страхування дисплея при купівлі смартфона). Ключова відмінність від традиційних продажів полягає у

мінімізації кроків прийняття рішення клієнтом. Технологічно це реалізується через API-інтеграцію (інтерфейси прикладного програмування) та вимагає від партнерів (екосистем, маркетплейсів, банків) гнучкої архітектури, здатності до аналітики в реальному часі та автоматизованого скорингу ризику. Можливість масштабування цих продуктів залежить від обраної бізнес-моделі, включно з наданням рішень за принципом «embedded as a service» та партнерськими моделями дистрибуції, де страховик виступає або як технологічний бек-офіс, або як активний співтворець платформного продукту [1].

Швидкість імплементації вбудованого страхування у світі підтверджується як ринковими оцінками, так і успішними кейсами співпраці між провідними FinTech-гігантами та InsurTech-компаніями [3]. Для національного страхового ринку це тягне за собою низку структурних наслідків:

- суттєвий зсув уваги на користь платформних екосистем, що неминуче сприяє зростанню частки ринкових операторів, які мають сильні цифрові компетенції.

- вбудовані продукти вимагають від страховиків удосконалення систем андеррайтингу та управління ризиком у режимі реального часу, стимулюючи інвестиції у напрямок Data Science та відповідну зміну організаційної моделі, як от створення спеціалізованих підрозділів або стратегічне партнерство з технологічними постачальниками.

- зниження бар'єрів доступу сприяє охопленню раніше незастрахованих сегментів, що позитивно впливає на загальне проникнення страхування та капіталізацію галузі.

За даними GlobalData, концепція вбудованого страхування набуває дедалі значнішої популярності серед фінансових компаній та платформ, 81% респондентів опитування компанії Chubb вважають, що цифрове страхування, інтегроване безпосередньо у веб-сайти або мобільні застосунки, уже перестало бути «приємною опцією», а стає обов'язковою складовою фінансових сервісів [2]. Це створює можливість для українських страховиків і фінтех компаній використовувати партнерські моделі, коли страховий продукт пропонується в момент купівлі або оформлення фінансової послуги, що може суттєво підвищити проникнення страхування й знизити бар'єри доступу для клієнта.

Аналітика останніх років підтверджує, що вбудоване страхування перетворюється з нішевого продукту на мейнстрім: за даними світових консалтингових агенцій, обсяг світового ринку вбудованого страхування, включаючи усі сегменти, крім медичного, оцінюється у десятки мільярдів доларів і демонструє темпи зростання понад 20% на рік. Прогнози свідчать, що до 2030 р. цей ринок може досягти оцінки у понад 250 млрд дол. [3]. Цей стрімкий ріст підтверджує його економічну життєздатність та привабливість для інвесторів.

Найбільш активно вбудоване страхування розвивається у секторах e-commerce - при доставці товарів та виконанні умов гарантій та фінансових послуг, де страхування інтегрується в кредитні продукти. Яскравими прикладами є партнерства з інвестиційними FinTech-при автоматичному пропонуванні страхування ризиків або ж при захисті від шахрайства. Також

значного поширення набули комплексні B2B-рішення, що надають страхове покриття для цілих логістичних ланцюжків у режимі реального часу.

Незважаючи на значний потенціал, реалізація вбудованого страхування супроводжується низкою суттєвих ризиків: технологічною відсталістю, асиметрією інформації між партнерами, а також кіберризики та питаннями захисту персональних даних. Окремо варто відзначити ризик «неадекватності покриття», коли продукт продається як додаток до покупки, але не відповідає реальним потребам клієнта, що може підривати довіру до інструменту в цілому [2].

У контексті євроінтеграції для України критично важливим є паралельне формування двох ліній дій: по-перше, розробка технічних стандартів та практик API-інтеграції і управління даними у співпраці з провідними InsurTech-компаніями. По-друге, розвиток регуляторних підходів, що забезпечать прозорість продуктів, адекватність резервування та чітке визначення ролі платформи (як дистриб'ютора) і страховика (як носія ризику) у випадках врегулювання збитків.

Отже, вбудоване страхування має потенціал стати каталізатором інноваційного розвитку українського страхового ринку, сприяючи поширенню страхування, підвищенню ефективності дистрибуції та стимулюванню інвестицій у технологічні рішення; разом із тим, щоб цей потенціал реалізувався без шкоди для фінансової стійкості та захисту прав страхувальників, необхідне комплексне поєднання технічного оновлення, партнерських бізнес-моделей і зрілого регуляторного підходу, що має бути включено до подальшого етапу дослідження в рамках дисертаційної теми - розробки інституційних механізмів підтримки інновацій у страхуванні в умовах євроінтеграції.

Список використаних джерел:

1. Boston Consulting Group. Embedded Insurance Success: Get Your Tech Stack Right. *BCG Report*, 2024. URL: <https://www.bcg.com/publications/2024/embedded-insurance-success-get-your-tech-stack-right> (дата звернення: 01.11.2025).

2. GlobalData. Компанії отримують конкурентну перевагу, пропонуючи вбудоване страхування. *UkrStrakhovanie: Аналітика*. 2023. URL: <https://www.ukrstrakhovanie.com.ua/novyny/kompani%D1%97-otrimuyut-konkurentnu-perevagu-proponuyuchi-vbudovane-strahuvannya-globaldata> (дата звернення: 05.11.2025).

3. McKinsey & Company. Global Insurance Report 2024: The Pursuit of Growth. *McKinsey*, 2024. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/global-insurance-report-2024> (дата звернення: 03.11.2025).

4. Europe Embedded Insurance Market — Mordor Intelligence. Market Report, 2025. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/europe-embedded-insurance-market> (дата звернення: 01.11.2025).