

відшкодування і швидкість надання послуги можуть вважатися відповідними КПЕ. Критеріями ефективності для потенційного споживача послуг можуть бути низька ціна, незначні адміністративні витрати та високий відсоток страхового відшкодування [5, 226].

Таким чином, КПЕ слугують маркерами, які орієнтовані на учасників страхового ринку. Відповідні КПЕ можуть бути запропоновані з різних позицій: з позицій споживачів послуг, власників страхових компаній, постачальників послуг, а також з позицій держави.

За результатами проведеного нами аналізу виявлено конфлікт інтересів учасників ринку і неможливість існування уніфікованих для всіх учасників критеріїв ефективності функціонування страхового ринку України.

Подальші дослідження слід спрямувати на проведення кількісних розрахунків КПЕ та кореляційних співвідношень на основі відповідних гіпотез.

Список використаних джерел

1. Performance indicator. Wikipedia: https://en.wikipedia.org/wiki/Performance_indicator.
2. Bauer K. The Power of Metrics: KPIs – The Metrics that Drive Performance Management. DM Review. 2004. Vol. 14. № 9. P. 63–64.
3. Шірінян Л.В., Шірінян А.А. Ключові показники ефективності функціонування страхового ринку для держави. *Бізнес Інформ*. 2019. № 8. С. 158-164.
4. Шірінян Л.В., Шірінян А.А. Ключові показники ефективності функціонування страхового ринку для страхових компаній. *Облік і Фінанси*. 2019. № 3. С.122-128.
5. Шірінян А.А., Шірінян Л.В. Ключові показники ефективності функціонування страхового ринку для покупців страхових послуг. *Проблеми економіки*. 2019. № 3. С.226-232.

УДК 336:368

JEL codes: D12, D81, G22, Z13

Lada Shirinyan,

Professor, Head of the Department of Finance,
Institute of Economics and Management,
National University of Food Technologies,
ladashirinyan@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-8349-2113>

Aram Shirinyan,

Doctor of Sciences, Head of the Research Laboratory,
Institute of Applied Physics of National Academy of Sciences of Ukraine,
aramshirinyan@ukr.net

ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6119-7084>

BEHAVIORAL MICROINSURANCE: APPLYING PROSPECT THEORY

Prospect Theory is central in behavioral microinsurance. Microinsurance is considered as insurance for low-income people, namely, defence of valuable interests of low-income persons in exchange for low insurance premiums [1]. It is a very important for Ukraine and low-income countries. According to the World Bank, 75 % of Ukrainians were living below the poverty line, and about 7 % of the country's population was in extreme poverty.

Purpose. We aim to test if Prospect Theory can explain behavior or measure expectations of loss or gain of low-income people in Ukraine. We also estimate the possible market demand and potential income of commercial microinsurance provider.

Methodology. The study uses the contingent valuation method due to direct inquiry of low-income people, in a survey, how much they would be willing to pay for insurance and to get back in case of an insurance event arising.

Findings and implications. Poor individuals make decisions based on expectations of loss or gain from their current relative position and are much more sensitive to losses compared to gains. Poor people are more sensitive to losses compared to gains of similar magnitude [2].

Most poor interviewees agree with the desired tariff equivalent to 1 % of the microinsurance coverage whereas arithmetic mean value of wished tariff for all interviewees is about 3.8 %.

The results lead to the power-law distribution of potential clients according to the price of a microinsurance service. The obtained correlations help to formulate strategies to tap the low-income market in the country.

Originality. As far as we know, this is the first such study in Ukraine and post-Soviet countries [1-2]. A proposed approach based on the Prospect Theory and results could be expanded to other countries and markets with transition economics with similar economic problems taking into account regional influencing cultural and economic factors.

Список використаних джерел

1. Shirinyan L., Shirinyan A. (2019). Precondition of microinsurance in Ukraine: contingent valuation approach for poor population behaviour regarding insurance services (case study). *Journal of Eastern European and Central Asian Research*. 6 (2), pp. 356-367.
2. Shirinyan A.S., Shirinyan L.V. (2023). Application of prospect theory to microinsurance based on contingent valuation approach for poor population in Ukraine. *Ekonomski Pregled – Economic Review* 2, pp. 300-332.

УДК 336.368

А.С. Шолойко,

доктор екон. наук, доцент,
доцент кафедри страхування, банківської справи та ризик-менеджменту,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

МІКРОСТРАХУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНКЛЮЗИВНОГО СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

За оцінками Світового банку в 2022 році економіка України скоротилась на 35 %, а кількість людей, які живуть у бідності, зростає приблизно до 25 % порівняно з лише 2 % до введення воєнного стану [1]. Враховуючи таку ситуацію, є об'єктивна необхідність у забезпеченні інклюзивного соціального захисту домогосподарствам в Україні для підвищення їх захищеності у мовах зростання рівня соціальних ризиків. У світі лише близько 1–5 % усіх домогосподарств можуть дозволити собі придбати індивідуальне або групове комерційне страхування здоров'я, життя та відповідальності, але більшість із них мають відносно високий дохід [2]. Тоді як мікрострахування належить до інструментів інклюзивного соціального захисту, оскільки розроблений для потреб і можливостей людей із низьким рівнем доходу та переважно самозайнятих [3], а його використання, як правило, є добровільним (на відміну від соціального страхування) [4]. Також мікрострахування може виконувати функцію підвищення страхової грамотності серед домогосподарств, виступаючи своєрідним симулятором реального страхування.

В Україні різними страховими компаніями час від часу пропонуються програми експрес-страхування квартир громадян за спрощеною процедурою (без огляду, без опису майна, без оцінки тощо) [5, с. 129-131]. Однак найнаближенішими до мікрострахування виявилися експрес страхові продукти СК «Універсальна», що розповсюджувалися через відділення Укрпошти [6, с. 198-200], проте не набули масового поширення. Відповідно доцільно проаналізувати світовий досвід надання мікрострахових послуг.

У світі існує кілька моделей надання послуг з мікрострахування (таблиця 1).