

НОВІ ТЕХНОЛОГІЇ СТРАХУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ВИЖИВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ СУСПІЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Зараз Україна перебуває в стані глибокої економічної кризи з достатньо невизначеними перспективами як щодо термінів її завершення, так і щодо наслідків для подальшого існування економіки і держави.

В таких умовах суб'єкти економічної діяльності несуть значні втрати. Це стосується практично усіх ринків. На загальному негативному фоні страховий ринок зазнав дуже значних втрат, оскільки попит на страхові послуги є достатньо еластичним і при погіршенні платоспроможності суб'єкти схильні відмовлятися від них.

Зараз існує ряд проблемних напрямків в діяльності страхових компаній і чи не найважливішим з них є доступність послуг для потенційних клієнтів. Саме вартість страхової послуги відносно загального грошового забезпечення потенційного клієнта стає вирішальним чинником її придбання або відмови в придбанні. Наприклад, достатньо нескладно продати послугу колективного страхування від нещасних випадків вартістю 200 грн. за рік при ліміті відповідальності 50 000 грн., якщо середня заробітна платня в колективі складає 3 000 грн. Реалізувати послугу з колективного медичного страхування вартістю 2 000 грн. за рік зі страховим покриттям 70 000 грн. в такому ж колективі практично неможливо.

Ситуація ускладнюється тим, що покращення грошового забезпечення населення в наступні 2-3 роки не очікується. Зростання тарифів на комунальні послуги, продукти харчування, інші послуги з нееластичним попитом

робитимуть практично неможливим продаж багатьох видів страхування населенню. Не краща ситуація і на підприємствах. Коштів на корпоративні програми страхування об'єктивно не вистачатиме, оскільки більшість ресурсів для виробництва і надання послуг зросли в рази.

В таких умовах необхідно шукати нетрадиційні підходи до ведення страхового бізнесу. До таких підходів можна віднести:

- мікрострахування;
- P2P страхування;
- Інтернет-страхування.

Основи мікрострахування детально розглядалися Ширінян Л.В. Мікрострахування визначається як вид цивільно-правових відносин щодо захисту майнових інтересів осіб з низькими доходами в обмін на низькі страхові премії за умов невеликих страхових сум, спрощеної системи страхування, високої частки страхових виплат і невисокого прибутку постачальника таких послуг [1].

Дійсно, при проведенні страхування колективу працівників установи або підприємства з середньою заробітною платнею 3 тис. грн. медична страховка на 5-7 тис. грн. з орієнтовною вартістю 170-250 грн. на рік могла б більше зацікавити потенційних клієнтів, ніж страховка вартістю 2 тис. грн. зі страховою сумою 70 000 грн.

Завдяки стрімкому поширенню різноманітних соціальних мереж і збільшенню кількості їх користувачів стали з'являтися нові технології і в сфері фінансів. Технологія P2P виникла в сфері кредитування, але зараз почала активно поширюватися на страхових ринках закордонних країн. Технологія «peer-to-peer insurance» (P2P insurance) передбачає, що невелика група страхувальників, об'єднаних в соціальній мережі, сплачує страхові внески, частина яких направляється до страхової компанії, а решта – в груповий фонд, що використовується для відшкодувань при незначних збитках (як правило, не перевищують розмір встановленої страховиком франшизи). Якщо страхових випадків протягом дії договору не було, то кошти фонду повертаються

учасникам або зараховуються до майбутніх платежів [2]. Дуже позитивний ефект може надати поєднання Р2Р з мікрострахуванням.

Інтернет-технології повністю змінили світ. Практично немає сфер економічної діяльності, які б залишилися в стороні від тотальної інформатизації. Зараз усі ринкові страхові компанії України мають свої інформаційні сайти, активно рекламують свої послуги. Реклама та продаж через Інтернет здатні забезпечити радикальне скорочення аквізичієних витрат страховиків, що особливо актуальним є саме в кризові часи. Але прямий продаж страхових послуг через Інтернет до сьогодні не здійснюється, оскільки для цього потрібно внести зміни в страхове законодавство.

З розвитком інформаційних технологій і сучасних платіжних систем вже в найближчому майбутньому можна очікувати, що переважна більшість (а згодом напевне і усіх) договорів страхування перейде до електронного формату. Це забезпечить скорочення витрат на укладення договорів страхування і зробить послуги більш доступними для клієнтів.

Як приклад, можна навести страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. За ініціативою учасників ринку і МТСБУ, було розроблено концепцію електронного полісу, практично уся необхідна технічна підготовка була проведена, але остаточно процес впровадження не завершено, адже, в страховому законодавстві немає категорії «електронний страховий поліс».

Таким чином, пошук і впровадження нових технологій страхування здатні допомогти страховикам оптимізувати витрати, зробити послуги більш доступними для клієнтів, пережити кризу і збільшити потенціал страхового ринку в майбутньому.

Список використаної літератури

1. Шірінян Л.В., Шірінян А.С. Мікрострахування в Україні: бути чи не бути?: монографія / Л.В. Шірінян, А.С. Шірінян. – Наукове видання. – Черкаси: видавництво Чабаненко Ю.А., 2012. – 208 с.

2. Полчанов А.Ю. Особливості розвитку страхування в умовах поширення Інтернету / А.Ю. Полчанов // ВІСНИК ЖДТУ. – 2015. – № 1 (71). – С. 256-259.