

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, зросла 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).

Таблиця 1

Характеристика моделей надання послуг з мікрострахування

Модель	Характеристика
1) модель партнер-агент (the partner-agent model)	Страховик укладає контракт з агентом щодо надання послуг з мікрострахування. У цій моделі страховик розробляє та визначає тарифи на продукти, а також управляє ризиками. У цьому типі партнерства, як правило, мікрофінансові організації (МФО) виступають посередниками між страховиками і споживачами послуг. МФО та страховик працюють разом, щоб розробити продукт для клієнтів з низьким рівнем доходу, і обидві організації домовляються про тариф, запропонований клієнту. МФО займається маркетингом, збором премій та іншими клієнтськими послугами. МФО також бере участь у розгляді претензій. Натомість МФО отримує комісію, а страховик бере на себе всі ризики, встановлює остаточний тариф, виплачує страхові відшкодування та підтверджує дотримання всіх вимог законодавства
2) модель на основі спільнот або модель взаємного страхування (community based model, mutual insurance model)	Мікрострахування повністю належить і управляється власниками страхових полісів – членами спільноти (наприклад, товариства взаємного страхування, кооперативи, громадські організації та кредитні спілки), які обирають групу зі свого складу для управління наданням послуг. У цій взаємній моделі відповідальність учасників обмежується внесками. За цією моделлю члени спільноти несуть відповідальність за всі завдання, пов'язані зі страхуванням, і можуть укласти договори із зовнішніми постачальниками послуг для надання конкретних послуг
3) модель повного обслуговування (the fullservice model)	Постачальник мікрострахових послуг – це страхова компанія, що бере на себе всі обов'язки, починаючи від проектування та розробки продукту до маркетингу, продажів, збору премій та обробки претензій, обробки платежів. страхова компанія бере на себе всі ризики, пов'язані зі страхуванням, і працює безпосередньо зі страхувальниками. Тобто, професійний страховик намагається зменшити свої транзакційні та адміністративні витрати таким чином, щоб він міг пропонувати поліси за низькою ціною. У деяких випадках також можуть бути залучені сторонні постачальники послуг, наприклад, у випадку медичного страхування, третя сторона може надавати медичні послуги. Також страховики можуть продавати свої мікрострахові послуги через місцеві агентства, які мають нижчі витрати та кращу інформацію про клієнтів
4) модель постачальника (the provider model)	Дана модель є подібною до моделі повного обслуговування. Наприклад, у випадку медичного страхування постачальник медичних послуг і організація, що має право надавати мікрострахові послуги – це не дві різні установи, а одна

Джерело: складено на основі [3; 7]

Розглянувши моделі постачання послуг з мікрострахування в світі, можна узагальнити, що в Україні окремими страховиками робилися спроби надання мікрострахових послуг домогосподарствам, використовуючи модель повного обслуговування, однак під впливом різних чинників такий підхід не виправдав себе. Натомість, з огляду на те, що в Україні відсутнє законодавче поле для функціонування товариств взаємного страхування, варто спробувати імплементувати модель партнер-агент. При цьому агентами можуть виступати кооперативи, громадські організації, кредитні спілки та інші спільноти. А в

умовах стрімкої діджиталізації, використовуючи можливості соціальних мереж і переваги співпраці з FinTech компаніями, то запропонований варіант міг би стати більш конкурентоспроможним та інклюзивним у контексті охоплення домогосподарств доступним соціальним захистом.

Список використаних джерел

1. World Bank Disburses Additional \$500 Million, the Latest Tranche of \$11.4 Billion Provided to Ukraine. URL: <https://www.worldbank.org/en/news/press-release/2022/10/25/world-bank-disburses-additional-500-million-the-latest-tranche-of-11-4-billion-provided-to-ukraine>.
2. OECD insurance statistics.Paris.2020. URL: www.oecd.org/daf/fin/insurance/oecdinsurancestatistics.htm.
3. Brown W., Churchill C. Providing Insurance to Low-Income Households, Parts I and II. Rockville, MD: Bethesda, 1999.
4. Schüring E., Loewe M. Handbook on Social Protection Systems. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing, 2021. 743 p.
5. Страхові послуги: підручник. У 2 ч. Ч. 2. / За ред. В.Д. Базилевича. Київ: Логос, 2014. 544 с.
6. Шолойко А.С. Інфраструктура страхового ринку України: монографія. Київ: Логос, 2019. 408 с.
7. Heenkenda S. Inclusive insurance sector: An innovative business model for micro-insurance delivery in Sri Lanka. *MPRA Paper*. 2016. No. 72480. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/72480/>.

УДК 368:340.341

О.Л. Штільгойз,

студент факультету міжнародної економіки і менеджменту,
КНЕУ імені Вадима Гетьмана,
aleksshtil@gmail.com

СТРАХОВИЙ РИНОК ЯК ОДИН ІЗ ЕЛЕМЕНТІВ ПІСЛЯВОЄННОГО ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ ТА СУСПІЛЬСТВА УКРАЇНИ

Економіка будь-якої країни є гнучким комплексним механізмом, який своїми принципами нагадує графік рівняння кількох змінних, адже його напрямок і тенденція розвитку напряму залежать від усіх перетворень, що відбуваються з його складниками. Одним з таких елементів є страхування. Воно відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку та сприянні економічної діяльності через захист як майна, так і життів від можливих ризиків. Деякі науковці вважають, що страхові компанії є системою буферів захисту суспільства від несприятливих подій і невидимим клеєм, який поєднує відокремлені та вразливі частини [6].

Власне, роль страхування для економіки та розвитку суспільства можна поділити на дві категорії - підтримка-стабілізація та гармонізація-розвиток. Перший варіант притаманний таким країнам, у яких ринок є здебільшого стабільним, тобто майже відсутні такі події, які б непередбачувано могли зупинити зростання економічних показників. Другий же є зовсім іншою ситуацією, коли економіка, для нормалізації, та й подальшого розвитку, потребує значної підтримки, оскільки є велика кількість подій, які можуть повністю зруйнувати добробут населення зокрема та країни загалом.

Для України, через війну, страхування відіграє важливішу роль аніж до початку повномасштабного вторгнення. Воно наразі виконує дві вищезазначені функції, аби мінімізувати ризики та втрати на тих територіях, в яких ситуація спокійніша, та позитивно впливати на подолання регресу на окупованих територіях та тих, які є у більшій зоні ризику. Фактично це вже не лише механізм розвитку та підтримки, а гнучкий комплекс, від якого залежить функціонування ринку, здорова економічно-соціальна діяльність і повне відновлення економіки. Не менш актуальною роллю використання страхування зараз є і подолання проблем екології, які у довгостроковому періоді знижують ефективність сталого розвитку та стабільного фінансування перспективних напрямків діяльності. Варто