

ЦИФРОВІ ТЕХНОЛОГІЇ ПРОДАЖУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ

Борисюк Олена Володимирівна

Волинський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

Розвиток цифровізації відбувається завдяки постійній розробці і застосуванню нових технологій та нових каналів продажів страхових продуктів. Зокрема до нових цифрових технологій відносять: теле-технології, блокчейн, Big Data та онлайн-технології, завдяки новим каналам продажу: Інтернет-продажам, мобільним додаткам, планшетах та смартфонах.

Акцентуємо увагу на окремих з них. Так, блокчейн технології потенційно є найсильнішим драйвером цифровізації страхування і каналів продажів страхових продуктів. В першу чергу – для автострахування: поступове впровадження розумних датчиків в транспортні засоби для збору даних підкріплюється блокчейн технологіями, що дозволяє швидко і оперативно проаналізувати дані, отримані від них. Чим більше проаналізованих даних – тим якісніше страховики можуть створювати персоналізовані поліси для страхувальників.

Блокчейн розвивається як засіб каналу продажів відносно недавно, але вже існує достатня кількість стартапів і платформ, які успішно працюють на страховому ринку в даному напрямку. Наприклад, компанія Etherise розробила децентралізовану страхову платформу на основі блокчейна [1, с. 45]. Продукти компанія розробляє сама, а просування відбувається за рахунок криптовалютних ресурсів і інтернет-сайтів, з підтримкою мобільного додатку. Придбати страховий поліс можна як за допомогою традиційних грошей, так і криптовалюти [2].

Big Data вже далеко не новина і є невід’ємною частиною будь-якої організаційної структури з великим масивом даних. Використання Big Data серйозно допомагає страховикам для розробки нових продуктів, що надалі підвищить їх продаж, адже частка отриманих даних, їх аналіз та побудова аналітичної моделі важлива на кожному етапі розробки страхового продукту.

Онлайн-технології є базою для цифровізації, що включає в себе застосування інтернету, взаємодії в дистанційному форматі, можливість реагувати на страхові випадки в швидші терміни і передавати необхідну інформацію в мінімальні терміни [3].

Мобільні додатки – один з головних трендів цифровізації каналів продажів страхових продуктів. Страховики максимально розвивають

мобільні додатки, щоб зробити їх привабливим способом придбання страхових продуктів [4]. По-перше, щоб покупка полісів, консультації та підтримка відбувалися цілодобово, що забезпечить постійну можливість отримання прибутку для компанії і покупку полісів в будь-який момент для потенційних страхувальників.

Мобільні додатки як канал продажів, також цікаві завдяки вбудованим системам підбору тарифу виду «конструктор». За аналогією із стільниковими операторами, що дозволяють вибрати кількість необхідних хвилин або смс, страхувальники також можуть вибирати цікаві для себе умови або термін страхування.

Смартфони і планшети – не є прямим каналом продажів, а додатковим інструментом для їх продажу (без урахування мобільних додатків). Смартфон або планшет дозволяє страхувальнику використовувати інтернет-сайт для перегляду необхідної інформації про страховика і продукти або завантажити відповідний мобільний додаток [5].

Зміни у страховій галузі в Україні, які пов'язані з розвитком цифрових технологій, поки що досить повільні, але все ж провідні гравці українського страхового ринку усвідомлюють, що цифрова трансформація — це не питання вибору, а питання часу, оскільки традиційна страхова бізнес-модель уже почала змінюватись, а через декілька років її взагалі важко буде впізнати. Адже головне питання сьогодні стоїть не в розширенні пропозиції стандартизованих страхових продуктів, а у вчасній і швидкій відповіді на потреби клієнта зручним для нього способом та в зручний час.

1. Борисюк О. В., Шматковська Т. О. Дацюк-Томчук М. Б. Драйвери розвитку Фінтех на фінансовому ринку. *Економічний часопис Волинського національного університету імені Лесі Українки*. Том 3. №27. 2021. С.44-53.

2. Бридун І. Є. Маркетинг в страхуванні. URL: <https://prestige-ic.com.ua/storage/other/Тема07.pdf>.

3. В ЄС прийнята Стратегія цифрових фінансів: єдині правила і нагляд за страховиками, фінтех і банками *Insurance TOP*. 2020 № 6(74). URL: <https://forinsurer.com/files/file00693.pdf>.

4. Відомості про надання посередницьких послуг у страхуванні та/або перестраховуванні. URL: <http://www/dfp.gov.ua/734.html>.

5. Які технології стануть ключовими для сфери страхування в майбутньому. *Insurance TOP. Науковий журнал*. 2021. № 7 (83). URL: https://forinsurer.com/insurancetop_83.