

**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ**

FORUM EFVM 2.0

28 вересня - 1 жовтня 2021

Зміни

Адаптація

Нова Економіка

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОГО ФОРУМУ

Діджиталізація ринку фінансових послуг:

нові можливості та подолання бар'єрів

**ЕФ КНУ ЕФ КНУ ЕФ КНУ ЕФ КНУ ЕФ
КНУ ЕФ КНУ ЕФ КНУ ЕФ КНУ**

FORUM EFBM 2.0

Зміни. Адаптація. Нова економіка

Матеріали Міжнародного форуму

**ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ:
НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ**

Київ 2021

УДК 330, 331, 336

JEL classification: D00, E00, G00, M10, M20

Рецензенти:

Л.Буяк, доктор економічних наук, професор

Р.Кулієв, доктор економічних наук, професор

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. А.І. Ігнатюк (голова); канд. фіз.-мат. наук, доц. Л.А. Анісімова; д-р екон. наук, проф. І.О. Лютий; д-р екон. наук, проф. А.О. Старостіна; д-р екон. наук, проф. О.І. Ляшенко; д-р екон. наук, проф. Н.І. Гражевська; д-р екон. наук, проф. Г.І. Купалова; д-р екон. наук, проф. Г.М. Филюк; д-р екон. наук, доц. М.В. Ситницький; д-р екон. наук, проф. Н.В. Приказюк; д-р екон. наук, проф. Н.В. Ковтун; д-р екон. наук, доц. Б.А. Засадний; к.філол.н., доц. М.В. Петровський; д-р екон. наук, проф. Н.В. Бутенко; д-р екон. наук, доц. О.В. Баженова; д-р екон. наук, проф. Т.В. Гайдай; д-р екон. наук, доц. В.В. Вірченко; д-р екон. наук, проф. А.Б. Камінський; канд. екон. наук, доц. П.В. Кухта; канд. екон. наук, ас. О.Л. Михальська; канд. екон. наук, доц. О.Ю. Мірошніченко; канд. екон. наук, доц. Т.О. Мурована; канд. екон. наук, доц. З.О. Пальян; канд. екон. наук, ас. Н.А. Плешакова; канд. екон. наук, доц. О.Ю. Пригара; канд. екон. наук А.О. Полторацька; канд. екон. наук, доц. І.Я. Софіщенко; канд. філол. наук, доц. А.С. Сизенко; канд. філол. наук, доц. Святюк Ю.В.; д-р істор. наук, проф. О.В. Чеберяко; д-р екон. наук, доц. А.С. Шолойко.

Е Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління, матеріали II Міжнародного форуму / за заг. ред. проф. А. І. Ігнатюк : Київ, 2021. Діджиталізація ринку фінансових послуг: нові можливості та подолання бар'єрів. 53 с.

Збірник містить матеріали II Міжнародного форуму «Економіка. Фінанси. Бізнес. Управління. *Зміни. Адаптація. Нова економіка*», що проходив 28 вересня – 1 жовтня 2021 року на економічному факультеті Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Збірник охоплює наукові публікації за основними напрямками економічної науки.

Для науковців, державних службовців, викладачів, аспірантів і студентів економічних спеціальностей закладів вищої освіти.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, галузевої термінології, імен власних та інших відомостей.

ISBN 978-617-696-866-5

ISBN 978-617-696-867-2

© Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2021

FORUM EFBM 2.0

Changes. Adaptation. New economy.

Proceedings of the International Forum

**DIGITALIZATION OF THE FINANCIAL SERVICES
MARKET: NEW OPPORTUNITIES AND CHALLENGES**

Kyiv 2021

УДК 330, 331, 336

JEL classification: D00, E00, G00, M10, M20

Reviewers:

Buiak Lesia, Doctor of Economics, Professor

Rufat Kuliev, Doctor of Economics, Professor

Editorial Board:

Anzhela Ignatyuk, Doctor of Economics, Professor (Head of Editorial Board); Lyudmyla Anisimova, PhD in Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor; Ihor Liutyii, Doctor of Economics, Professor; Alla Starostina, Doctor of Economics, Professor; Olena Liashenko, Doctor of Economics, Professor; Nadiia Hrazhevska, Doctor of Economics, Professor; Halyna Kupalova, Doctor of Economics, Professor; Halyna Filiuk, Doctor of Economics, Professor; Maksym W. Sitnicki, Doctor of Economics, Associate Professor; Nataliia Prukaziuk, Doctor of Economics, Professor; Natalia Kovtun, Doctor of Economics, Professor; Bohdan Zasadnyii, Doctor of Economics, Associate Professor; Mykola Petrovskyii, PhD in Philology; Associate Professor; Nataliia Butenko, Doctor of Economics, Professor; Olena Bazhenova, Doctor of Economics, Associate Professor; Tetiana Gaidai, Doctor of Economics, Professor; Volodymyr Virchenko, Doctor of Economics, Associate Professor; Andrii Kaminskyi, Doctor of Economics, Professor; Pavlo Kukhta, PhD in Economics, Associate Professor; Olena Mykhalska, PhD in Economics, Assistant; Olga Miroshnychenko, PhD in Economics, Associate Professor; Tetiana Murovana, PhD in Economics, Associate Professor; Zinaida Palian, PhD in Economics, Associate Professor; Nataliia Pleshakova, PhD in Economics, Assistant; Olha Pryhara, PhD in Economics, Associate Professor; Alona Poltoratska, PhD in Economics; Iryna Sofishchenko, PhD in Economics, Associate Professor; Anastasiia Syzenko, PhD in Philology; Associate Professor; Yulia Sviatiuk, PhD in Philology, Associate Professor; Oksana Cheberyako, Doctor of Habil. in Historical Sciences, PhD in Economics, Professor; Antonina Sholoiko, Doctor of Economics, Associate Professor.

E Economics. Finance. Business. Management, Proceedings of the II International Forum / Edited by Prof. Anzhela Ignatyuk : Kyiv, 2021. Digitalization of the Financial Services market: New Opportunities and Challenges. 53 p.

The proceedings contain the papers presented at the II International Forum «Economics. Finance. Business. Management. *Changes. Adaptation. New economy*» held on September 28 – October 1, 2021 at the Faculty of Economics of Taras Shevchenko National University of Kyiv. The proceedings cover research papers in key areas of economics.

For scholars, civil servants, teachers, postgraduate and graduate students of economics in higher educational institutions.

The authors of published papers are solely responsible for the selection and accuracy of presented facts, quotations, economic and statistical data, professional terminology, proper names, and other data.

ISBN 978-617-696-866-5

ISBN 978-617-696-867-2

© Taras Shevchenko National University of Kyiv, 2021

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ТА ПОДОЛАННЯ БАР'ЄРІВ

Васильченко Зоя ВИСОКОЧАСТОТНА ТОРГІВЛЯ ЯК НОВІТНЯ ТЕХНОЛОГІЯ БІРЖОВИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ	8
Вовчак Ольга, Кравченко Анна ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У ВЕКТОРІ ЦИФРОВИХ ІМПЕРАТИВІВ	12
Волосович Світлана ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ	16
Гаврилюк Олег ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ТРИГЕР ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ	19
Гуменюк Людмила ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОДУКТІВ КІБЕР-СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ COVID-19	22
Димніч Ольга ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ У СТРАХУВАННІ: СВІТОВІ ТРЕНДИ 2021	25
Мельничук Юлія ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЯК НАПРЯМ АВТОНОМІЇ РЕГІОНУ	28
Нечипоренко Віталій ІНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ І ВЕБСАЙТ СТРАХОВИКА. СТРУКТУРА І НАПОВНЕННЯ	31
Пікус Руслана РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	34
Приказюк Наталія, Тригуб Олена ЦИФРОВІЗАЦІЯ ІНДУСТРІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЯК СТИМУЛ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ	38
Стецюк Тетяна СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЛІКАРЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ	41
Третяк Катерина, Демченко Віталія ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПІД ВПЛИВОМ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	44
Третякова Олена, Харабара Віолета, Грешко Роман ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ	47
Шолойко Антоніна, Юхименко Володимир ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	50

DIGITALIZATION OF THE FINANCIAL SERVICES MARKET: NEW OPPORTUNITIES AND CHALLENGES

Zoia Vasylychenko HIGH FREQUENCY TRADING AS A RECENT TECHNOLOGY OF STOCK FINANCIAL MARKETS	8
Olha Vovchak, Anna Kravchenko WAYS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE IN THE VECTOR OF DIGITAL IMPERATIVES	12
Svitlana Volosovych DEVELOPMENT TRENDS OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN A PANDEMIC CONDITIONS	16
Oleh Havryliuk DIGITALIZATION AS A TRIGGER OF TRANSFORMATION FINANCIAL SERVICES MARKET	19
Lyudmila Gumenyuk TRANSFORMATION OF CYBER INSURANCE PRODUCTS IN THE GLOBAL COVID-19 PANDEMIC	22
Olha Dymnich DIGITALIZATION IN INSURANCE: GLOBAL TRENDS 2021	25
Yuliia Melnychuk DIGITALIZATION OF THE FINANCIAL SECTOR AS A DIRECTION OF REGIONAL AUTONOMY	28
Vitalii Nechyporenko INTERNET PORTAL AND INSURER'S WEBSITE. STRUCTURE AND CONTENT	31
Ruslana Pikus INSURANCE INDUSTRY M&A DEVELOPMENTS IN UKRAINE	34
Nataliia Prykaziuk, Olena Trygub FINANCIAL SERVICES INDUSTRY DIGITALIZATION AS FACTOR OF INCREASING FINANCIAL INCLUSION AND FINANCIAL LITERACY	38
Tetiana Stestiuk DOCTOR'S PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE AS AN ELEMENT OF ACTIVATION OF HEALTH INSURANCE DEVELOPMENT	41
Kateryna Tretiak, Vitaliia Demchenko IMPLEMENTATION AND REALIZATION OF INNOVATIVE LIFE INSURANCE PRODUCTS UNDER THE DIGITALIZATION INFLUENCE	44
Olena Tretyakova, Violetta Kharabara, Roman Greshko ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF DIGITALIZATION IN THE BANKING SPHERE	47
Antonina Sholoiko, Volodymyr Yukhumenko TRANSFORMATION OF MUTUAL INSURANCE UNDER DIGITALIZATION	50

Васильченко Зоя,
доктор екон. наук, професор,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ВИСОКОЧАСТОТНА ТОРГІВЛЯ ЯК НОВІТНЯ ТЕХНОЛОГІЯ БІРЖОВИХ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ

Ключові слова: біржова бізнес-модель; алгоритмічна торгівля; високочастотна торгівля; фундаментальні функції ринку.

Zoia Vasylchenko,
Doctor of Economics, Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

HIGH FREQUENCY TRADING AS A RECENT TECHNOLOGY OF STOCK FINANCIAL MARKETS

Key words: stock exchange business model; algorithmic trading; high frequency trading; fundamental market functions.

Сучасна еволюція фінансового ринку дала активний поштовх до появи новітніх продуктів і технологій. Поняття алгоритмічного трейдингу (algorithmic trading) почало зароджуватись в 90-х роках минулого століття, незважаючи на те, що процес масштабної комп'ютеризації на фінансових ринках розпочався ще в 70-х роках, а вже реальне його застосування відбулося лише на початку двохтисячних років.

Нині ще бракує літератури з цих питань, а ґрунтовні наукові праці з даної проблематики виключно належать зарубіжним дослідникам, зокрема Андерсену Т., Добреву Д., Вангу Дж., Манкіно М., Міхайлову С., Нойжелу Ю., Санфелісі С., Хонгу Х.

Поширення торгових роботів або автоматизованих систем подачі заявок (algorithmic trading, high-frequency trading) є важливим чинником зростання обсягів біржових торгів і скорочення спредів. Біржі, розуміючи важливість цих технологій, вживають заходів для залучення алгоритмічних трейдерів на ринок: підвищують швидкість підтвердження заявок і розповсюдження інформації; публічно озвучують вигоди цього виду торгівлі для ринку; запускають додатково до основного ринку позабіржові майданчики, на яких зручно працювати алгоритмічним трейдерам.

Термін «алгоритмічна торгівля» об'єднує цілу низку різних біржових технологій. Торгівля з високою частотою є, мабуть, найбільш обговорюваним у цей час видом алгоритмічної торгівлі.

Алгоритмічна торгівля визначається як стратегія, побудована на можливості швидкого прийняття та реалізації інвестиційних рішень (зазвичай за допомогою «механічних» торгових систем, що підказують рішення трейдеру,

або з використанням алгоритмів, які торгують без участі людини). Торговим роботом називається комп'ютерна програма, здатна самостійно відстежувати дані по декількох індексах на фондових біржах і на їх основі здійснювати операції покупки або продажу.

Найчастіше високочастотна торгівля (high-frequency trading, HFT) розглядається як різноманітний набір алгоритмічних технологій, об'єднаний однією ознакою – висока швидкість виконання заявок, або, з іншого боку, вкрай низька затримка (extremely low latency). Існує також і більш вузький погляд на HFT, коли вона визначається як «стиль торгівлі», що припускає в якості обов'язкового елемента багаторазове відкриття/закриття позицій по одному фінансовому інструменту в ході торговельного дня. Таким чином, високочастотна торгівля – це стратегія, побудована на можливості швидкого прийняття та реалізації інвестиційних рішень (зазвичай за допомогою «механічних» торгових систем, що підказують рішення трейдеру, або з використанням алгоритмів, які торгують без участі людини).

Високошвидкісна або високочастотна торгівля почала набувати популярності ще на початку цього століття, але в останні роки вона стала невід'ємною ознакою сучасного фінансового ринку. Так, за даними консультаційно-аналітичної компанії Tabb Group вже у 2009 р. частка високочастотної алгоритмічної торгівлі на фондовому ринку США становила понад 70%, а у 2019 р. сягнула майже 80%, тоді як у 2005 р. – лише 21%. Для європейських ринків характерною була така сама тенденція: починаючи лише з 9% у 2007 р., у 2010 р., за оцінками європейського регулятора ринку цінних паперів, вона становила на різних ринках від 25 до 35% та продовжує невідмінно зростати [5]. Дані з основних ринків Азіатсько-Тихоокеанського регіону свідчать про меншу частку високочастотної торгівлі у порівнянні з американським чи європейським ринками (від 10 до 30%), однак, враховуючи повторення на цих ринках тенденцій західних країн, можна очікувати на наступне зростання цього показника до рівня ЄС та США.

Основними характеристиками високочастотної торгівлі є такі:

- вона базується на широкому застосуванні новітніх технічних інструментів для реалізації низки різних стратегій, починаючи від маркет-мейкінгу до арбітражу;
- це кількісний інструмент, який використовує алгоритми на всьому ланцюжку інвестицій: аналіз ринкових даних, формування відповідних стратегій торгівлі, мінімізація торговельних витрат і виконання угод;
- для неї характерний високий щоденний торговельний оборот і значна питома вага скасованих заявок у порівнянні з кількістю виставлених. Зазвичай це співвідношення перевищує 90%;
- найчастіше використовується непублічними компаніями, які не мають клієнтів і торгують на власні кошти, тому регулятори не вимагають від них реєстрації;
- реалізація й успішність виконання стратегій високочастотної торгівлі переважно залежать від здатності бути швидшими за конкурентів, оскільки

рахунок іде на мікросекунди;

– висока щільність виставлених заявок, коли протягом однієї секунди може генеруватись по кілька сотень заявок лише по одному інструменту.

На розвиток високочастотної торгівлі суттєво вплинули і такі якісні зміни, що відбувалися на ринку:

– широкомасштабні регуляторні реформи на ринках фінансових деривативів, спрямовані на посилення конкуренції в сегменті надання фінансових послуг;

– зміна багатьма біржами власної бізнес-моделі з перетворенням їх на публічні компанії та впровадження ними електронної торгівлі, яка надала доступ до цінних паперів широкому загалу інвесторів, а не обмеженій кількості членів біржі, як це було раніше;

– зміна структури біржової індустрії, коли злиття та об'єднання бірж з різних країн та навіть континентів надало інвесторам можливість одночасного доступу до кількох торговельних майданчиків, розширивши тим самим можливості просторового арбітражу.

Хоча в останні роки багато компетентних органів уже почали дослідження впливу на ринок автоматичного трейдингу і високошвидкісної торгівлі, крах американського ринку, який відбувся 6 травня 2010 р., сприяв тому, що це питання було висунуто на перший план. Саме в цей день провідні фондові індекси США зазнали найбільшого за свою історію внутрішньоденного коливання курсів. Зокрема у другій половині дня основні індекси ринку акцій та ф'ючерсів, які до цього часу вже знизилися більше ніж на 4% у порівнянні з попереднім днем, раптово впали більш як на 5-6% протягом кількох хвилин, а потім так само швидко повернулися до своїх попередніх значень. Майже 8 тис. акцій та паперів індексних фондів відчули на собі подібні короткочасні коливання курсів, які інколи сягали 15%. Проте деякі цінні папери постраждали значно сильніше. Протягом кількох хвилин було укладено майже 20 тис. торговельних угод із 300 цінними паперами за курсом, які більш як на 60% відрізнялися від попередньої ціни. Деякі акції втратили майже 100% своєї вартості і продавалися за ціною в \$0,01. За 15 хвилин ринок втратив понад \$1 трлн. Але такі незвичні торги тривали всього кілька хвилин і до кінця торговельного дня основні фондові індекси майже відновилися, втративши лише близько 3% у порівнянні з попереднім днем. Наступного дня деякі американські біржі прийняли рішення, згідно з яким торги, що відбувалися 6 травня протягом 20 хвилин (з 14-40 до 15-00) було визнано недійсними.

Події 6 травня наочно показали, які ризики несуть у собі сучасні торговельні технології, а саме: в стресових умовах взаємодія між автоматизованими торговельними програмами (торговельними роботами) і алгоритмічними торговельними стратегіями може швидко підірвати ліквідність і викликати безлад на ринках, а високий обсяг торгів не завжди є надійним індикатором ліквідності ринку, особливо в період значної волатильності.

Алгоритмічна та високочастотна торгівля стали предметом чисельних розглядів, ініційованих американськими регуляторами фондового ринку (Securities and Exchange Commission, SEC) та ринку похідних цінних паперів

(Commodity Futures Trading Commission, CFTC). Також ця проблема знайшла відображення в ряді ініціатив та пропозицій, висунутих компетентними органами інших країн.

1. Технологічні зміни та їх вплив на ринок цінних паперів. *Цінні папери України*. 2021. № 30 (675). URL: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=675&pub=5225.
2. Agapova A. Conventional Mutual Index Funds Versus Exchange Traded Funds. *Journal of Financial Markets*. 2011. Vol. 14, No. 2. pp. 323-343.
3. Hong H. and Wang J. Trading and returns under periodic market closures. *The Journal of Finance*. 2020. No.1. pp. 297-354.
4. Regulatory Issues Raised by the Impact of Technological Changes on Market Integrity and Efficiency. *Technical Committee of the International Organization of Securities Commissions*. 2011. URL: <http://www.iosco.org/library/pubdocs/pdf/IOSCO354.pdf>.
5. SEC, CFTC Announce Creation Of Joint CFTC-SEC Advisory Committee On Emerging Regulatory Issues. *SEC*. 2010. URL: <http://www.sec.gov/news/press/2010/2010-75.htm>.

Вовчак Ольга,
д-р. екон. наук, професор,
Кравченко Анна,
канд. екон. наук, доцент,
Університет банківської справи

ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ У ВЕКТОРІ ЦИФРОВИХ ІМПЕРАТИВІВ

Ключові слова: ноосферний кіберфінансовий смартпростір, імітаційна модель, інституційно-фінансова кіберінфраструктура, новітньо-технологічне кіберфінансове забезпечення, нормативно-правова кібербаза.

Olha Vovchak,
Doctor of Economics, Professor,
Anna Kravchenko,
PhD, Associate Professor,
Banking University

WAYS OF DEVELOPMENT OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE IN THE VECTOR OF DIGITAL IMPERATIVES

Key words: noosphere cyberfinance smart space, simulation model, institutional and financial cyber infrastructure, latest technological cyberfinancial support, regulatory cyberbase.

Особливості функціонування сучасного фінансового ринку характеризуються зростаючою динамічністю змін, жорсткістю, турбулентністю, біо-, кіберризиками та новими викликами, що зумовлюють появу цифрових процесів, які важко піддаються аналізу і прогнозуванню на феноменологічному рівні класичними методами й підходами. В умовах глобальної цифровізації світу забезпечення динамічного розвитку економіки країни та фінансового ринку передбачає використання адекватного механізму його функціонування та застосування комплексу новітніх наукових підходів для розробки стратегічного напрямку перетворень фінансового простору, фінансово-інституційного середовища в умовах кіберфінансових перспектив, функціонально-регуляторного й фінансово-цифрового інструментарію. Відповідно до викликів сучасності, дедалі більшої актуальності й ваги набувають дослідження стратегічних пріоритетів створення та забезпечення ефективності функціонування новітнього кіберфінансового смартпростору.

Сучасний фінансовий ринок України функціонує в умовах глобалізації, цифровізації та світової пандемії, трендами його розвитку були: з 2010 – IV кв. 2013 рр. – оздоровлення фінансового ринку України після глобальної фінансової кризи; з IV кв. 2013-2015рр. – прояви кризових явищ фінансового ринку

України; з 2016-2017 рр. – відновлення фінансового ринку України; з 2018-2019 рр. – зростання та істотний вплив цифрових імперативів на розвиток фінансового ринку України; з 2020 рр. – дотепер, зниження темпів розвитку фінансового ринку України, зумовлені низьким рівнем стресостійкості економіки країни, соціальними, політичними, фінансово-економічними детермінантами, впливом світової пандемії, викликаной SARS-CoV-2.

Передумовою розбудови новітніх фінансових відносин держави метафізичної величини постає створення ноосферного кіберфінансового смартпростору. Алгоритм таких дій доцільно втілити в імітаційній моделі, яка складається з таких стратегічних етапів (рис.1): 1. Розробка та прийняття політичного рішення про створення системи новітніх фінансових відносин (ратифікація світового меморандуму про формування ноосферного кіберфінансового смартпростору). 2. Визначення та реалізація дорожньої карти зі стратегії розбудови ноосферного кіберфінансового смартпростору. 3. Проведення заходів з формування, імплементації, верифікації нормативно-правової кібербази цифрової трансформації фінансового простору (на макро-, мега-, метарівнях). 4. Здійснення розбудови інституційно-фінансової кіберінфраструктури (регулюючі інституції (забезпечують втілення новітньої ідеології в побудові Національного фінансового мегарегулятора, Глобального фінансово-цифрового мегарегулятора), основні функціональні інституції (забезпечують цифровізацію фінансових інституцій/конгломератів, створення фінансово-цифрових установ, новітніх конгломератів), проведення оптимізації інституційних змін, поміж яких формування найефективніших співвідношень процесів, кібертехнологічних (формування новітніх), кібербезпекових, спеціальних (зокрема, створення для кіберфінансового забезпечення інноваційних, інклюзивних, фасилітаційних) організацій (на макро-, мега-, метафункціональних рівнях). 5. Розробка і впровадження новітньо-технологічного оптимізованого кіберфінансового забезпечення (ноосферні кіберфінансові технології (космічний радіозв'язок) та хмарні-фреймворкінги, софтвери, штучний інтелект, роботи, кіберантифрод). 6. Проведення інтеграції національних фінансових ринків в ноосферний кіберфінансовий смартпростір. 7. Втілення новітньо-фінансової генеральної ідеології, щодо створення та розвитку ноосферного кіберфінансового смартпростору.

Таке імітаційне моделювання втілює в метафізичний простір генеральну ідеологію новітніх фінансових відносин та представляє стратегічно-прикладні шляхи функціонування та розвитку ноосферного кіберфінансового смартпростору.

У свою чергу, для подолання наслідків кризових явищ та забезпечення цифрового фінансово-економічного розвитку України необхідно сформувати та імплемувати новітні фінансово-цифрові розробки (рис. в систему ринкових процесів з надання фінансових послуг для функціонально-технологічної ефективізації фінансових відносин на мікро-, мезо-, макро-, мета- рівнях.

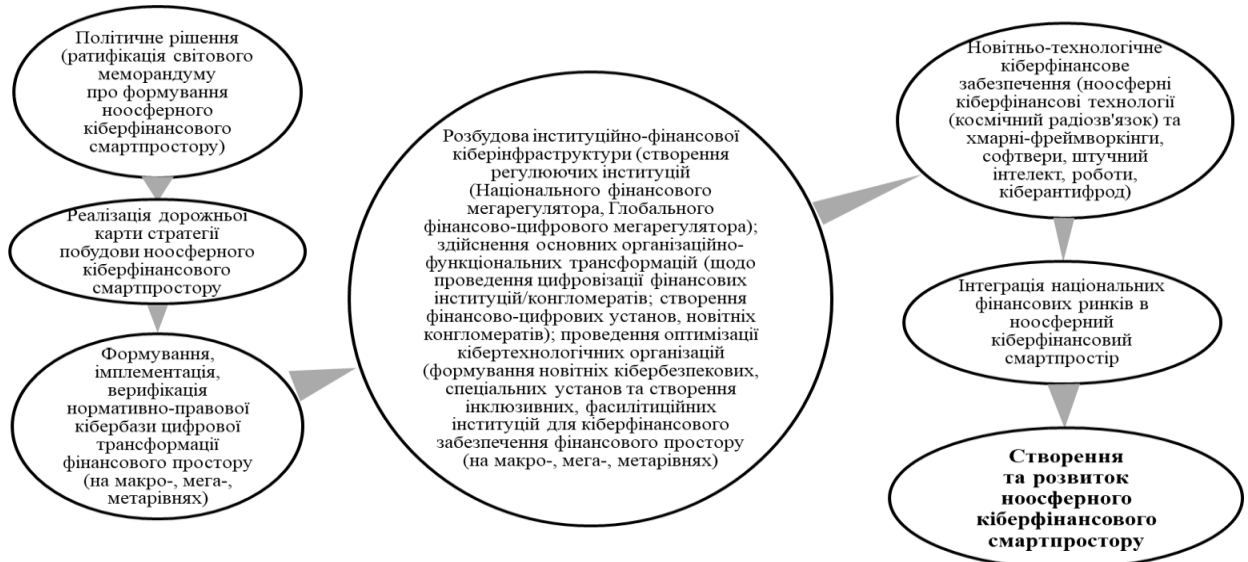


Рис. 1. Імітаційна модель створення новітніх фінансових відносин держави та ноосферного кіберфінансового смартпростору

Джерело: власна розробка

Створення оптимальних національних фінансових конгломератів, що забезпечать інституційно-організаційну уніфікацію, розширення номенклатури фінансових інструментів, підвищення фінансової стійкості, модернізацію фінансового посередництва, підвищення рівня ринкової ділової активності фінансових споживачів та ринкової ліквідності слугує передумовою розбудови новітніх фінансових відносин метафізичної величини.

Водночас, в умовах викликів сьогодення, зокрема цифровізації суспільства формується гостра необхідність створення новітніх фінансово-цифрових установ функціонуючих в просторі фінансових відносин, які повинні забезпечувати кіберфінансовий захист, стресостійкість, надійність, інноваційність, прозорість і професійне виконання широкого спектра новітніх фінансово-цифрових послуг різних секторів фінансового ринку.

У свою чергу, глобалізація, цифровізація, турбулентність, біхевіористичність і ненормальні ринкові реакції, а також істотні функціональні зміни різних сфер суспільства, політично-фінансові та екологічно-біологічні ризики формують гостру необхідність адекватної організаційної реакції. Тому, для забезпечення ефективізації функціонування фінансового ринку України в умовах цифровізації суспільства та викликів сьогодення необхідно створити цілісний, централізований Національний фінансовий мегарегулятор України, який виконуватиме широке коло функцій, зокрема, налагодження стабільності і розвитку національних й міжнародних фінансових відносин (а також політико-монетарне, фінансове регулювання); контроль, аудит, нагляд, пруденційну та організаційно-інноваційну діяльність усіх секторів фінансового простору країни.

Отже, шляхами розвитку фінансового ринку в умовах цифрових імперативів постають: удосконалення існуючої та створення нової нормативно-правової бази, щодо регламентування функціонування цифрового фінансового ринку; забезпечення застосування інноваційних цифрових фінансових інструментів; удосконалення інституційних структур, шляхом впровадження

цифрових технологій та створення фінансового кіберпростору; динамічне становлення цифрового фінансового ринку, через збільшення обсягів трансферу електронних фінансових ресурсів та підвищення рівня фінансово-цифрової ділової активності.

1. Офіційний портал Національного Банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua>.
2. Офіційний портал Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України. URL: <https://www.nssmc.gov.ua>.
3. Офіційний портал Міністерства цифрової трансформації України. URL: <https://www.e.gov.ua/ua/about>.

Волосович Світлана,
д-р екон. наук, професор,
Київський національний торговельно-
економічний університет

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРИПТОВАЛЮТНОГО РИНКУ В УМОВАХ ПАНДЕМІЇ

Ключові слова: криптовалюта, криптовалютний ринок, пандемія Covid-19.

Svitlana Volosovych,
Doctor of Economics, Professor,
Kyiv National University of Trade and Economics

DEVELOPMENT TRENDS OF THE CRYPTOCURRENCY MARKET IN A PANDEMIC CONDITIONS

Key words: cryptocurrency, cryptocurrency market, pandemic Covid-19.

Збутовлена пандемією COVID-19 невизначеність сприяє посиленню мінливості та непередбачуваності фінансових ринків. Водночас це дає потужний поштовх для розвитку криптоекономіки, складовою якої є криптовалютний ринок. Значна волатильність криптовалют під час пандемії створює підґрунтя для зростання зацікавленості суспільством до здійснення операцій на криптовалютному ринку задля можливості отримання доходів, незважаючи на ймовірність фінансових втрат. Подальшому розвитку ринку криптовалют сприяє відсутність персоніфікації сторін угоди, безпека інформації, вільний міжнародний обіг та децентралізована система платежів [1, с. 94].

Пандемія COVID-19 вплинула на всі сфери життєдіяльності людини, зокрема, й на криптовалютний ринок, на якому вона обумовила:

- зростання волатильності;
- зростання ефективності;
- посилення конвергенції між криптовалютами з чіткими технологічними функціями та класифікаціями [2].

Covid-19 певною мірою спричинив чи посилив наступні тенденції розвитку криптовалютного ринку:

- зростання зацікавленості інвесторів криптовалютами;
- зростання платежів у криптовалютах;
- згортання ICO;
- посилення регуляторного ландшафту;
- розширення інфраструктури криптовалютного ринку.

На розвиток криптовалютного ринку впливає система різноманітних чинників, частина яких в умовах пандемії проявилися особливо потужно. На нашу думку, чинники впливу на функціонування криптовалютного ринку варто

поділити на макроекономічні, цінові, екологічні, географічні, ринкові, поведінкові, технологічні.

В умовах пандемії спостерігається суттєва трансформація макроекономічного середовища, посилена соціальним дистанціюванням та карантинними обмеженнями, що обумовило падіння світового та внутрішніх валових продуктів, виробництва, доходів домогосподарств, зростання інфляції. Безумовно це має потужний вплив на всі сфери життєдіяльності людини в цілому та на формування ландшафту криптовалютного ринку.

До цінових чинників впливу на криптовалютний ринок варто віднести ціну на золото, курс долара США, ціну на електроенергію, ціни на обладнання для майнінгу криптовалют. Було виявлено, що найсуттєвіший вплив на курс *Bitcoin* у допандемічному періоді мали ціна золота і курс долара США на тлі того, що вони мають однакову тенденцію в короткостроковому періоді та різну – в довгостроковому [3]. Ціни на золото та *Bitcoin* зменшуються внаслідок зростання економіки США та посилення долара США, що викликає зменшення зацікавленості населення до інвестування в ці активи [3]. Ціни на електроенергію та на обладнання пов'язані із витратами на майнінг криптовалют. Географічні ризики стосуються концентрації майнінгу та виробництва обладнання у Китаї, що може сприяти виникненню кризи у цій складовій криптовалютного ринку.

Хоча нині домінує концепція віртуальної природи криптовалюти, проте спостерігається її руйнівний вплив на навколишнє середовище за рахунок споживання значних обсягів електроенергії при майнінгу. Хоча фізичний збиток на місці майнінгових ферм є мінімальним, непрямий екологічний збиток внаслідок споживання електроенергії є не контрольованим на відміну від суб'єктів економічної діяльності, що займаються видобутком корисних копалин чи певним видом виробництва. Результати дослідження науковців Дублінського міського університету, Трінті-коледжу в Дубліні та Університету Саутгемптона у 2020 році було виявлено, що майнінг криптовалют у свою чергу є чинником впливу на ціни на ринках електроенергії та комунальних послуг [4].

Серед ринкових чинників впливу на функціонування криптовалютного ринку слід виокремити чинники фондового ринку; пропозиції криптовалют; ефективності операцій, здійснених на ринку. Волатильність фінансових ринків обумовлює перетворення інвестицій з акцій на більш безпечні заощадження, зокрема, готівку та золото. Хоча деякі дослідження свідчать про відсутність систематичного впливу чинників фондового ринку, ринку золота [5], але в умовах пандемії певний зв'язок все ж таки спостерігається. Потужним чинником впливу на стан криптовалютного ринку є пропозиція криптовалют, зокрема, *Bitcoin*. Зменшення вдвічі винагороди за додавання нового блоку при майнінгу біткоїнів, що визначається процедурою халвінгу, закладеної у протокол функціонування мережі, сповільнює процес створення нових блоків. 11 травня 2020 р. відбувся третій халвінг біткоїна, у результаті чого винагороду за майнінг було зменшено з 12,5 *Bitcoin* за блок до 6,25 *Bitcoin*. Після створення 21 млн *Bitcoin*, майнінг буде припинено. В умовах пандемії на тлі зростання ефективності криптовалютних ринків порівняно із ринком золота, обмеженості пропозиції *Bitcoin* криптовалюта стає потужним інвестиційним інструментом,

що здатний захистити від волатильності фондового ринку та стає цифровою формою збереження вартості.

Г. Янг досліджував поведінкові аномалії на криптовалютних ринках, зазначивши, що через недостатність регулювання на криптовалютному ринку здійснюються операції спекулятивного характеру, які можна охарактеризувати з позицій поведінкової теорії як аномалії ціноутворення активів [6]. Спираючись на класифікацію цінових аномалій можна припустити, що їх вплив на криптовалютний ринок посилюються тим, що йому в умовах пандемії притаманна волатильність та значна прибутковість.

До технологічних чинників впливу на криптовалютний ринок доцільно віднести зміни технологій; умови, які полегшують здійснення операцій на фінансовому ринку, та технічні можливості національних енергосистем. На відміну від фізичних товарів, зміни технологій впливають на ціни криптовалют. У липні-серпні 2017 р. на ціну *Bitcoin* негативно вплинула суперечка про зміну базової технології для покращення часу транзакцій. Після того, як зміни були завершені, ціна *Bitcoin* зросла з 2700 дол. США до 4000 дол. США лише за два тижні. І навпаки, повідомлення про хакерство часто призводять до зниження ціни. Значний вплив на прийняття рішень щодо здійснення операцій з криптовалютою мають умови, які полегшують здійснення операцій на фінансовому ринку. Технічні можливості національних енергосистем щодо забезпечення майнінгу, які за певних умов не зможуть забезпечити потребу майнерів в електроенергії, відіграють суттєву роль у функціонуванні криптовалютного ринку. Зростання обсягів майнінгу криптовалют може, за різними оцінками, призвести до енергетичної кризи.

Таким чином, пандемія посилила зацікавленість інвесторів до криптовалюти, сприяла пошуків здійснення платежів у валюті на тлі підвищення волатильності та ефективності криптовалютного ринку.

1. Volosovych S., Baraniuk Y. Tax control of cryptocurrency transactions in Ukraine. *Banks & bank systems*. 2018. №13, Iss. 2. P. 89-106.
2. Apergis N., Koutmos D., Payne J. E. Convergence in cryptocurrency prices? the role of market microstructure. *Finance Research Letters*. 2021. Vol. 40. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S1544612319314114>.
3. Zhu Y., Dickinson D. and Li J. Analysis on the influence factors of Bitcoin's price based on VEC model. *Financial Innovation*. 22 March 2017. URL: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-017-0054-0>.
4. Laurent L. Bitcoin Is an Incredibly Dirty Business. This is virtual money with a real carbon footprint. URL: <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2021-01-26/is-bitcoin-mining-worth-the-environmental-cost>.
5. Bianchi D., Guidolin M., Pedio M. Dissecting Time-Varying Risk Exposures in Cryptocurrency Markets (BAFFI CAREFIN, Centre Research Paper No. 2020-143). URL: <https://ssrn.com/abstract=3609949>.
6. Yang H. Behavioral Anomalies in Cryptocurrency Markets (2019). URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3174421.

Гаврилюк Олег,
д-р екон. наук, професор,
Східноєвропейський університет
імені Рауфа Аблязова

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ЯК ТРИГЕР ТРАНСФОРМАЦІЇ РИНКУ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Ключові слова: цифровий банкінг, діджиталізація, традиційні банки, фінтех.

Oleh Havryliuk,
Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Private Institution of Higher Education
“Rauf Ablyazov East European University”

DIGITALIZATION AS A TRIGGER OF TRANSFORMATION FINANCIAL SERVICES MARKET

Key words: digital banking, digitalization, traditional banks, fintech.

Глобальний характер кіберпростору детермінує необхідність створення новітніх форматів цифрового банкінгу. Потреба особливо актуалізувалася під час пандемії COVID-19 та спричиненої нею кризи, в ході якої населення та фірми істотно активізували використання онлайн-банкінгу. Традиційні банківські структури втрачають клієнтів, що переходять до фінтех-установ цифрового формату – компаній, що використовують технології та інновації й активно опановують кредитно-фінансову діяльність. Технологічні гіганти започаткували нову модель взаємодії з класичними (традиційними) банками. В основу стратегій розвитку нових учасників фінансового ринку покладено акцент на використанні новітніх інформаційно-комунікаційних технологій, наданні цифрових послуг і щільній взаємодії з клієнтами у контексті діджиталізації бізнесу та його перспектив/наслідків.

Цифровий банкінг виник у зв'язку з підвищеним попитом споживачів на більш ефективні та безпечні способи здійснення фінансових транзакцій та доступу до банківських рахунків, чого не можуть забезпечити класичні банківські установи. Якщо раніше в обслуговуванні клієнтів традиційно домінували великі кредитні установи на кшталт JPMorgan Chase, Bank of America, Citigroup і Wells Fargo, то наразі наростає чисельність фінтехів, що пропонують мобільні акаунти (поточні рахунки, облікові записи) та онлайн-альтернативи банкам. Більшість із них надають ряд безкоштовних послуг, зокрема, за обслуговування, овердрафт або іноземні транзакції. У стратегії залучення нових клієнтів подібні умови є вельми привабливими, адже річна плата пересічного американського домогосподарства лише за обслуговування

поточного рахунку складає приблизно 329 дол США (253 фунтів стерлінгів) [1]. Такі інструменти та системи нових фінтех-установ, як Varo Money, Simple, SoFi, Bankmobile, Chime, на додачу пропонують клієнтам дебетову карту Visa з рядом функцій, які дозволяють керувати рахунком через мобільний додаток.

Можна виділити чотири основних напрями трансформації функціонування сучасної банківської системи під впливом діджиталізації:

1. Цифрова трансформація банківських переказів – здійснення транзакцій вже не потребує участі банківського персоналу.

2. Переосмислення моделі банківського бізнесу за рахунок використання технології блокчейн і смарт-контрактів, які сприяють скороченню шахрайства в банківській сфері (насамперед у таких операціях, як платежі, переказ прямих інвестицій, управління торговельними, видатковими, іпотечними, кредитними історіями та ін.).

3. Застосування хмарних технологій – завдяки забезпеченню мережного доступу банків отримали багато нових можливостей: співробітництво з партнерами для розробки цифрових продуктів, оптимізації бізнес-процесів, впровадження штучного інтелекту.

4. Вихід на ринок банківських послуг технологічних гігантів, насамперед так званих Big Tech – великих технологічних компаній, які мають надмірний вплив в індустрії інформаційних технологій США, а саме Amazon, Apple, Facebook, Google і Microsoft. Під надмірним впливом мається на увазі можливість компанії серйозно впливати на ринки, на які вона виходить.

Наразі такі технологічні компанії, як Amazon, Google та Apple користуються більшою довірою споживачів, ніж банки. Мільярди пристроїв та послуг цих компаній отримали банківські дані та доступ до платежів у формі додатків та мобільних карток-гаманців для здійснення фінансових операцій клієнтів. Останнім часом вони перейшли до банківської діяльності. Раніше переваги фінансових структур у реальному (фізичному) вимірі реалізовувалися за рахунок володіння кращою/престижною нерухомістю, вигідним розташуванням; подібним чином ними були завойовані цілі ринки. Але наразі Google володіє активом/власністю, яка в першу чергу залучає більшість користувачів – віртуальна нерухомість – база даних укупі з рекламою – вже в якості не інструмента маркетингу, а стратегії розвитку. З 2018 р. з метою надання банківських продуктів Google почав укладати угоди/союзи по впровадженню «розумних поточних рахунків» (smart checking accounts) на основі партнерства з традиційними фінансовими установами: Сітібанком (Citybank) і Стенфордською федеральною кредитною спілкою (Stanford Federal) (обидва – США) започатковано кобрендинговий проект (цифрову платформу) Google Cache, до реалізації якого в 2020 р. приєдналися шість банків: два федеральних – BBVA USA і BMO Harris, два комунальних Coastal Community Bank і First Independence Bank, кредитна спілка SEFCU і онлайн банк Bankmobile (усі – США), які обслуговуватимуть рахунки користувачів Google Pay [2]. Відповідність критеріям і стандартам Google дозволить банкам підвищити якість обслуговування клієнтів, збільшити їх кількість і посилити пізнаваність/впливовість власного бренду.

Big Tech розглядають фінансові послуги як спосіб наближення до користувачів і збору коштовних даних. До ключових елементів стратегії Google належить реклама, на яку банки та кредитні спілки витрачають багато коштів за можливість перебування в результатах пошуку Google. Прагнення Google щодо глибшого проникнення на фінансовий ринок також детерміновано конкуренцією з іншими крупними платіжними системами – насамперед Apple Pay, від якої Google Pay відстає: у 2020 р. число користувачів Google Pay у світі повинно було налічувати 100 млн (у 2018 р. – 39 млн), а Apple Pay, відповідно 227 і 140 млн [3, Р.34]. Лідером тут є Alipay (Китай) з 1,3 млрд споживачів (але 2/3 з них зосереджені в країні) [4]. Серйозну конкуренцію Google може скласти мережа Facebook, яка в 2019 р. запустила інструмент Facebook Pay, який працює в усіх основних продуктах компанії, включаючи саму соціальну мережу, месенджери Facebook, Messenger, Instagram і Whatsapp. До Facebook Pay прив'язується банківська карта або рахунок PayPal, розрахункову валюту може обрати користувач [5]. Потенційною аудиторією платіжної системи можуть стати понад 2,5 млрд користувачів цієї екосистеми, приблизно таку ж їх кількість налічує оперативна система Android.

Банківський сектор насторожено сприйняв оприлюднення амбітного плану взаємин Google з фінансовими установами. Google фактично перейшов межу, яка відрізняла банки від фінансово-технологічних компаній – право на відкриття поточних рахунків. Виходячи з цього, виникає закономірне припущення, згідно якого банки і кредитні установи, які не налагодять партнерських відносин із Google, наражатимуться на ризик зникнення з результатів пошуку Google, іншими словами – стати неактуальними.

Завоювання частки ринку компанією Google в осяжному майбутньому представляється цілком реальним. Поза всяким сумнівом, межі між технологіями й банківською справою продовжитимуть стиратися. Не можна виключити наслідків нових інструментів світового домінування: видалення компаній з пошукової системи Google у випадку не знаходження фінансового компромісу, відхід від моделі досконалої конкуренції, монополізація ринків з витісненням одних фірм і створенням сприятливих умов для інших, підвищення цін на рекламу тощо. Імовірним виглядає і перетворення Google на фінансовий центр і центр обробки даних – екосистему та платформу.

1. Fawthrop A. Five US digital banking disruptors offering mobile-first accounts 31 May 2019. Retrieved from <https://www.nsbanking.com/analysis/digital-banks-usa/>.

2. Crosman P. Google teams with more banks in offering digital accounts. August 03, 2020. Retrieved from <https://www.americanbanker.com/news/google-teams-with-more-banks-in-offering-digital-accounts>.

3. Maynard N. Digital Banking – Deep Dive Strategy & Competition 2020-2024. Juniper Research 03/03/2020.

4. Jack Ma's fintech giant tops 1.3 billion users globally. Retrieved from <https://techcrunch.com/2020/07/14/ant-alibaba-1-3-billion-users/>.

5. Liu D. Simplifying Payments with Facebook Pay. November 12, 2019. Retrieved from <https://about.fb.com/news/2019/11/simplifying-payments-with-facebook-pay/>.

Гуменюк Людмила,
аспірантка,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОДУКТІВ КІБЕР-СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ПАНДЕМІЇ COVID-19

Ключові слова: кібер-страхування, кібер-інцидент, кібер-атака, кібер-ризик, діджиталізація.

Lyudmila Gumenyuk,
Postgraduate student,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

TRANSFORMATION OF CYBER INSURANCE PRODUCTS IN THE GLOBAL COVID-19 PANDEMIC

Key words: cyber insurance, cyber incident, cyber attack, cyber risk, digitalization.

Протягом 2020 року активність зловмисників на світовому кібер-ринку значно видозмінилась та урізноманітнилась. Окрім цього, через пандемію COVID-19, ведення бізнесу перейшло у дистанційний формат, а отже інформаційні системи підприємств стали менш захищеними та готовими до масових кібер-атак. Перед страховиками, які пропонують кібер-захист, постало завдання оптимізації та тестування своїх існуючих продуктів, а також створення нових.

Розширення продуктового портфелю зазвичай потребує вагомій інвестиції коштів та часу, але в умовах діджиталізації даний процес довелось спростити. Так, за даними страхового брокера Howden Broking діджитал трансформація страхувальників за 2020 рік в першу чергу була спричинена пандемією COVID-19 та зумовила зростання комунікації з клієнтами через діджитальні канали на 61%, збільшення діджитал продуктів/сервісів на 57% та підвищення числа віддалених робочих місць на 54% в порівнянні з 2019 роком [1, с. 8]. Вказана трансформація страхувальників зумовила ріст страхових премій на кібер-страхування у 2020 році на 23% в порівнянні з попереднім роком [1, с.19].

Стратегією страховиків стало створення таких продуктів, які б змогли максимально покривати наслідки кібер-атак, а також мінімізувати ймовірність їх настання. Проблемним аспектом їх створення стала різноманітність кібер-інцидентів, які постійно вдосконалювались зловмисниками. За оцінками агентства ENISA постраждавшими від кібер-атак за період пандемії у 87% випадків стали великі та у 8% середні компанії [3, с.24]. Оскільки більшість даних компаній мали достатню платоспроможність та можливість для створення резервних фондів на випадок втрат від кібер-ризиків, то оптимальним рішенням

стала співпраця з страховиками на умовах прозорості та відкритості інформації про модель роботи інформаційних систем і шляхів їх вдосконалення. Завдячуючи цьому, значна кількість популярних кібер-ризиків була задокументована та детально описана, тому можливі модифікації ризиків також стали передбачуваними для страховиків. Незважаючи на це, за підрахунками організації OECD, непокритими ризиками залишається ще 70% типів інцидентів [2, с. 6]. Непокритими вважаються ті ризики, які не були передбачені або описані полісами кібер-страхування. Покритими є 30% ризиків, з яких підтвердженими, тобто тими, які детально були задокументовані або типовими, лише 3% (Рис. 1).

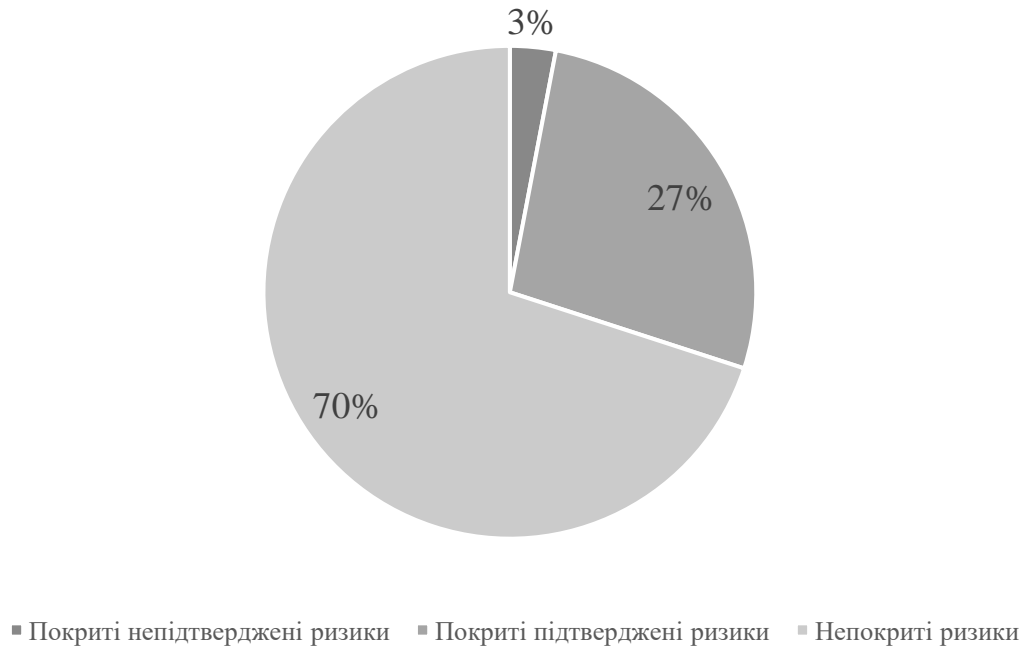


Рис. 1. Види кібер-ризиків за типом покриття станом на кінець 2020 року

Запровадження світового підходу до трансформації продуктів кібер-страхування на українському ринку на сьогоднішній день є другорядним питанням, оскільки першочерговим є завдання по популяризації даного виду страхування. Низький попит на такі послуги пояснюється недостатньо зрозумілим механізмом кібер-страхування для клієнтів, враховуючи особливості ведення бізнесу в Україні. Низький рівень ІТ-забезпечення та кібер-безпеки українських компаній є основною перешкодою для впровадження ефективних механізмів захисту цілісності інформаційних систем та збереження персоналізованих даних їх клієнтів.

Ринок кібер-страхування постійно підлаштовується під світові тенденції та зміни. Створюються нові механізми захисту бізнесу в умовах активного розвитку видів кібер-інцидентів, покращуються технології попередження та виявлення кібер-атак, а також оптимізуються моделі співпраці страховиків, страхувальників та спеціалізованих агентств з кібер-безпеки. Кібер-страхування щороку впевнено збільшує об'єми премій та підіймається на вищі позиції за темпами розвитку, що є свідченням необхідності та інноваційності даного виду страхування.

1. Cyber Insurance: A Hard Reset. URL: www.howdengroup.com/global-cyber-report.
2. Encouraging Clarity in Cyber Insurance Coverage: The Role of Public Policy and Regulation. URL: www.oecd.org/pensions/insurance/Encouraging-Clarity-inCyber-Insurance-Coverage.pdf.
3. Threat Landscape for Supply Chain Attacks. URL: www.enisa.europa.eu/publications/threat-landscape-for-supply-chain-attacks.

Димніч Ольга,
канд. екон. наук, доцент кафедри
банківської справи та страхування,
ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ У СТРАХУВАННІ: СВІТОВІ ТРЕНДИ 2021

Ключові слова: страхування, діджиталізація, цифрова трансформація, безголові технології, конкуренція, Інтернет речей.

Olha Dymnich,
PhD, Associate Professor,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

DIGITALIZATION IN INSURANCE: GLOBAL TRENDS 2021

Key words: insurance, digitalization, digital transformation, headless technology, competition, Internet of Things (IoT).

Технології та нові джерела даних принципово змінюють економіку та суспільство, трансформують страхову галузь. Цифрова ера приносить радикальні зміни в характері та масштабі ризиків у повсякденному житті. Діджиталізація змінює та розширює роль страхування, починаючи від чистого захисту від ризику і закінчуючи прогнозуванням та попередженням ризиків. Страховики еволюціонують, змінюються види ризиків, що вони покривають, а також способи їх мінімізації, розподілу та управління претензіями. У дедалі оцифрованому світі деякі, насамперед, класичні ризики виникають все рідше, тоді як інші, такі як кібер-ризик, набувають все більшої питомої ваги.

Минулий 2020 рік був роком, в якому багато проектів цифрової трансформації вийшли на передній план. Пріоритетами номер один у світі стали надання кращого сервісу, підвищення адаптивності до потреб власного персоналу, а також задоволення потреб клієнтів. Стрімко розвивається впровадження технологій віддаленого підписання та обслуговування споживачів, інструментів для цифрової співпраці та нових інноваційних цифрових продуктів.

З основних трендів у цифровізації в останні часи на страховому ринку можна виділити такі:

- *Робота з дому.* Традиційно робота з дому була скоріш винятком, а не правилом. Однак, навіть після того, як пандемія COVID-19 піде на спад, є всі передумови вважати, що культура роботи з дому залишиться. Згідно з нещодавнім опитуванням Bloomberg, кількість працівників, які заявили, що не повертатимуться до офісу на повний робочий день, значно зросла, і більше чверті опитаних планують продовжувати працювати віддалено [1]. Для страховиків це

означатиме, що їм потрібно підтримувати своїх співробітників при віддаленому виконанні своїх завдань. «Ручні» робочі процеси застаріли ще до пандемії, але (за деякими незначними винятками) у постпандемічному світі немає місця робочим процесам, що вимагають фізичної присутності працівників.

- Розширення можливостей співробітників за допомогою технологій. Управління роботою віддалених працівників вимагає балансу ефективності їх роботи та розширення їх можливостей. Створення програм, що заохочують командну роботу, ефективну співпрацю та розширення можливостей працівників, є новою сучасною нормою.

- Конкуренція стає все жорсткішою. Amazon та Tesla готуються вийти на ринок автострахування. Перші цифрові страховики, такі як Lemonade, пропонують новий цифровий досвід на ринку. Чинним страховикам важко конкурувати з цими новачками на своїх раніше захищених ринках. Щоб бути конкурентоздатними на цифровому ринку, страховики повинні прийняти та пройти цифрову трансформацію.

- «Безголові» (headless) технології. Страховики відкривають представництва в мережі, запускають мобільні додатки, позиціонуються в соціальних мережах, використовують «розумні» гаджети і пристрої, адже важливо якомога ширше представити себе на ринку, використовуючи всі доступні способи. Необхідно бути гнучким, швидко і легко змінювати платформи. Традиційний підхід полягає в тому, що для кожної платформи розробляється власна архітектура, готується контент, налаштовується інтерфейс. Розробка і підтримка в такій схемі вимагають значних ресурсів. Це обмежує можливості компаній в освоєнні цифрових каналів. Headless технологія є принципово іншою системою управління. Як правило, вона відповідає тільки за універсальний зміст, який може використовуватися на будь-яких платформах. Це дозволяє використовувати одну й ту саму базу для управління сайтом (або сайтами) і мобільним додатком, а також автоматизувати поширення контенту на всіх доступних майданчиках і пристроях. В результаті мінімізуються ресурси, що витрачаються на веб-розробку, а отже, прискорюється реалізація нових проєктів.

- Цифровий канал як основний канал збуту. Збут страхових продуктів традиційно відбувався через фізичні канали: агентів, торгових посередників, офіси, кол-центри тощо. Наразі цифровий канал збуту набуває переваги: агенти та брокери все частіше переходять на цифрові інструменти, доля цифрового каналу при самообслуговуванні також зростає. Опитування європейських керівників страхових компаній у 2020 р. показало, що близько 89% респондентів очікують значного прискорення цифровізації, а більшість з них також передбачають подальші зрушення у поєднанні каналів [2]. Все частіше офлайн-процеси переходять у цифрову сферу. Навіть такі, що іноді вимагають власної присутності, наприклад, поставити підписи або здійснити огляд у медичному страхуванні, все частіше переходять в цифру за допомогою таких технологій, як застосування електронних підписів або розпізнавання обличчя та телемедицини.

- Інтернет речей (IoT). Ця концепція передбачає виконання пристроями певних дій без втручання людини. Таким чином, всі пристрої в будинках, в автомобілях, на користувачеві виконують обробку інформації, її аналіз та обмін

між собою та, залежно від результатів, приймають рішення і виконують певні дії. В страхуванні Інтернет речей використовується для використання точних даних в режимі реального часу. З одного боку, це покращує точність оцінки ризику і надає страхувальникам можливість точно визначити ціни своїх полісів. З іншого боку, впровадження IoT для оцінки ризику має багато проблем, однією з яких є аналітика. Дані IoT надаються в режимі реального часу, проте аналітика та режим реального часу є взаємовиключними речами. Разом з тим, в майбутньому можна розраховувати на багато нововведень у цій сфері, адже розвиток IoT стимулюється ринковим попитом.

- Партнерство між InsurTechs та діючими страховиками є тенденцією, що зростає і часто є безпрограшним варіантом. В той час, коли компанії використовують наявні дані про клієнтів та відносини із клієнтами, InsurTechs надає технологію, технічне ноу-хау та підтримку.

- Перехід від традиційної культури відносин до інновацій. Класичне страхування є дуже консервативною галуззю. Але така тенденція швидко змінюється з припливом «нової крові» у вигляді цифрових страховиків, технічних гігантів та інноваційних стартапів. Серед світових лідерів та експертів спостерігається помітна зміна у мисленні, оскільки потреба в інноваціях стає очевидною для всіх учасників процесу. Галузь страхування переходить від консервативної до все більш орієнтованої на інновації цифрової культури [3].

Отже, у міру того як економіка стає більш цифровою, роль страхування в суспільстві змінюється від тієї, що стосується переважно відшкодування збитків, до більш широкій консультативній служби для споживачів щодо того, як запобігти, пом'якшити та управляти своїми ризиками.

1. Офіційний сайт компанії Bloomberg. URL: <https://www.bloombergquint.com/gadfly/with-remote-working-pandemic-has-altered-society-for-the-better>.

2. How insurance can prepare for the next distribution model. McKinsey & Company. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/how-insurance-can-prepare-for-the-next-distribution-model#>.

3. Insurance in the Digital Age. Research report, p.10. The Geneva Association. URL: https://www.genevaassociation.org/sites/default/files/research-topics-document-type/pdf_public/insurance_in_the_digital_age_01.pdf

Мельничук Юлія,
канд. екон. наук, доцент,
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

ДІДЖИТАЛІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЯК НАПРЯМ АВТОНОМІЇ РЕГІОНУ

Ключові слова: діджиталізація, ринок фінансових послуг, автономний регіон, автономія.

Yuliia Melnychuk,
PhD, Associate Professor,
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

DIGITALIZATION OF THE FINANCIAL SECTOR AS A DIRECTION OF REGIONAL AUTONOMY

Key words: digitalization, financial services market, autonomy region, autonomy.

Недостатній розвиток автономних регіонів, які могли б поповнювати ринок фінансових послуг своїми пропозиціями, в Україні потребує запровадження повного комплексу заходів щодо його активізації як на рівні мікрорівні, окремих економічних одиниць, так і держави загалом. Якщо зміни відбудуться лише на одному з рівнів, то це є малоефективним і не матиме комплексного впливу на покращення фінансового стану територіальних громад. Розвиток внутрішнього потенціалу малого підприємництва та територіальних громад невід'ємно пов'язано із якнайширшим впровадженням у їх діяльність інноваційних методів ведення бізнесу, що передбачатиме широке використання цифрових рішень [1].

Діджиталізація – загальний термін для позначення цифрової трансформації суспільства та економіки. Він описує перехід від індустріальної епохи й аналогових технологій до епохи знань і творчості, що характеризується цифровими технологіями та інноваціями в цифровому бізнесі [2].

Діджиталізація фінансового сектору – рушійна сила, що сприяє його просуванню в руху до створення автономного регіону. Має основні переваги: надзвичайне пришвидшення керівного реагування на фактори, що виникають в процесі створення та діяльності автономного сектору; економія часу і підвищення продуктивності – автоматизація виробництва та інших внутрішніх процесів компаній; оптимізація та покращення комунікацій – як внутрішніх, так і зовнішніх; можливості крос-продажів/upsell-продажів – вихід на новий рівень обслуговування клієнтів і заохочення їх до придбання більшої кількості продуктів; конкурентні можливості за рахунок поліпшення клієнтського досвіду і загальної оптимізації робочого процесу.

Автономні регіони, що подолають кризи у довгостроковій перспективі – це ті, у кого є кращі інструменти, що дозволяють їм бути автономними, гнучкими, рухливими, моторними; ті, хто краще за інших зможуть реагувати на зміни сортаменту продукції, контролювати і відслідковувати свої заводи, регулювати ланцюжки поставок і будуть в змозі задіяти свою робочу силу дійсно в будь-якому місці.

Основним фактором, що сприяє розвитку діджиталізації фінансового ринку є технологія, яка переглядає функціонування сектора і спосіб взаємодії суб'єктів, що надають такі послуги, з клієнтами [3].

Важливу роль у діджиталізації фінансового ринку автономного регіону відіграє використання новітніх технологій у межах концепції Інтернет. Етапами впровадження в економічні процеси новітніх технологій діджиталізації можуть бути [1]: 1. Планування, створення та використання цифрового каналу автономізації регіону; 2. Оцифрування наскрізної взаємодії з учасниками; 3. Аналіз можливостей підключення нових потоків доходів за межами традиційного ланцюжка створення вартості.

Технології, що зазначено вище, створюють підґрунтя для цифровізації загалом, що у перспективі може дозволити не лише оптимізувати видатки регіону, але й сприятиме покращенню рівня доходів загалом.

Такий напрям відкриває можливості для автономії бізнесу новим суб'єктам, початківцям на фінансовому ринку, завдяки діджиталізації стає можливим поєднання зниження витрат і підвищення ефективності роботи, будучи важливою фундаментальною силою фінансових інновацій.

Фінансові технології, що використовуються на ринку фінансових послуг у автономних регіонах, можуть вплинути на скорочення недоліків дистрибуції на ринку, зокрема через обмеження проблеми асиметрії інформації, зменшення операційних витрат і зниження бар'єрів контакту із клієнтом [3].

Отже, фінансова технологічна парадигма, в призмі діджиталізації ринку фінансових послуг для розвитку автономного регіону пов'язана з широким використанням інформаційних технологій, трансформує моделі фінансової діяльності та дистрибуції фінансових послуг. Ринок фінансових послуг загалом так, як і ринок страхових послуг зокрема, зазнає суттєвих перетворень та трансформацій в основі яких зосередженні технологічні інновації. Ці новітні зміни призводять до створення нової фінансової екосистеми, в якій, крім традиційних інституцій, є суб'єкти, що знаходяться поза фінансовим сектором, які трансформують спосіб відділення регіонів на самоокупні, фінансово автономні територіальні одиниці [4].

Таким чином, жоден регіон, що має автономний статус, не зможе існувати в довгостроковій перспективі без розробки стратегії цифрової трансформації. Тому, спостерігаємо стрімке прискорення тенденцій, що до сьогодні набирали популярність дуже повільно. Питання діджиталізації у всіх сферах набуває популярності та є актуальним питанням сьогодення. Швидше за все, саме вони визначатимуть майбутнє бізнесу протягом наступних років. Діджиталізація ринку фінансових послуг, як і діджиталізація держави і технології у цілому, вже

врятували мільйони робочих місць, допомогли сповільнити поширення вірусу і дозволяють бізнесу справлятися з новими реаліями.

1. Ткаченко А.С. (2019). Вплив процесів діджиталізації на страхування життя. *Ринок фінансових послуг України в епоху діджиталізації*. Збірник тез доповідей XIII Міжнародної науково-практичної конференції. За заг. ред. доц. Н.В. Приказюк. Київ: Компринт. С.86–88.

2. Поняття діджиталізації бізнесу: сфери і необхідність. URL: <https://evergreens.com.ua/ua/articles/business-digitalization.html>

3. Клапків Ю. М. Особливості діджиталізації на ринку страхових послуг. *Ринок фінансових послуг України в епоху діджиталізації*, збірник тез доповідей XIII Міжнародної науково-практичної конференції. За заг. ред. Н.В. Приказюк. Київ: Компринт, 2019. Вип. XIII, Том 1. 78-79 с.

4. Tkachuk I., Melnychuk Yu., Tkachuk Yu., Solodzhuk T., Kyryliuk I. Economic Mechanism for Managing the Strategic Development of Territorial Communities. *Tem Journal*. 2020. Vol.9, No.4, p. 1606-1613.

Нечипоренко Віталій,
канд. екон. наук, доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ІНТЕРНЕТ-ПОРТАЛ І ВЕБСАЙТ СТРАХОВИКА. СТРУКТУРА І НАПОВНЕННЯ

Ключові слова: наповнення корпоративного інтернет-порталу, розділи вебсайту страхової компанії, електронна версія оргструктури, продуктова бібліотека, центр обслуговування клієнтів.

Vitalii Nechyporenko,
PhD, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

INTERNET PORTAL AND INSURER'S WEBSITE. STRUCTURE AND CONTENT

Key words: content of the corporate Internet portal, sections of the insurance company's website, electronic version of the organizational structure, product library, customer service center.

Постановка проблеми. Процеси діджиталізації вітчизняного страхового ринку потребують переходу управління багатьма процесами на цифрові інформаційні системи, а вони, у свою чергу, – змістовного та ґрунтового наповнення. Аналіз корпоративних інтернет-порталів і вебсайтів багатьох страхових компаній дає підстави стверджувати про їх недосконалість як в частині структури, так і у матеріалах їх розділів і веб-сторінок.

Невирішені частини проблеми. Першочерговими вбачаються наступні:

- Формування цільового призначення і структури корпоративного інтернет-порталу;
- Визначення категорій користувачів з числа персоналу компанії і тих можливостей, які надає їм використання порталу для покращення роботи компанії;
- Змістовне наповнення розділів порталу і постійна актуалізація наявної інформації;
- Розвиток та використання центру обслуговування клієнтів, як «внутрішніх» (працівників компанії), так і зовнішніх.
- Створення вебсайту компанії, як потужного і зручного в користуванні інформаційного джерела для забезпечення потреб та належного сервісу діючим і ймовірним клієнтам компанії;
- Популяризація страхування і залучення нових клієнтів до використання його можливостей шляхом надання первинної інформації по характеристиках компанії, набору страхових продуктів і умовах страхування;

– Забезпечення можливостей ймовірним клієнтам страховика самостійно опанувати основними етапи методики визначення страхових тарифів і умов страхування, а також розрахунку страхового відшкодування на прикладі умовних страхових випадків;

– Зміцнення зв'язків з клієнтами шляхом створення для кожного з них «особистого кабінету» і можливості зворотнього зв'язку.

Метою тез є розробка рекомендацій щодо структури і змістовного наповнення корпоративного інтернет-порталу і вебсайту страхової компанії.

Виклад основного матеріалу. В умовах діджиталізації одним з пріоритетних завдань перед страховою компанією постає потреба невідкладного і максимально спрощеного надання електронними засобами актуальної інформації двом категоріям споживачів: персоналу компанії і клієнтам – діючим й імовірним. У більшості компаній це завдання вирішується шляхом впровадження корпоративного інтернет-порталу (вебпорталу, або інформаційного порталу) для персоналу, а для клієнтів – вебсайту, тобто сукупності вебсторінок, які об'єднані як за змістом, так і під єдиним доменним ім'ям. Ці дві бази даних із-за відмінностей в профілях компаній досить різняться за переліком основних розділів, що цілком виправдано. Проте їх змістовне наповнення потребує суттєвого доповнення і коректив. До цього висновку автор приходять на підставі власного досвіду роботи в якості бізнес-тренера в 42-х страхових компаніях в Україні і за кордоном. А пропозиції і рекомендації в зв'язку з цим можуть бути наступні:

Щодо Інтернет-порталу:

1. Перший крок діджиталізації, звичайно, хоч він і не має безпосереднього відношення до порталу, – це впровадження електронного документообігу, основною метою якого є дотримання персоналом бізнес-процесів (функцій, їх продуктів і термінів), а також формування бази для визначення критеріїв ефективності праці;

2. Електронна версія організаційно-функціональної структури (багаторівневий каскад): Схема оргструктури (традиційна), підрозділ, посада, співробітник (+ його телефони і електронна адреса), функції, продукти по даній посаді, процедури (бажано) і технологічні інструкції, якими керується співробітник, план на рік, квартал, місяць (там де це можливо), фактичне виконання плану, мотивація (обмежений доступ);

3. Нормативні матеріали;

4. Тематичні бази даних і результати їх аналітичної обробки (SWOT-аналіз, маркетингова інформація щодо компанії і ринку, бенчмаркінг та ін.);

5. Продуктова бібліотека, що являє собою набір документів по більшості, якщо не кожному, страховому продукту:

– конкурентні переваги, або ключова компетенція компанії;

– конкурентні переваги страхового продукту;

– профілі (характерні ознаки) найбільш ймовірних клієнтів [1];

– можливі заперечення клієнтів на пропозиції страхуватись: страхуванню як такому, компанії, умовам продукту, аквізитору, інші [2], або небажання змін,

незгода з ціною чи величиною витрат, заперечення умовам пропозиції, чи емоційний опір, опір із-за негативного досвіду [3].

- варіанти відповідей і аргументів на ці заперечення;
- відповіді на питання із серії «А якщо...?».

6. Матеріали учбово-методичного центру (заходи з навчання, підвищення кваліфікації персоналу, тестування відповідності знань, корпоративна електронна бібліотека та ін.).

7. Веб-форум центру обслуговування клієнтів, що дає можливість працівникам компанії (клієнтам Центру) висловлювати свої зауваження щодо реалізації бізнес-процесів, можливих збоїв чи ускладнень в роботі, а також пропозиції по вдосконаленню роботи компанії і отримувати відповідне реагування чи компетентні відповіді.

8. Інші розділи.

Щодо вебсайту:

Основною метою вебсайту є надання діючим і ймовірним клієнтам компанії актуальної інформації з наступних питань:

- Конкурентні переваги і ключові компетенції компанії;
- Витяг з правил і типові договори страхування по страхових продуктах, а при потребі – перелік асистуючих компаній і партнерів (медзаклади, СТО, туристичні агенції і оператори та ін.);
- Порядок визначення страхового тарифу;
- Приклади самостійного визначення клієнтом орієнтовного тарифу і страхового платежу по страховому продукту, що його цікавить;
- Процедури врегулювання по основних видах страхування;
- Приклади кейсів по розрахунку страхового відшкодування;
- Відповіді на найбільш поширені питання клієнтів;
- Типові заперечення і сумніви в потребі страхування з боку клієнта, аргументи і відповіді на них;
- «Особисті кабінети» клієнтів з інформацією щодо укладених договорів страхування, процесу врегулювання подій, по яких подані заяви про настання страхової події, бізнес-історії співпраці та ін.

1. Нечипоренко В. Новые экономические условия ставят новые вопросы. *Страховая компания*, 2009. 110 с.

2. Базилевич В.Д., Базилевич К.С., Пікус Р.В. Страхування: підручник. Київ: «Знання», 2008. 658 с.

3. Шнаппауф Р. Практика продаж: справочное пособие по всем ситуациям в сбыте. 3 изд., исправленное и доп. Москва: «Интерэксперт», 2007. 307 с.

Пікус Руслана,
канд. екон. наук, професор,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

РОЗВИТОК ПРОЦЕСІВ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Ключові слова: злиття і поглинання, інтеграція капіталу, синергія, страхові компанії, фінансування, акції, облігації.

Ruslana Pikus,
PhD, Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

INSURANCE INDUSTRY M&A DEVELOPMENTS IN UKRAINE

Key words: mergers and acquisitions, capital integration, synergy, insurance companies, financing, stocks, bonds.

В сучасних ринкових умовах зростає тенденція до розвитку міжнародного руху капіталу, нових інформаційних технологій, посилення конкуренції та інвестиційної привабливості України, на основі яких розгортаються процеси злиття і поглинання, які створюють передумови для виходу страхового ринку України на якісно новий рівень розвитку. Під впливом змін у світовій економіці відбувається ліквідація законодавчих і економічних перепон між національними страховими системами, що являє собою процес глобалізації світового страхового ринку. При цьому, головною тенденцією процесу глобалізації є формування глобального високо конкурентного страхового простору, що охоплює усі без винятку національні страхові компанії.

Процеси злиття та поглинання для страхових компаній України формують основу для збільшення власної капіталізації та здобуття конкурентних переваг на глобалізованих ринках фінансових послуг. Угоди зі злиття і поглинання є важливим інструментом забезпечення ефективної економічної діяльності компаній, засобом збільшення їх доходності та інвестиційної привабливості [1].

В умовах дефіциту фінансових ресурсів і посилення конкуренції на страховому ринку України в сучасних умовах для суб'єктів господарювання участь в інтеграційних процесах є фактично єдиною можливістю вийти на якісно новий рівень розвитку. Для українських страхових компаній угоди зі злиття і поглинання є способом за короткий термін суттєво збільшити власну капіталізацію, здійснити комплексну модернізацію організаційної та функціональної структури компанії, а також підвищити рентабельність діяльності та інвестиційну привабливість [2].

Питання розвитку процесів злиття і поглинання на страховому ринку України в умовах макроекономічної нестабільності та із врахуванням завдань

модернізації вітчизняного ринку фінансових послуг на сьогодні вивчені та висвітлені недостатньо. Зазвичай, питання злиття і поглинання підприємств, упровадження сучасного світового досвіду у сфері організації злиття і поглинання компаній та реформування вітчизняного страхового ринку переважно розглядаються відокремлено одне від одного. За цих умов важливим завданням економічної науки стає розвиток як теоретичної бази, так і методологічної основи дослідження організаційних та фінансових засад злиття і поглинання страхових компаній в Україні у контексті їх наближення до стандартів країн ЄС [3].

У економічній літературі відсутній єдиний підхід до розуміння сутності понять «злиття» та «поглинання». Позиції різних авторів щодо їх визначення дають змогу стверджувати про суттєві розбіжності у трактуванні цих понять, що обумовлюється багатогранністю та складністю їх економічної природи. Злиття і поглинання страхових компаній являє собою комплекс дій, націлених на зростання загальної ринкової вартості активів страховиків за рахунок синергії, тобто переваги спільної діяльності. При цьому, злиття передбачає виникнення нової компанії в результаті об'єднання двох фінансових інститутів, а поглинання – викуп компанії, у результаті якого поглинена компанія припиняє існування, а поглинач збільшує масштаби власної діяльності. Найбільший економічний ефект від злиття і поглинання, як форм реорганізації, полягає в збільшенні масштабів бізнесу, що супроводжується ефектом синергії. Під синергією розуміють фінансово-господарський результат від злиття, що перевищує результати компаній, що беруть участь в злитті.

В сучасних умовах на страховому ринку компанія не може підвищити свою ринкову частку тільки за рахунок цінової конкуренції. Відтак, на страховому ринку поширюються процеси укрупнення капіталу через об'єднання страховиків. Метою будь-якої транзакції щодо злиття або поглинання на глобальному страховому ринку є синергетичний ефект від об'єднання ресурсів двох або декількох організацій. Як результат, в умовах глобалізації кількість угод щодо злиття або поглинання страхових компаній щороку зростає. Зокрема у 2020 р. вона становила 417 угод. Основна частка угод злиття і поглинання страховиків припадає на США, про що свідчить 10 найбільших угод щодо злиття або поглинання. Головним рушієм транскордонних злиттів і поглинань є загострення міжнародної конкуренції, яка диктує її головним учасникам необхідність проведення операцій як з придбання у власність компаній, так і по встановленню контролю над ними. При цьому, найбільшим сегментом ринку угод злиття та поглинань є ринок майнового страхування, який у середньому займає 55–60% усього ринку[4].

Для стратегічних рішень характерним є їх визначальний вплив на фінансовий і господарський потенціалі підприємства, а також його конкурентну позицію на ринку. До таких рішень слід перш за все віднести угоди злиття і поглинання, які завжди були об'єктом стратегічного управління, потребуючи максимальної орієнтації на інтеграцію та необхідних матеріальних ресурсів як під час самої інтеграції, так і після неї для адаптації новопроданих активів у структуру управління. Стратегію злиття і поглинання страхових компаній можна поділити на два типи: пасивна й активна стратегії. Під пасивною стратегією розуміють

несистематизовані спроби проводити окремі заходи у галузі корпоративної консолідації, що зазвичай не дає помітних результатів. Активна стратегія, навпаки, є комплексом цілеспрямованих, взаємопов'язаних заходів, які свідомо реалізуються в напрямку комплексної інтеграції бізнес-процесів страхових компаній з метою досягнення ефекту синергії.

Злиття або поглинання є складним багатостороннім процесом, який охоплює усі сфери фінансово-господарської та управлінської діяльності. Слід відзначити, що ключову роль у організаційному забезпеченні злиття або поглинання страхових компаній відіграє планування. Процес злиття або поглинання передбачає розробку як бізнес-плану, так і плану злиття (поглинання), який охоплює усі його етапи. Серед основних етапів злиття або поглинання страхової компанії виокремлюють: формування бізнес-плану злиття або поглинання; формування плану злиття або поглинання; пошук об'єкта злиття або поглинання; скринінг об'єкта злиття або поглинання; налагодження контактів з керівництвом об'єкта поглинання або злиття; перемовини; розробка плану інтеграції; підписання угоди про злиття або поглинання; інтеграція; оцінка вартості компанії після завершення інтеграції.

Процеси злиття і поглинання на страховому ринку виникають об'єктивно як відповідь на потреби ринку та активно розвиваються внаслідок появи у інтегрованих компаній нової синергетичної якості не притаманної іншим корпоративним структурам. Такі консолідовані структури стають лідерами ринку, володіють високим господарським та фінансовим потенціалом, а також активно розширюють сфери діяльності на суміжні сектори ринку. Стратегічна ціль інституційного регулювання злиття і поглинання на страховому ринку полягає в забезпеченні стабільної та ефективної роботи страхового ринку, а тактична ціль – у запобіганні системних та послабленні індивідуальних ризиків процесів консолідації на страховому ринку. Використання системи інституційного регулювання злиття і поглинання на страховому ринку дозволяє у повній мірі реалізувати переваги консолідації страхових компаній.

Наявність належних джерел процесів злиття і поглинання є визначальною складовою успішної стратегії консолідації компаній на страховому ринку. Основними інструментами фінансування у цьому випадку виступають: готівка в обмін на акції, обмін акціями, емісія акцій з гарантією конвертації в готівку, емісія облігацій, випуск конвертованих облігацій, відкладений платіж. Особливою формою боргового фінансування злиття або поглинання страхових компаній є фінансований викуп (англ. LBO). У випадку використання LBO частка зовнішнього фінансування у порівнянні із власними засобами може досягати 90% вартості компанії-цілі. Крім того, від звичайного кредитування LBO угоди відрізняє застава і значний рівень боргового навантаження компанії-покупця.

Для світового страхового ринку характерними є процеси глобалізації, інтеграції та консолідації. У процесі глобалізації руйнуються кордони між національними страховими ринками і відбувається концентрація капіталу через злиття й поглинання страхових і перестраховувальних компаній, що призводить до формування транснаціональних страхових компаній. Крім того, важливою тенденцією є зрощення і концентрація страхового та банківського капіталів, наслідком чого є створення транснаціональних фінансових груп. На думку експертів

PriceWaterhouseCoopers зниження активності на ринку банківських угод злиття і поглинання, що спостерігається протягом останніх років, є наслідком їх заміщення міжгалузевими угодами, зокрема злиттям банків та страхових компаній [5].

Ринок страхових послуг в Україні є другим за рівнем капіталізації серед небанківських фінансових ринків. Загальні активи страховиків в 2020 р. склали близько 65 млрд. грн. Надзвичайно повільне зростання обсягу активів та резервів вітчизняних страхових компаній поряд з низькою концентрацією капіталу на ринку страхування «non-Life» створює можливості для використання інструментів злиття та поглинання для підвищення рівня капіталізації і конкурентоздатності страхових компаній у зазначеному секторі за рахунок ефекту синергії з використанням провідного міжнародного досвіду.

На вітчизняному страховому ринку процеси злиття та поглинання активізувалися з 2002 р. Незважаючи на зниження активності на ринку злиття і поглинання у 2014-2015 рр., процеси нарощування рівня капіталізації шляхом злиття та поглинання вітчизняних страховиків поступово перетворюються на масове явище, що відповідає загальносвітовим тенденціям і є проявом глобалізації. Доцільно виокремити 3 принципових напрями розвитку процесів злиття і поглинання на страховому ринку України. По-перше, створення передумов для реалізації конкурентних переваг об'єднання банківської і страхової діяльності на основі створення фінансових груп. По-друге, зміни у страховому законодавстві для стимулювання створення транснаціональних страхових компаній. По-третє, впровадження сучасних стратегій управління злиттям та поглинанням страхових компаній, що забезпечать інтеграцію капіталу на страховому ринку та будуть сприяти підвищенню фінансової стійкості та економічного потенціалу вітчизняних страховиків.

Зазначені заходи сприятимуть розвитку та підвищенню конкурентоздатності вітчизняного страхового ринку в умовах глобалізації, а також зростанню ефективності страхового ризик-менеджменту у рамках вітчизняної економіки та її повноцінній інтеграції в світовий фінансовий простір.

1. Ігнатюк А.І. Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. 2005. Вип. 75-76.

2. Нечипорук Л.В. Злиття та поглинання на страховому ринку в умовах глобалізації. *Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого»*. Серія: *Економічна теорія та право*. 2012. № 1(8). С. 48-58.

3. Пікус Р.В., Олійник Г.І. Взаємодія страхових компаній і банків на ринку фінансових послуг України [Текст]: монографія. Київ : Компринт, 2015. 185 с.

4. Расшивалов Д.П. Поглиблення інтернаціоналізації на світовому страховому ринку: зміни рушіїв злиттів та поглинань. *Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Економіка*. Вип. 3. 2014. С.41-45.

5. Тарасова О.В. Сутність ринку злиття–поглинання в Україні та його структурні елементи. *Вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 2. Ч. 2. С. 151-154.

Приказюк Наталія,
д-р екон. наук, професор,
Тригуб Олена,
канд. екон. наук, доцент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ІНДУСТРІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ЯК СТИМУЛ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВОЇ ІНКЛЮЗІЇ ТА ФІНАНСОВОЇ ГРАМОТНОСТІ

Ключові слова: фінансова інклюзія, фінансова грамотність, фінансові послуги, цифровізація.

Nataliia Prykaziuk,
Doctor of economic sciences, Professor,
Olena Trygyb,
PhD, Associate Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

FINANCIAL SERVICES INDUSTRY DIGITALIZATION AS FACTOR OF INCREASING FINANCIAL INCLUSION AND FINANCIAL LITERACY

Key words: financial inclusion, financial literacy, financial services, digitalization.

Нині фінансова інклюзія є вкрай важливою для сталого соціального та економічного розвитку країни, а також для забезпечення фінансової стійкості населення і підприємств у коротко- та довгостроковій перспективі. За прийняттого рівня фінансової інклюзії економічні суб'єкти спроможні у зручний для себе спосіб користуватися доступними за ціною фінансовими послугами й продуктами. Це допомагає їм задовольняти споживчі та інвестиційні потреби і, таким чином, сприяє зростанню національної економіки.

Високий рівень фінансової інклюзії передбачає, що у громадян і бізнесу є доступ до базових фінансових послуг незалежно від розміру доходу, віку, місця проживання чи виду діяльності. Фінансова інклюзія допомагає населенню ефективніше управляти особистими фінансами, легше долати фінансові труднощі, сприяє скороченню бідності та підвищенню добробуту громадян.

Фінансова інклюзія – один зі стратегічних напрямів розвитку фінансового сектору України до 2025 року [1, с. 13]. Також фінансова інклюзія – серед пріоритетів діяльності НБУ у найближчі п'ять років [2, с. 15].

Досягнення цієї мети планується передусім за рахунок підвищення доступності та рівня користування фінансовими послугами. Суттєвою перешкодою цьому є платіжна інфраструктура, яка розвинена нерівномірно у

різних регіонах України. Особливо це актуально для сільської місцевості та віддалених територій країни. Вирішенню проблеми сприятиме: ознайомлення населення з перевагами та прогресивними практиками безготівкових розрахунків; розроблення інструментів стимулювання розвитку широкосмугового доступу до мережі Інтернет та підключення об'єктів соціальної інфраструктури до широкосмугового доступу до мережі Інтернет; удосконалення та розвиток дистанційної ідентифікації та верифікації клієнтів для отримання фінансових послуг; переведення платежів на користь держави у цифрові канали; зменшення ліміту розрахунків готівкою та удосконалення системи контролю за ними; укладання договорів у безпаперовій формі, у тому числі з використанням електронного цифрового підпису; запровадження передачі цифрових документів фінансовим установам з метою дистанційної ідентифікації та верифікації клієнтів.

Зростання рівня фінансової інклюзії в країні великою мірою залежить від довіри населення до фінансових установ. На це впливає багато чинників, а саме: попередній досвід (позитивний або негативний) щодо споживання фінансових послуг та взаємодії з фінансовими установами, зрозумілість фінансових послуг, прозорість порядку їх надання і визначення вартості.

Фінансова інклюзія та фінансова грамотність населення – взаємозалежні. Фінансово грамотніше населення активніше користується фінансовими послугами – більш залучене до фінансової індустрії. Водночас рівень фінансової грамотності зростає швидше у тих громадян, які більше користуються фінансовими послугами – тобто апробують на практиці свої фінансові знання, вміння і навички.

В умовах зростання частки безготівкової економіки посилюється необхідність у підвищенні цифрової фінансової грамотності. При споживанні фінансових послуг онлайн населення повинно бути добре обізнане із сучасними методиками захисту персональних фінансових даних, видами шахрайства у сфері платежів і розрахунків та як їм протидіяти.

При споживанні фінансових послуг онлайн (через сайти або мобільні додатки фінансових установ) населення схильне швидше приймати рішення, ніж при фізичному відвідуванні офісу фінансової установи і спілкуванні наживо із менеджером з продажу. За таких умов зростають ризики поспішних, необдуманих рішень, особливо у сфері кредитування або інвестицій на ринках капіталу. Дослідження рівня фінансової грамотності українців показують, що лише 60% населення розуміє, що обіцянка високого доходу, імовірно, означає високі ризики [3, с. 14]. Це свідчить, що українці вразливі до шахрайських схем і спекулятивного інвестування.

За таких умов необхідно не лише підвищувати фінансові знання, а й розвивати навички безпечного споживання фінансових послуг через дистанційні канали продажу [4, с. 15]. Доречними будуть наступні заходи: підвищення обізнаності про види фінансових продуктів та послуг, що споживаються онлайн, у т.ч. про їхні переваги та недоліки, технологію надання (краудфандинг, P2P кредитування, онлайн-кредитування, онлайн-страхові послуги, інвестиції в криптоактиви тощо); підвищення розуміння, що деякі онлайн-фінансові

продукти та послуги можуть бути поза межами впливу, контролю й нагляду регуляторів фінансового сектору (наприклад, інвестиції в криптоактиви); підвищення грамотності у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг, а також розуміння обов'язків при користуванні фінансовими послугами, зокрема онлайн-кредитами; чіткість, прозорість та зрозумілість представлення інформації про фінансові продукти та послуги на сайтах фінансових установ.

1. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. URL: <https://cutt.ly/PWY8txs>.

2. Стратегія Національного банку України до 2025 року. URL: <https://cutt.ly/1WUqubf>.

3. USAID (2019). Фінансова грамотність, фінансова інклюзія та фінансовий добробут в Україні. Червень 2019 року. URL: <https://cutt.ly/GWUe05e>.

4. OECD (2018), G20/OECD INFE Policy Guidance on Digitalisation and Financial Literacy. 28 p.

Стецюк Тетяна,
канд. екон. наук, доцент кафедри банківської
справи та страхування,
ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»

СТРАХУВАННЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ЛІКАРЯ ЯК ЕЛЕМЕНТ АКТИВІЗАЦІЇ РОЗВИТКУ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

Ключові слова: страхування, професійна відповідальність лікаря, лікарська помилка, медична допомога, несприятливі наслідки, життя і здоров'я.

Tetiana Stestiuk,
PhD, Associate Professor,
National Economic University of Vadym Hetman Kyiv

DOCTOR'S PROFESSIONAL LIABILITY INSURANCE AS AN ELEMENT OF ACTIVATION OF HEALTH INSURANCE DEVELOPMENT

Key words: insurance, Doctor's Professional Liability, Professional mistake, medical assistance, adverse effects, life and health.

Суттєві зміни у системі економічних відносин України, результати внутрішньої трансформації докорінно змінили основи страхової діяльності, окреслили нові завдання страхової науки і практики щодо напрацювання нових напрямів підвищення фінансової стабільності юридичних і фізичних осіб. Роль страхування в забезпеченні стабільності таких інтересів є беззаперечною. На жаль, для сучасної вітчизняної науки і практики характерна певна фрагментарність у концептуальних підходах до розуміння ролі страхування як одного з важливих елементів забезпечення надійного страхового захисту усіх його учасників. В умовах високого рівня науково-технічного прогресу, наявності найсучасніших медичних технологій і обладнання, масштабної світової пандемії, браку медичного персоналу, пріоритетними постають питання щодо професійної відповідальності лікаря його професійної етики і фахових знань.

Чи має лікар право на помилку, як часто вона трапляється і хто за неї повинен відповідати? Як свідчать відкриті дані ВООЗ, в Україні, лікарські помилки щодня забирають життя щонайменше 5-7 пацієнтів, стають причиною інвалідності у 25-30 осіб, які звернулися за медичною допомогою. Медична допомога характеризується непередбачуваністю наслідків втручання і все частіше потребує розгляду в юридичній площині та в кінцевому результаті конкретної відповідальності за несприятливий результат лікування, стає невідворотним і припадає на конкретну особу – лікаря, професійна діяльність якого пов'язана з відповідальністю за життя і здоров'я пацієнта, який йому довірявся. З давніх-давен до цієї професії і до її носія – лікаря, висувалися дуже

високі вимоги як у площині професійного вміння, так і морально-етичних якостей: клятва Гіппократа як професійний кодекс лікаря [1, с.93].

Специфіка діяльності лікаря полягає в тому, що навіть за умов якісного, кваліфікованого лікування лікар не завжди в змозі гарантувати позитивний результат медичної допомоги. Несприятливі наслідки можуть бути пов'язані із закономірним перебігом паталогічного процесу, незадовільними умовами, в яких надавалась медична допомога або необережними діями чи бездіяльністю самого пацієнта. Несвоєчасно поставлений діагноз, невиконання лікарських призначень, порушення режиму лікування, самолікування, зміна дозування препаратів та інші подібні дії хворого суттєво відображаються на його стані. Загостренню проблеми сприяють певні особливості, властиві сучасній категорії пацієнтів та наявності одночасно декількох захворювань, схильність до алергічних реакцій, розлади центральної нервової системи внаслідок хронічного стресу, втрата довіри та немотивована агресивність до медичних працівників [2, с. 93].

Незадоволені якістю наданої медичної допомоги, пацієнти та їх родичі досить часто претендують на отримання компенсації збитків у вигляді зменшення ціни наданої допомоги, безкоштовного усунення недоліків, відшкодування збитків, пов'язаних з усуненням недоліків наданої допомоги та інше. Крім того, вони звертаються до судових інстанцій з метою отримання матеріальної компенсації за моральну шкоду та понесені збитки.

Термін «лікарська помилка» на законодавчому рівні не існує. Юристи його застосовують у всіх випадках настання несприятливих подій для пацієнта. В умовах неузгодженості думок юристів та медиків щодо лікарської помилки правники в змозі кваліфікувати прецеденти медичного втручання з несприйнятливим результатом в якості злочинів.

Аналіз світової практики свідчить, що кількість скарг пацієнтів на медичних працівників збільшується в усіх країнах світу: в США, наприклад, реєструється близько 14 скарг на 100 лікарів, в Канаді – один із кожних 27 лікарів протягом року мав ризик бути притягнутим до судової відповідальності. Кошти, що сплачуються у вигляді компенсації невдоволеним пацієнтам, є досить чималими. Так, в США виплати за кількома десятками судових позовів лише протягом одного року сягають 1 млн. доларів. В Російській Федерації кожен дев'ятий пацієнт звертається до суду за захистом своїх прав, а відшкодування збитків за останні роки становлять 81,2 млн. рублів за досудовим порядком та 15,2 млн. рублів за позовами, розглянутими судами [3, с. 68-86].

Варто зазначити, що шкода, заподіяна життю та здоров'ю пацієнта при здійсненні професійної діяльності може класифікуватися як необережна, ненавмисна, непередбачена, випадкова, ймовірна шкода. Необережне або випадкове спричинення шкоди здоров'ю або життю пацієнта хоч і вкрай небажана, проте характерна ознака медичної діяльності, яка пов'язана з її особливостями. Лікар не завжди може гарантувати сприятливий результат медичного втручання. Завершальний його етап залежить не тільки від медичних, а й від багатьох інших факторів: біологічних, генетичних, екологічних, геомагнітних, карантинних, випадкових та інших. Крім того, особливості

здоров'я кожного хворого не завжди дають можливість повернутися йому в той стан, в якому він був до медичного втручання.

В Україні ж домогтися справедливості та довести що погіршення здоров'я або смерть пацієнта настала в наслідок несвоечасно поставленого діагнозу чи неправильного лікування, поки беруться одиниці. За вітчизняним законодавством, висновки щодо оцінки діяльності лікаря надає судово-медична експертиза, яка підпорядкована МОЗ України, обласним та міським управлінням охорони здоров'я, до їх складу входять головні спеціалісти відповідного органу. Як зазначає медичний експерт О. Бабич: в Україні немає затвердженої методики проведення судово-медичної експертизи, результати якої є ключовими у «справах лікаря». Тому страхування професійної відповідальності діяльності медичних працівників буде дієвим лише за умови вирішення вищезазначеної проблеми, що забезпечить прозорі й зрозумілі правила гри [5].

Відаючи належне науково-практичному доробку вчених і практиків стало зрозумілим, що таке відшкодування отримати досить складно. Отже, слід визнати і прийняти, що найдієвішим способом захисту пацієнтів від неякісної, несвоечасної медичної допомоги є страхування професійної відповідальності лікаря [6]. Цей вид страхування ґрунтується на стандартизації медичної допомоги і повинен стати на захист як лікаря так і пацієнта. Придбати такий поліс зовсім не складно. Досвід споживачів страхових послуг, а особливо негативний, вчить як швидко шукати необхідну інформацію, здобувати якісну послугу та швидко оформляти її – все це стало доступнішими завдяки діджиталізації. Вона економить наш час і підвищує продуктивність, оптимізує та покращує комунікації, має значний вплив на економіку і суспільство, змінює стиль життя сучасних споживачів, впливає на розвиток електронної та смартфонної комерції.

1. Степанов Е.М. Профессиональные и юридические вопросы врачебных ошибок. *Экономика здравоохранения*. 2012. №2. С. 38-39.
 2. Степаненко А.В., Кучеренко С.В. Професійна відповідальність лікаря в сучасних умовах. *Вісник стоматології*. 2004. №4. С. 93.
 3. Фрэнк Г. Основы законодательного и нормативного регулирования ответственности врача за нанесение вреда здоровью пациента вследствие халатности: США, Великобритания и Канада. *Вопросы экономики и управления для руководителей здравоохранения*. 2013. №5. С. 68-86.
 4. Цивільний Кодекс України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
 5. Бабич О. Уважно укладайте страховий договір. *Ваше здоров'я*. 06.03.20. С.9
 6. Стецюк Т.І. Страхування професійної відповідальності лікаря. *Фінанси, облік і аудит: Збірник наукових праць*. 2007. Випуск 10. С. 161-166.
- Черняхівський В.В. Потрібно вирішити основні питання: хто, скільки і як платитиме? *Ваше здоров'я*. 06.03.20. С.8-9.

Третяк Катерина,
канд. екон. наук, доцент кафедри банківської
справи та страхування,
Демченко Віталія,
ст. викладач кафедри банківської
справи та страхування,
ДВНЗ «Київський національний університет
імені Вадима Гетьмана»

ВПРОВАДЖЕННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОДУКТІВ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ПІД ВПЛИВОМ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Ключові слова: інноваційні продукти, страхування життя, діджиталізація, інструменти FinTech.

Kateryna Tretiak,
PhD, Associate Professor,
Vitaliia Demchenko,
Senior Lecturer,
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman

IMPLEMENTATION AND REALIZATION OF INNOVATIVE LIFE INSURANCE PRODUCTS UNDER THE DIGITALIZATION INFLUENCE

Key words: innovative products, life insurance, digitalization, FinTech tools.

В епоху діджиталізації на сучасному етапі розвитку страхового ринку поєднуються прості та складні страхові продукти, що генерують високий рівень пошукового трафіку в поєднанні з тим, що ці два сегменти продуктів демонструють великі відмінності у відповідних рівнях цифрового забезпечення. Складні страхові продукти, як правило, вимагають більш цілеспрямованих зусиль страховиків у напрямі подолання інформаційного розриву з клієнтами. Потрібно спрощувати страхові продукти, покращувати прозорість та інформаційну обізнаність щодо товарів, надавати спеціальні експертні поради, щоб допомогти клієнтам орієнтуватися в безлічі опцій та компромісів. На сьогодні страховики здебільшого вважають, що особиста порада повинна бути надана особисто, щоб вона була ефективною. Ці стереотипи повинні долатися впровадженням нових технологій та реалізацією інноваційних продуктів на ринку страхування життя.

Одним з прикладів є прискорення розвитку телекомунікацій: галузі страхування з наявними складними ризиками (з позицій їх оцінювання), які вимагають безпосередньої людської взаємодії, на сьогоднішній день поступово впроваджують персоналізовані онлайн-консультації. Використання вузькопрофільних спеціалістів зі знанням специфічних ризиків дає можливості

діагностування та консультування клієнтів онлайн. Оцифрування складних продуктів та подання заявок розширює можливості реалізації онлайн-продажів.

Основними перевагами реалізації послуг зі страхування життя в онлайн-режимі є: швидкість роботи веб-сайту страховика, якість і продуктивність цільової сторінки, а також рівень взаємодії користувачів під час відповідних етапів реалізації продуктів [1].

Цільові сторінки страховиків, що надають послуги зі страхування життя, характеризуються наявністю великої диспропорції: багато цільових сторінок все ще наповнені дрібно шрифтовим інформаційним текстом про страхові продукти, тому вони не лише перевантажують користувачів, а й не спрямовують їхню увагу на відповідні підзаголовки. Така перешкода може бути подолана за рахунок вдосконалення веб-сторінок: наприклад, взаємодія InsurTech та прямого страховика, що надає послуги зі страхування життя, миттєво створює персоналізований досвід, запитуючи користувачів про їх вік. Надалі автоматично коригуються всі ціни, що миттєво відображаються на веб-сторінці.

Цифровізовані дані мають тенденцію до стрімкого зростання, надаючи страховикам фундаментальні можливості для досягнення прогресу в галузі передової аналітики та штучного інтелекту. Цифрові та мобільні досягнення підвищують паритет прозорості та якості послуг: клієнти отримують можливість подавати претензії, страхові пропозиції та інформацію про поліс кількома натисканнями на екран.

Окреслимо тенденції, що показують перспективи для сфери страхування життя в наступному десятилітті. На сьогодні спостерігається підвищення попиту потенційних страхувальників. Пандемія covid-19 акцентує увагу на необхідності захисту від смертності [2]. Зростання державних пенсій є незначним порівняно з витратами на охорону здоров'я, які постійно зростають. Економічні та демографічні тенденції також призводять до змін. Міжнародний середній клас населення швидко зростає, що приводить до збільшення доходів, зростання фінансового добробуту та підвищення ролі страхового ризик-менеджменту.

Перед страхуванням життя стоїть подвійна можливість: шанс задовольнити зростаючі потреби клієнтів та повернутися до прибутковості і зростання.

Необхідно враховувати вплив цифрових лідерів в різних сферах діяльності, що піднімає планку вимог клієнтів до надання дистанційних послуг, в тому числі і для страхування життя. Різні сфери пропонують можливості персоналізації, які зміцнюють стосунки з потенційними клієнтами. Страхувальники, що отримують послуги в сфері страхування життя, тривалий час зосереджували увагу на захисті від смертності, однак стурбованість ризиком смертності зменшилась на багатьох ринках, що зменшило попит на основні страхові продукти. Не зважаючи на нещодавнє збільшення онлайн-досліджень зі страхування життя, спричинене пандемією covid-19, довгострокове зниження ризику смертності продовжуватиметься. У найближче десятиліття страховики будуть відігравати дедалі помітнішу роль у захисті здоров'я своїх клієнтів, що пов'язується зі збільшенням тривалості життя та зміною тенденцій здоров'я.

Новітні технології у сфері страхування життя з часом відіграватимуть дедалі важливішу роль [3, с. 171]. Поширення даних та підключених пристроїв, зокрема переносних пристроїв, надалі полегшуватимуть компаніям, що займаються страхуванням життя, приймати активну роль у формуванні здоров'я клієнтів – для користі кожного. Озброївшись цією інформацією, компанії зі страхування життя можуть надавати своєчасні, персоналізовані нагадування або повідомлення про дієту, лікування захворювань, призначення лікарів, місцеві ресурси охорони здоров'я та фізичну активність. Клієнти все більше прагнуть ділитися своїми даними в обмін на персоналізацію.

На сьогодні до основних інструментів FinTech належать мобільні додатки, Інтернет, блокчейн, штучний інтелект та великі дані (Big data). Технології InsurTech представлені хмарними технологіями, віртуальною реальністю, телемедициною, телематекою, розумними контрактами та автоматизованими комунікаціями зі страхувальниками [4]. Всі ці інструменти та технології слід ефективно застосовувати у всіх бізнес-процесах страхової компанії. Використання блокчейн-технологій повинно поєднувати взаємодію акселераторів прискорювачів, інкубаторів та враховувати наявні створені стартапи та технології.

Досвід розвинених ринків страхування та реальні можливості українського ринку заохочують до створення та впровадження інноваційних продуктів та технологій в сфері страхування життя для ефективного функціонування та подальшого розвитку страхового бізнесу.

Загальні тенденції, характерні для посткоронавірусної цифрової ери проявляються в тому, що більшість товарів та послуг на сьогоднішній день реалізується без безпосередньої взаємодії продавців та покупців, що є специфічною рисою онлайн-продажів. В страхуванні життя послуги мають специфічний характер і тому на певному етапі вимагають переходу з онлайн-режиму в оффлайн. Впровадження інноваційних продуктів зі спрощеним механізмом реалізації надає можливість страховикам з традиційними страховими продуктами кардинально перебудовувати та спрощувати процес придбання послуг і виходити на ринок з новими продуктами настільки ж високої якості.

1. Amy Danise (2020), How fast can I get life insurance?, Forbes, March. (назва з екрану), URL: <https://www.forbes.com/advisor/life-insurance/how-fast/>.

2. Swiss Re Institute (2020), "World insurance: Riding out the 2020 pandemic storm, Sigma No. <https://www.swissre.com/dam/jcr:d50acbcd-ce5c-4ee9-bc60-a3c1e55f8762/sigma-4-2020-en.pdf>.

3. Третяк К. В., Демченко В. О. Розвиток ринку страхування життя в Україні. *Інноваційна економіка*. 2020. Вип. 3-4. С. 169-174.

4. Lea Nonninger (2019), Prudential has acquired InsurTech Assurance for \$2.3 billion, BusinessInsider. (назва з екрану). URL: <https://www.businessinsider.com/prudential-acquires-assurance-for-hefty-price-2019-9>.

Третякова Олена,
канд. екон. наук, доцент,
Харабара Віолета,
канд. екон. наук, доцент,
Грешко Роман,
канд. екон. наук, доцент,
Чернівецький національний університет
імені Юрія Федьковича

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ЦИФРОВІЗАЦІЇ В БАНКІВСЬКІЙ СФЕРІ

Ключові слова: цифрова трансформація, цифровізація, цифрові технології, цифрова економіка.

Olena Tretyakova,
PhD, Associate Professor,
Violetta Kharabara,
PhD, Associate Professor,
Roman Greshko,
PhD, Associate Professor,
Yuri Fedkovych National University of Chernivtsi

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF DIGITALIZATION IN THE BANKING SPHERE

Key words: digital transformation, digitalization, digital technologies, digital economy.

Цифрова трансформація – це процес докорінного перетворення концепції і формату функціонування соціально-економічних систем всіх рівнів, за допомогою оцифровки – переведення всіх ресурсів в цифровий формат. «Розглядаючи вплив цифрових технологій на зростання ВВП країн ЄС до 2025р. група Світового банку відзначає, що проникнення фіксованого ширококутного доступу в Інтернет додає +1,7% до ВВП, збільшення міжнародної пропускної спроможності (+0,66% до ВВП) і поширення електронної торгівлі (+0,88% до ВВП)» [2].

Цифровізація сьогодні торкнулась усіх сфер суспільного життя, в тому числі й економічної сфери, включаючи й фінансовий сектор. Сьогодні світу відомі сучасні види фінансових інструментів, таких як криптовалюта, технології блокчейна, різні види свопів і опціонів та інше. Цифровізація створює нові підходи до взаємовідносин між людиною та установами, створюючи нові принципи їхньої взаємодії.

Таблиця 1

Зростання ВВП регіону Євразійського економічного союзу за рахунок цифровізації, % (з урахуванням зростання ВВП за впровадження країнових і регіональних цифрових повісток у 2018-2025 рр.)

	Зростання міжнародної пропускної спроможності Інтернету	Зростання проникнення фіксованого широкосмугового доступу	Поширення електронної торгівлі
Покраїновий сценарій	0,55	0,8	0,44
Сценарій з урахуванням цифрового порядку денного	0,66	1,7	0,88
Зростання	0,11	0,9	0,44

Джерело: цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/10/21/652782/9>

Цифровізація сьогодні торкнулась усіх сфер суспільного життя, в тому числі й економічної сфери, включаючи й фінансовий сектор. Сьогодні світу відомі сучасні види фінансових інструментів, таких як криптовалюта, технології блокчейна, різні види свопів і опціонів та інше. Цифровізація створює нові підходи до взаємовідносин між людиною та установами, створюючи нові принципи їхньої взаємодії.

У зв'язку з цим одним з ключових елементів, який буде сприяти прискоренню цього процесу, є так званий «прорив до простоти» – використання принципів ясності, прозорості, лаконічності у всіх економічних і фінансових процесах, включаючи послуги посередників на фінансовому ринку. Дистанційне банківське обслуговування є сьогодні основним стратегічним напрямом розвитку банківського сектора не тільки в Україні, але й у всіх економічно розвинених країнах. Вплив пандемії (COVID-19) прискорило цей процес і сприяло впровадженню цифрових технологій в банківській сфері.

Факторами популярності використання банківських інновацій служать: необхідність підвищення конкурентоспроможності банків, спрощення системи обслуговування клієнтів, надання високого рівня безпеки, збільшення клієнтської бази, скорочення кількості помилок і ризиків, економія часу та управлінських витрат.

Сьогодні цифрові технології використовуються з метою технічної підтримки банків, а також для розвитку нових каналів дистрибуції, зокрема завдяки тісній співпраці з торговими організаціями. Банки активно інвестують в цифрові технології, що дозволяє їм також скорочувати витрати та збільшувати обсяги послуг, збільшувати безперебійність роботи банку в цілому, а також покращити ефективність операційної діяльності та рівень задоволення клієнтів.

Основною причиною швидкого розвитку цифровізації в банківській сфері є формування клієнтської бази банків нового покоління, якому властиві: висока динамічність, відсутність часу на відвідування банківських офісів, а саме головне - звичним форматом для цього сегмента є використання різних гаджетів для збору та передачі інформації. Зручність електронно-цифрових технологій, що

вже оцінені в усіх напрямках життєдіяльності, тому тиражується й на фінансові послуги.

Але поряд із перевагами дистанційне банківське обслуговування має ряд недоліків, серед них відомі загрози, що пов'язані безпосередньо з особливостями банківського сектора: високі витрати на впровадження банком новітніх технологій, підвищення кваліфікації персоналу; несанкціоноване списання грошових коштів; розкрадання даних платіжної карти; помилкові інтернет-сайти; скімінг; банкоматне шахрайство; хакерство та інші способи шахрайства, які можуть привести до втрати капіталу і репутації банку.

Тому, дистанційне банківське обслуговування в найближчі роки буде вдосконалюватися, основними напрямками змін якого має стати:

- розробка програм для smart-watches, які можна буде використовувати як доповнення до мобільного банкінгу, що полегшить життя клієнтів, надаючи можливість не діставати телефон з кишень;

- модернізація традиційної оплати товарів/послуг і застосування безконтактної оплати (ApplePay, SamsungPay, AndroidPay);

- індивідуалізація, що дає можливість найбільш зручно підлаштувати додаток під запити клієнтів (інформування про студентські, пенсійні пільги та ін.);

- моніторинг переваг клієнтів і обробка зібраної інформації в залежності від запитів, що надає банку можливість запропонувати банківський продукт на найбільш вигідних умовах;

- контроль місцезнаходження користувача для підвищення безпеки, в ході якого при знаходженні в незнайомому місці додаток може вимагати додаткової інформації для ідентифікації особистості;

- створення індивідуального помічника для юридичних осіб, який збирає, обробляє всі дані по платежах і надає найбільш раціональні варіанти послуг;

- використання найсучаснішої оплати, а саме за допомогою Селфі або відбитків пальців, який замінить застосування PIN-коду.

Отже, зростання цифрової економіки у майбутньому буде сприяти появі нових економічних можливостей. Цифрові дані можуть сприяти покращенню економічних і соціальних показників, вирішенню соціальних проблем, розвитку інновацій та підвищенню продуктивності праці.

1. Брюховецька Н.Ю., Черних О.В. Індустрія 4.0 та цифровізація економіки: можливості використання зарубіжного досвіду на промислових підприємствах України. *Економіка промисловості*. 2020. № 2 (90). С. 116-132.

2. Цифрова економіка: тренди, ризики та соціальні детермінанти. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2019/10/21/652782/9>.

3. Чмерук Г. Цифровізація – тренд світового розвитку, який визначає розвиток економіки і суспільства. *Економічний простір*. 2020. № 153. С. 18-24. URL: <https://doi.org/10.32782/2224-6282/153-3>.

Шолойко Антоніна,
д-р екон. наук, доцент,
Юхименко Володимир,
канд. екон. наук, асистент,
Київський національний університет
імені Тараса Шевченка

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВЗАЄМНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Ключові слова: взаємне страхування; р2р-страхування; блокчейн; платформи.

Antonina Sholoiko,
Doctor of economic sciences, Associate Professor,
Volodymyr Yukhumenko,
PhD, Assistant Professor,
Taras Shevchenko National University of Kyiv

TRANSFORMATION OF MUTUAL INSURANCE UNDER DIGITALIZATION

Key words: mutual insurance; p2p-insurance; blockchain; platforms.

При формуванні системи страхового захисту в державі всі форми страхового захисту відіграють важливу роль. Взаємне страхування вважається найдавнішою формою страхового захисту, що базується на об'єднанні фізичних осіб у товариства з метою взаємного страхування майнових інтересів, що схожі за родом діяльності, родом небезпек і територією. Таке страхування є хорошою альтернативою акціонерному страхуванню, за якого на відміну від взаємного страхування страхувальники не беруть прямої участі в управлінні акумульованими ресурсами страхових резервів і розподілі прибутків або збитків.

Незважаючи на те, що діючий Закон України «Про страхування» передбачає можливість створення товариств взаємного страхування (ТВС) фізичними та юридичними особами з метою страхового захисту своїх майнових інтересів [1, ст. 14], однак із часів прийняття даного Закону жодне ТВС так і не було створене. Це зумовлено не лише відсутністю належних підзаконних нормативно-правових актів, а й відсутністю ініціативи в суспільстві, оскільки саме фізичні особи ініціюють створення ТВС. Відсутність таких ініціатив пояснюється низьким рівнем фінансової грамотності та страхової культури. Навіть різноманітні програми з підвищення фінансової грамотності не приділяють належної уваги такій формі страхового захисту, як взаємне страхування, а при відсутності відповідного положення в новому проекті Закону

України «Про страхування» [2], у зазначеної форми страхового захисту не буде навіть і інституційно-правового підґрунтя для відродження.

Початкові положення проєкту Закону України «Про страхування» містять дуже жорсткі вимоги до платоспроможності страховиків. На думку експертів, такий рівень вимог не зможуть виконати малі та середні страхові компанії. Це означає виникнення загрози зникнення малого та середнього страхового бізнесу у віддалених регіонах України, а це не лише втрата можливості страхового захисту, а і втрата робочих місць.

У мережевій економіці, якою зараз є світова економіка, на противагу бізнес-моделі b2c значних обертів набуває такий формат надання послуг, як p2p з використанням сучасних платформ і цифрових технологій, таких як блокчейн [3, с. 286-287]. При цьому, на думку Н. Субраманіана, «технологія блокчейн може замінити постачальників платформ мережею вузлів», тобто виступати в якості «багатосторонньої платформи» (Multi-Sided Platform) [4]. Наприклад, Rega пропонує p2p-страхування («peer-to-peer insurance») або краудшуранс («crowdsurance»). Це дозволяє користувачам об'єднувати зусилля на різних страхових платформах, тобто захищати один одного та зменшувати витрати, виключаючи страхові компанії як посередників [3, с. 289; 5]. Таким чином, по суті, в умовах діджиталізації при використанні страхових технологій (InsurTech) взаємне страхування поступово трансформується у p2p-страхування чи краудшуранс. Або за словами Врінс Є. та Де Мур Т. p2p-страхування в основному може бути сучасним ребрендингом взаємного страхування шляхом інтеграції до його типових принципів, якими є солідарність, прозорість і справедливість нового принципу інноваційності [6, с. 226, 228]. Відповідно в сучасних умовах учасники p2p-страхування не обов'язково повинні бути об'єднані спільною територією, достатньо просто приєднатися до тієї чи іншої страхової ініціативи на певній платформі.

До того ж, нині існує значне видове різноманіття p2p страхових ініціатив, які можна класифікувати за такими ознаками, як: організаційно-правова форма; участь у прийнятті рішень; наявність перестраховування; диференціація ризиків; комунікація між учасниками; розмір груп учасників (табл. 1).

Таблица 1

Категоризація p2p страхових ініціатив

Ознака	Вид	Субознака	Приклад
1	2	3	4
Територія діяльності	Міжнародні	Teambrella (у даний час Teambrella працює в Аргентині, Німеччині, Перу, Росії, Нідерландах та США)	
	Національні	Broodfonds, CommonEasy і SharePeople (Нідерланди); Friendsurance (Німеччина, Австралія); TongJuBao (Китай); Lemonade (США); Versicherix (Швейцарія); Axieme (Італія); Besure (Канада); Tribe (Норвегія)	
Прийняття рішень	Провайдером	Організаційно-правова форма	Axieme, Friendsurance, Lemonade, Tribe, Versicherix (акціонерні, орієнтовані на прибуток); SharePeople (кооперативні платформи, асоціації, соціальні підприємства)
	Учасником		Besure, Teambrella (кооперативні платформи, асоціації, соціальні підприємства)

Закінчення табл. 1

1	2	3	4
Прийняття рішень	Провайдером і учасником		Broodfonds, CommonEasy, TongJuBao (кооперативні платформи, асоціації, соціальні підприємства)
Наявність перестраховування	Зовнішнє перестраховування	Диференціація ризиків	Axieme, Friendsurance, Lemonade, Tribe, Versicherix (є диференціація ризиків)
	Внутрішнє перестраховування		Lemonade (є диференціація ризиків); Broodfonds, TongJuBao (немає диференціації ризиків)
	Відсутнє		Besure, CommonEasy, SharePeople, Teambrella (немає диференціації ризиків)
Обмеження розміру груп учасників	Є	Комунікація між учасниками	Besure, Broodfonds (є комунікація)
	Немає		Friendsurance, Tribe (немає комунікації)
			CommonEasy, Teambrella (є комунікація)
			Axieme, Lemonade, SharePeople (немає комунікації)

Джерело: складено авторами на основі [6, с. 231-233]

Отже, в умовах діджиталізації взаємне страхування трансформується в нові р2р страхові ініціативи, що базуються на використанні технологічних інновацій. Тому актуальним завданням для регулятора страхового ринку в Україні є включення до нового проекту Закону України «Про страхування» положень, що враховують сучасні тенденції розвитку страхування на принципах взаємності.

1. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 р. № 85/96-ВР. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80#Text>.

2. Про страхування: проект Закону України від 29.03.2021 № 5315. *Верховна Рада України*. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=71544.

3. Weking J., Mandalenakis M., Hein A., Hermes S., Böhm M., Krcmar H. The impact of blockchain technology on business models – a taxonomy and archetypal patterns. *Electronic Markets*. 2020. № 30. Pp. 285-305.

4. Subramanian H. Decentralized blockchain-based electronic marketplaces. *Communications of the ACM*. 2018. № 61(1). Pp. 78-84.

5. Rega. URL: <https://rega.life>.

Vriens E., De Moor T. Mutuals on the Move: Exclusion Processes in the Welfare State and the Rediscovery of Mutualism. *Social Inclusion*. 2020. Vol. 8, №1, Pp. 225-237.

Наукове видання

**ЕКОНОМІКА. ФІНАНСИ. БІЗНЕС. УПРАВЛІННЯ
Зміни. Адаптація. Нова економіка**

EFBM 2021

МАТЕРІАЛИ МІЖНАРОДНОГО
ФОРУМУ

Комп'ютерна верстка: Шолойко А.С.

Обкладинка: Коваленко О.Я.

Електронна версія збірника доступна за посиланням:

