

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ І КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

©2024 **НОВІКОВА М. М., ВОЛКОВА М. В., ШВЕД А. Б.**

УДК 334.021.1
JEL Classification: D41

Новікова М. М., Волкова М. В., Швед А. Б.

Формування конкурентних переваг і конкурентного потенціалу компаній зі страхування життя

У статті визначено конкурентні переваги та конкурентний потенціал компаній зі страхування життя (КСЖ). Зазначено, що страховий бізнес є важливою частиною фінансово-кредитної системи, і страховий ринок є ідеальним місцем для розвитку цієї галузі. Акцентовано увагу на тому, що ринок страхування життя в Україні перебуває на етапі формування. Сучасна нестабільна соціально-економічна ситуація, воєнна агресія РФ та особливості культурно-історичних традицій українців є основними перешкодами та проблемами для його розвитку. На основі проведеного SWOT-аналізу зроблено висновок про існування певних проблем у діяльності КСЖ. Разом із поширенням світових тенденцій глобалізації та інтеграції національних ринків, автоматизації операційних процесів, посиленням конкуренції проявляються тенденції, що є характерними особливостями українського страхового ринку. Встановлено, що управління конкурентним потенціалом КСЖ залежить від прийняття правильних управлінських рішень під час формування та використання його конкурентних переваг. Заходи представлені у вигляді програмно-цільових блоків, що забезпечуватимуть основу для створення механізму управління конкурентним потенціалом КСЖ. Крім того, кожен з блоків можна розглядати як окрему підсистему, яка складається з різних компонентів. Визначено складові управління конкурентним потенціалом КСЖ. Встановлено, що оцінка конкурентних переваг страховика та конкурентного потенціалу буде можливою лише за допомогою системної оцінки, яка має чітку базу порівняння. Ця оцінка повинна враховувати не лише фінансовий аспект, але й результати управління, ефективність використання маркетингових інструментів, якість страхової послуги й обслуговування страхувальника. Представлено заходи щодо підвищення конкурентного потенціалу страхової послуги. Зроблено висновок, що однією з важливих умов ефективного управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя є визначення конкурентних переваг та конкурентного потенціалу КСЖ, що у перспективі дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності страхової компанії та розробити певні заходи щодо підлаштування під потреби страхового ринку на всіх етапах операційної діяльності та ланок управління для швидкого та оперативного реагування на зовнішні загрози.

Ключові слова: формування, управління, конкурентна перевага, конкурентний потенціал, конкурентоспроможність, компанії зі страхування життя.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2024-1-77-83>

Рис.: 3. Табл.: 1. Бібл.: 12.

Новікова Марина Миколаївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту і публічного адміністрування, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: novikova@kname.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5939-0926>

Researcher ID: F-6772-2019

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56328613400>

Волкова Міліція В'ячеславівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: milaha7432@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2590-9005>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/wos/author/record/1141336>

Швед Аліна Борисівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту і публічного адміністрування, Харківський національний університет міського господарства ім. О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, Харків, 61002, Україна)

E-mail: alinaborisovnamazur@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4687-1544>

Researcher ID: F-7025-2019

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=58486651100>

UDC 334.021.1

JEL Classification: D41

Novikova M. M., Volkova M. V., Shved A. B. Formation of Competitive Advantages and Competitive Potential of Life Insurance Companies

The article defines the competitive advantages and competitive potential of life insurance companies (LICs). It is noted that the insurance business is an important part of the financial and credit system, and the insurance market is an ideal place for the development of this industry. Attention is focused on the fact that the life insurance market in Ukraine is at the stage of formation. The current unstable socioeconomic situation, the military aggression of the Russian Federation, and the peculiarities of the cultural and historical traditions of Ukrainians are the main obstacles and problems for its development. Based on the carried out SWOT analysis, it is concluded that there are certain problems in the activities of LICs. Along with the spread of global trends in globalization and integration of national markets, automation of operational processes, increased competition, trends that are characteristic features of the Ukrainian insurance market are manifested. It is determined that the management of the competitive potential of LICs depends on the adoption of the right managerial decisions in the formation and use of its competitive advantages. The measures are presented in the form of program-target blocks that will provide the basis for creating a mechanism for managing the competitive potential of LICs. In addition, each of the blocks can be considered as a separate subsystem that consists of different components. The components of management of the competitive potential of LICs are defined. It is determined that the assessment of the insurer's competitive advantages and competitive potential will be possible only with the help of a systematic assessment, which has a clear basis of comparison. This assessment should take into account not only the financial aspect, but also the results of management, the effectiveness of the use of marketing tools, the quality of insurance services and the service of the insured. Measures to increase the competitive potential of insurance services are presented. It is concluded that one of the important conditions for effective management of the competitiveness of life insurance companies is to determine the competitive advantages and competitive potential of LICs, which in the long run allows to assess the level of competitiveness of an insurance company and develop certain measures to adapt to the needs of the insurance market at all stages of operational activities and management links for a quick and prompt response to external threats.

Keywords: formation, management, competitive advantage, competitive potential, competitiveness, life insurance companies.

Fig.: 3. **Tabl.:** 1. **Bibl.:** 12.

Novikova Maryna M. – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Head of the Department of Management and Public Administration, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: novikova@kname.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-5939-0926>

Researcher ID: F-6772-2019

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=56328613400>

Volkova Militsa V. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Management and Public Administration, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: milaha7432@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-2590-9005>

Researcher ID: <https://www.webofscience.com/was/author/record/1141336>

Shved Alina B. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Management and Public Administration, O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine)

E-mail: alinaborisovnamazur@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4687-1544>

Researcher ID: F-7025-2019

Scopus Author ID: <https://www.scopus.com/authid/detail.uri?authorId=58486651100>

Вступ. Сьогодні повномасштабна військова агресія Росії поставила під загрозу діяльність всіх учасників фінансового ринку. Наслідки війни призвели до низки проблем для ринку страхування. Зокрема, страхові премії знизилися від 50 % до 90 %, центри обслуговування клієнтів припинили роботу, частина страхових компаній, особливо в перші місяці агресії, припинила свою роботу або працює не повністю, а спеціалісти частково звільнилися через згорання діяльності. Усі зміни, які відбулися на страховому ринку України, вплинули на компанії зі страхування життя (КСЖ). Це особливо актуально для конкурентоспроможності КСЖ, рівень якої залежить від споживача страхових послуг, який хоче, щоб страховик гарантував виконання своїх зобов'язань.

В умовах, в яких наша країна зараз перебуває, страхування життя є ефективним засобом для захисту громадян і

забезпечення їхніх майбутніх матеріальних благ і добробуту. Компанії зі страхування життя, незважаючи на воєнний стан та бойові дії на території нашої країни, намагаються досягти певного рівня конкурентоспроможності, яка може гарантувати оптимізацію витрат страхувальника задля збереження його коштів, страховий захист страхувальника і його сім'ї тощо.

У зв'язку з цим особливого значення набуває управління конкурентоспроможністю КСЖ на основі визначення конкурентних переваг і конкурентного потенціалу компаній, здатних вирішити питання підвищення якості та конкурентоспроможності страхових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми страхування життя та діяльності КСЖ завжди були у центрі уваги багатьох учених. Значний науковий внесок у розвиток страхування життя здійснили вітчизняні вчені,

що досліджували ці проблеми: В. Адамович [1], В. Базилевич [2], Г. Березецька [3], Л. Горбач [4], А. Колосок [5], Г. Кулина [6], М. Мальований [7], В. Фурман [8] та ін.

Але, незважаючи на значний доробок вказаних авторів, питання визначення конкурентних переваг і конкурентного потенціалу КСЖ залишаються недостатньо вивченими та потребують детального опрацювання.

Метою статті є визначення конкурентних переваг і конкурентного потенціалу компаній зі страхування життя.

Виклад основних матеріалів дослідження. Страховий бізнес є важливою частиною фінансово-кредитної системи, і страховий ринок є ідеальним місцем для розвитку цієї галузі. Розвиток конкурентоспроможного страхового бізнесу в Україні сприяє гармонізації всіх видів діяльності страхових компаній. Для цього необхідно контролювати та розвивати низку показників. Хоча дослідники досі не досягли консенсусу щодо точного визначення «конкуренції», очевидно, що вона повинна бути добросовісною та сприяти розвитку страхового ринку в цілому, а не лише окремих страховиків. Усі дії, які впливають на конкуренцію на страховому ринку, будуть під контролем за допомогою моделей ринкової конкуренції та монополізації.

Ринок страхування життя в Україні перебуває на етапі формування. Сучасна нестабільна соціально-економічна ситуація, воєнна агресія РФ та особливості культурно-історичних традицій українців є основними перешкодами та проблемами для його розвитку. Таким чином, ринок страхування життя займає слабе місце в економіці та потребує змін державного регулювання. Ці зміни включають посилення правових та економічних механізмів захисту інтересів страхувальника та стимулювання людей і роботодавців до укладання договорів; удосконалення інвестиційно-кредитного законодавства, напрямків і сфер діяльності страховика зі страхування життя, створення засад для об'єднання страхових компаній і пенсійних фондів; удосконалення систем управління діяльністю страхових компаній та підвищення рівня конкурентоспроможності страхових послуг.

Під управлінням конкурентоспроможністю страхової послуги слід розуміти комплекс заходів, спрямованих на системне та постійне удосконалення та просування клієнтів на основі інструментів маркетингової комунікації, таких як реклама, стимулювання збуту, соціальні зв'язки, персональні продажі, образний імідж, директ-маркетинг тощо.

Згідно з дослідженнями вітчизняних і зарубіжних дослідників, конкурентоспроможність страхових компаній можна визначити за допомогою фінансових показників, які показують рейтингові позиції страхових компаній з точки зору активів, ділової активності, співвідношення власного та залученого капіталу, страхових резервів і страхових виплат, гарантійного фонду; страхові продукти, які є інтелектуальною власністю страховика та вважаються комерційною таємницею; база клієнтів; співпраця з перестраховими та асистанськими компаніями, які гарантують виплати за умовами договору у разі страхового випадку; мережа представництв і філіалів, які демонструють зацікавленість у розвитку страхової компанії та поширенні її на ринку; система врегулювання збитків [9].

Сучасному вітчизняному страховому ринку притаманна тенденція до зменшення кількості страхових компаній. І компанії зі страхування життя не є виключенням. Але, на нашу думку, зменшення кількості страхових компаній в Україні є корисним для розвитку конкурентоздатного страхового ринку, оскільки це призводить до відселення неплатоспроможних і слабких компаній, а також зміцнює позиції діючих страховиків.

Ризикове страхування займає значну перевагу над страхуванням життя у структурі страхових послуг українських компаній, становлячи 10,8 %. Це явище спостерігається в країнах, що розвиваються, і пов'язане з фінансовими проблемами, пов'язаними з цим видом довгострокового інвестування (life-insurance).

Унікальність українського страхового ринку полягає в тому, що він закритий, не має вільної конкуренції, і кожна страхова компанія є монополістом у своєму окремому закритому сегменті.

Компанії зі страхування життя мають певні особливості існування на страховому ринку України. Детальна інформація щодо конкурентоспроможності КСЖ (SWOT-аналіз) наведено у табл. 1.

На основі проведеного SWOT-аналізу можна зробити висновок про існування певних проблем у діяльності КСЖ, разом із поширенням світових тенденцій глобалізації та інтеграції національних ринків, автоматизації операційних процесів, посиленням конкуренції проявляються тенденції, що є характерними особливостями українського страхового ринку. Перспективи для розвитку відкриває низький рівень покриття страхового поля для КСЖ, на відміну від країн «економічної сили». Дослідження конкурентоспроможності КСЖ у перспективі дозволить розробити чітку стратегію розвитку та підвищити конкурентні позиції.

Згідно з результатами проведеного аналізу, можна зробити висновок, що існують кілька проблем із перспективами підвищення рівня конкурентоспроможності для КСЖ. На українському страховому ринку проявляються тенденції, пов'язані з поширенням глобалізації та інтеграції національних ринків, автоматизацією операційних процесів і зростанням конкуренції. На відміну від країн «економічної сили», перспективи розвитку відкривають низький рівень покриття страхового поля для КСЖ. Дослідження конкурентоспроможності КСЖ у перспективі дозволить підвищити конкурентні позиції та розробити чітку стратегію розвитку.

Управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя спрямоване на формування, розвиток і реалізацію їх конкурентних переваг, створення передумов для забезпечення життєздатності компаній в умовах конкуренції.

Концепція управління конкурентоспроможністю КСЖ базується на основних принципах науки управління. Мета, об'єкт, суб'єкт, принципи та методологія, функції та процес управління є основними компонентами системи управління. Рис. 1 демонструє структуру та взаємозв'язки основних компонентів системи управління конкурентоспроможністю КСЖ.

Формування політики управління конкурентоспроможністю КСЖ передбачає виконання певних завдань:

Таблиця 1

SWOT-аналіз КСЖ

Сильні сторони	Можливості
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Зростання страхових премій ▪ Зростання розмірів страхових резервів ▪ Очищення ринку від нестійких і неплатоспроможних компаній зі страхування життя ▪ Наявність певної кількості потенційних страхувальників 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Великий людський потенціал для розвитку ринку послуг зі страхування життя ▪ Запровадження новітніх технологій для реалізації страхових продуктів ▪ Створення досконалих і доступних страхових продуктів ▪ Вихід на міжнародний страховий ринок
Слабкі сторони	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Низький рівень інвестиційної привабливості ▪ Недостатній рівень фінансової та страхової грамотності суспільства ▪ Низький рівень платоспроможного попиту на послуги КСЖ ▪ Практично відсутній спеціалізований зовнішній аудит 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Вихід з національного ринку іноземних страхових компаній ▪ Фінансово-економічна нестабільність ▪ Несприятлива військово-політична ситуація в країні ▪ Недовіра суспільства до страховиків ▪ Податковий тиск ▪ Відтік капіталу за кордон

Джерело: розроблено автором

- визначення важливих характеристик конкуруючих страхових послуг у конкурентному середовищі;
- забезпечення ефективності функціонування всіх підсистем і видів ресурсів компанії;
- забезпечення гнучкості системи управління конкурентним потенціалом шляхом аналізу сценаріїв розвитку конкурентних переваг конкуруючих суб'єктів страхового ринку та порівняння цих сценаріїв розвитку зі сценаріями розвитку компанії.

Управління конкурентним потенціалом КСЖ залежить від прийняття правильних управлінських рішень під час формування та використання його конкурентних переваг. Заходи, представлені у вигляді програмно-цільових блоків, показані на рис. 2.

Ці блоки забезпечуватимуть основу для створення механізму управління конкурентним потенціалом КСЖ. Крім того, кожен з блоків можна розглядати як окрему підсистему, яка складається з різних компонентів.

Управління конкурентним потенціалом КСЖ передбачає постійну реорганізацію основних підсистем компанії з метою збільшення її конкурентних переваг. Це досягається шляхом забезпечення достатнього конкурентного потенціалу компанії на страховому ринку, як показано на рис. 2.

Конкурентна стратегія КСЖ включає використання різних стратегій для боротьби з конкурентами. Це включає стратегії створення конкурентної переваги, такі як: стимування витрат, диференціація та фокусування; стратегії поведінки компанії, такі як: наступальна, оборона, стратегія співпраці; стратегії забезпечення конкурентоздатності, такі як: формування ринку ресурсів, фінансових інвестицій, інтеграція.

Підсистема роботи з клієнтами охоплює такі питання, як збалансування можливостей КСЖ і ринкових тенденцій під час впровадження політики диверсифікації страхових послуг; розробка та впровадження заходів, які покращують конкурентний статус КСЖ у галузі; форму-

вання довгострокових переваг шляхом розробки та інвестування в перспективні бізнес-плани; і покращення методів визначення та планування витрат страхових послуг.

Автоматизація підсистеми обліку і аналізу передбачає використання сучасних методів управління витратами; включення управлінського обліку в стратегічні системи управління витратами та контролінгу витрат; використання автоматизованих інформаційних систем документообігу та комунікації; поліпшення якості підготовки та достовірності облікової інформації шляхом автоматизації процесу збору цієї інформації; підвищення координації та ефективності роботи бухгалтерії та відділу контролінгу.

Збалансованість фінансової підсистеми полягає в: узгодженні фінансової політики КСЖ з конкурентним потенціалом компанії; оптимізації управління оборотним капіталом і формуванні портфеля інвестицій; наданні менеджменту достовірної аналітичної звітності, щоб покращити внутрішній контроль і сприяти прийняттю розумних управлінських рішень; удосконаленні підсистем фінансового планування, управлінні потоками фінансових ресурсів і контролі руху коштів.

Постійне удосконалення підсистеми забезпечення якості страхових послуг передбачає: впровадження інноваційних методів надання страхових послуг; впровадження комплексної системи управління якістю; отримання та накопичення сучасної інформаційної бази; нагляд за тим, щоб процес надання послуг відповідав міжнародним стандартам якості; активізацію інвестиційної діяльності.

Адаптивність підсистеми управління персоналом вимагає: забезпечення продуктивності праці працівників, створення ефективної системи оцінювання продуктивності праці, впровадження прогресивних методів оплати та мотивації працівників; створення гарантій, що оцінювання результатів праці є об'єктивними; створення системи стимулів, щоб гарантувати конкурентоспроможність КСЖ.

І як підсумок – досягнення синергії в підсистемах КСЖ передбачає: оптимізацію організаційної структури управління відповідно до вимог формування конкурент-

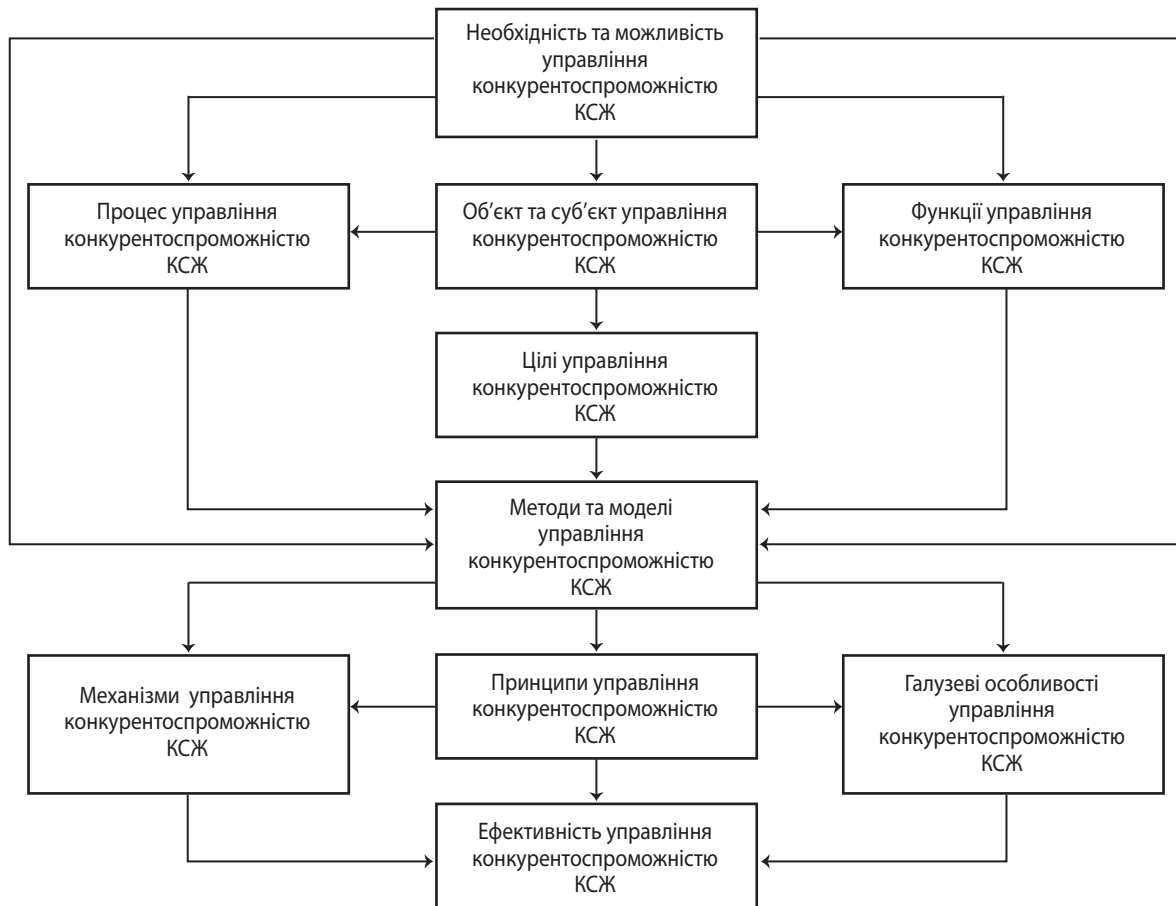


Рис. 1. Взаємозв'язок елементів системи управління конкурентоспроможністю КСЖ

Джерело: розроблено авторами

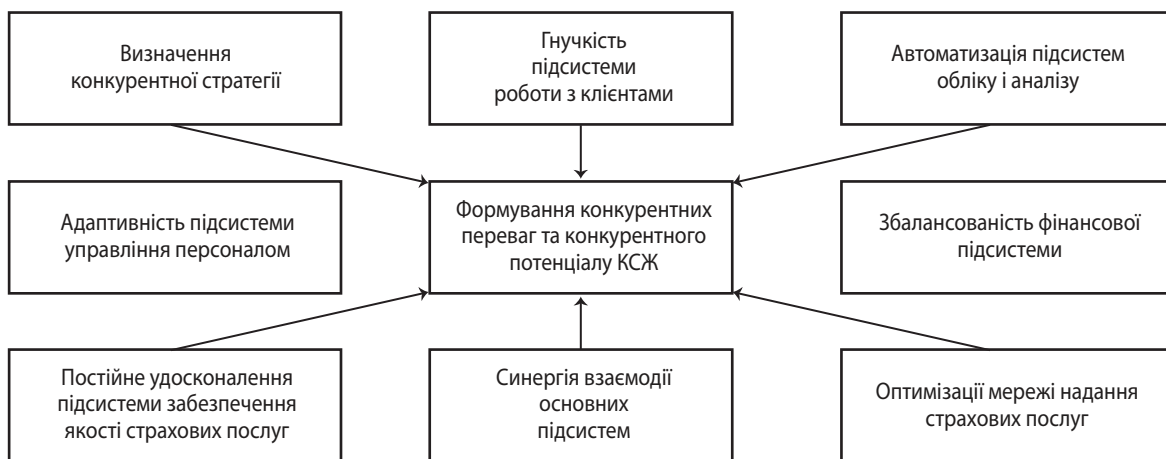


Рис. 2. Складові управління конкурентним потенціалом КСЖ

Джерело: розроблено авторами

них переваг; застосування підприємницького типу внутрішнього менеджменту; створення центрів прибутку та відповідальності; використання комплексного підходу до реалізації змін у системі та структурі управління; моніто-

ринг страхового ринку щодо змін або появи нових конкурентних переваг.

Визначення конкурентних переваг і конкурентного потенціалу КСЖ є надзвичайно важливим, особливо зараз,

коли довіра до банківських систем і їх депозитних програм знижується. Окрім того, для активізації діяльності зі страхування життя та забезпечення поступу ринку страхування життя в Україні необхідно створити та запровадити стратегічний план розвитку ринку страхування життя, який узгодить державне регулювання ринку зі стандартами та правилами ЄС, щоб захистити інтереси споживачів страхових послуг і відновити довіру до операторів ринку [10]. Такий план повинен містити:

- 1) критерії оцінки ефективності державного регулювання (забезпечення високої якості страхових послуг; забезпечення добросовісної конкуренції серед страховиків; спрощення процедур врегулювання спорів; підвищення вимог до платоспроможності страхових компаній);
- 2) індикатори оцінки ефективності, що включають: кількість скарг споживачів страхових послуг порівняно з кількістю заходів регуляторного впливу; індекс задоволеності споживачів страхових послуг; кількість справ, які регулюються консенсусним шляхом через досудове врегулювання спорів споживачів страхових послуг; і відповідність власних коштів страховиків необхідному платоспроможному капіталу;
- 3) комплекс заходів щодо відповідності стандартам ЄС [11].

Взагалі розвиток особистого страхування передбачає розвиток довгострокового страхування життя, яке є важливим джерелом інвестицій, а також створення та пропозицію програм добровільного медичного страхування для дітей, залучення до страхової відповідальності санаторно-курортного обслуговування населення, впровадження не-

державного пенсійного страхування, впровадження програм добровільного кредитного та освітнього страхування в інших країнах [12].

Для визначення конкурентних переваг і конкурентного потенціалу КСЖ вкрай важливим є вибір методу оцінки.

Основними підходами до оцінки рівня конкурентоспроможності компанії є комплексність, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність та оптимальність. На нашу думку, оцінка конкурентних переваг страховика та конкурентного потенціалу буде можливою лише за допомогою системної оцінки, яка має чітку базу порівняння. Ця оцінка повинна враховувати не лише фінансовий аспект, але й результати управління, ефективність використання маркетингових інструментів, якість страхової послуги та обслуговування страхувальника. На рис. 3 наведено заходи щодо підвищення конкурентного потенціалу страхової послуги.

Підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю КСЖ слід розглядати як довгострокову перспективу розвитку. Це означає, що необхідно постійно шукати ефективні управлінські рішення в кожній сфері діяльності компанії, оцінювати та вивчати, як вони впливають на результати впровадження. Зміна моделі поведінки бізнесу може бути одним із способів покращити ефективність управління конкурентоспроможністю КСЖ. Після дослідження ринку, поведінки конкурентів і діяльності компанії варто оцінити потенційні переваги зміни мети компанії та зосередитися на своїх цілях. Ще одним з напрямів, що можуть мати позитивний ефект, є забезпечення компанією можливості швидкого та оперативного реагування на виклики зовнішнього середовища, підлаштуван-



Рис. 3. Заходи щодо підвищення конкурентного потенціалу страхової послуги

Джерело: розроблено авторами

ня під потреби страхового ринку всіх етапів операційної діяльності та ланок управління.

Висновки. Узагальнюючи все вищенаведене, можна зробити висновок, що однією з важливих умов ефективного управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя є визначення конкурентних переваг і конкурентного потенціалу КСЖ, що у перспективі дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності страхової компанії та розробити певні заходи щодо піддаштування під потреби страхового ринку на всіх етапах операційної діяльності та ланок управління для швидкого та оперативного реагування на зовнішні загрози.

Перспективою подальших досліджень має бути побудова імітаційної моделі управління конкурентним потенціалом компаній зі страхування життя.

ЛІТЕРАТУРА

1. Адамович В. В. Реформування галузі страхування життя в Україні – вимога часу, потреба суспільства, завдання влади. *Страхова справа*. 2002. № 3. С. 72–74.
2. Базилевич В. Д. Сучасна парадигма страхування: сутність та протиріччя. *Фінанси України*. 2007. № 9. С. 42–50.
3. Березецька Г. Ринок страхування життя в Україні: життя ледве жевріє. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/349965/rynok-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini-zhyttya-ledve-zheviye>
4. Горбач Л. М. Страхова справа : навч. посіб. Київ : Кондор, 2003. 252 с.
5. Колосок А. М. Соціальне страхування в контексті становлення соціального діалогу. *Актуальні проблеми економіки*. 2008. № 3 (81). С. 129–135.
6. Кулина Г. М. Сучасні тенденції розвитку страхування життя у світі. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 15. № 2. С. 64–70.
7. Мальований М. І. Зарубіжний досвід страхування від нещасного випадку на виробництві та професійних захворювань // Становлення економіки України у післякризовий період: ризики та проблеми розвитку / за ред. О. О. Непочатенко (Ч. 2). Умань : Видав. «Сочинський», 2012. 416 с. С. 379–383.
8. Фурман В. М. Страхування: Теоретичні засади та стратегія розвитку : монографія. Київ : КНЕУ, 2005. 334 с.
9. Страховий бізнес: оцінка конкурентоздатності послуг. URL: <http://osvita.ua/vnz/reports/management/14584/>
10. Налукова Н. І., Бадида М. Фінансова діяльність страховика: концептуальні засади теорії і практики. *Світ фінансів*. 2015. Вип. 2. С. 105–117.
11. Реформування ринків фінансових послуг в умовах інтеграції до європейського фінансового простору : монографія / наук. ред. Р. Пукала, Н. М. Внукова. Харків : ТО Ексклюзив, 2016. 166 с.
12. Шлапак Н. С., Кривич Т. Е. Проблеми розвитку страхового бізнесу у сучасних умовах. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*. 2017. Issue 15. С. 268–272.

REFERENCES

- Adamovych, V. V. "Reformuvannya haluzi strakhuvannya zhyttia v Ukraini - vymoha chasu, potreba suspilstva, zavdannia vlady" [Reforming the Life Insurance Industry in Ukraine Is a Requirement of Time, a Need of Society, a Task of the Authorities]. *Strakhova sprava*, no. 3 (2002): 72-74.
- Bazylevych, V. D. "Suchasna paradyhma strakhuvannya: sutnist ta protyrichchia" [Modern Paradigm of Insurance: Essence and Contradictions]. *Finansy Ukrainy*, no. 9 (2007): 42-50.
- Berezetska, H. "Rynok strakhuvannya zhyttia v Ukraini: zhyttia ledve zheviye" [The Life Insurance Market in Ukraine: Life Barely Survives]. <https://news.finance.ua/ua/news/-/349965/rynok-strahuvannya-zhyttya-v-ukrayini-zhyttya-ledve-zheviye>
- Furman, V. M. *Strakhuvannya: Teoretychni zasady ta stratehiia rozvytku* [Insurance: Theoretical Principles and Development Strategy]. Kyiv: KNEU, 2005.
- Horbach, L. M. *Strakhova sprava* [Insurance Case]. Kyiv: Kondor, 2003.
- Kolosok, A. M. "Sotsialne strakhuvannya v konteksti stanovlennia sotsialnoho dialohu" [Social Insurance in the Context of the Formation of Social Dialogue]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 3(81) (2008): 129-135.
- Kulyna, H. M. "Suchasni tendentsii rozvytku strakhuvannya zhyttia u sviti" [Modern Trends in the Development of Life Insurance in the World]. *Ekonomichnyi analiz*, vol. 15, no. 2 (2014): 64-70.
- Malyovanyi, M. I. "Zarubizhnyi dosvid strakhuvannya vid neshchasnoho vypadku na vyrobnytstvi ta profesiinykh zakhvoriuvan" [Foreign Experience of Insurance Against Accidents at Work and Occupational Diseases]. In *Stanovlennia ekonomiky Ukrainy u pisliakrizovyi period: ryzyky ta problemy rozvytku*, 379-383. Uman: Vydav. «Sochinskyi», 2012.
- Nalukova, N. I., and Badyda, M. "Finanova diialnist strakhovyka: kontseptualni zasady teorii i praktyky" [Financial Activity of the Insurer: Conceptual Foundations of Theory and Practice]. *Svit finansiv*, no. 2 (2015): 105-117.
- Reformuvannya ryнкiv finansovykh posluh v umovakh intehratsii do yevropeiskoho finansovoho prostoru* [Reforming Financial Services Markets in the Conditions of Integration into the European Financial Space]. Kharkiv: TO Eksklyuzyv, 2016.
- "Strakhovyi biznes: otsinka konkurentozdatnosti posluh" [Insurance Business: Assessment of Competitiveness of Services]. <http://osvita.ua/vnz/reports/management/14584/>
- Shlapak, N. S., and Kryvych, T. E. "Problemy rozvytku strakhovoho biznesu u suchasnykh umovakh" [Problems of Insurance Business Development in Modern Conditions]. *Theoretical and Practical Aspects of Economics and Intellectual Property*, no. 15 (2017): 268-272.

Стаття надійшла до редакції 01.03.2024 р.
Статтю прийнято до публікації 22.03.2024 р.