

Міністерство освіти і науки України  
Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка»  
Навчально-науковий інститут фінансів, економіки, управління та права  
Кафедра фінансів, банківського бізнесу та оподаткування

**Випускна робота бакалавра**  
**на тему «Сучасні тенденції та перспективи розвитку страхових продуктів**  
**для вразливих верств населення»**

Виконала: студентка 4-го курсу, групи 401-ЕФ  
Спеціальності  
072 «Фінанси, банківська справа та страхування»  
першого (бакалаврського) рівня вищої освіти  
Садова Н.О.

Керівник: к.е.н., доцент Скриль В.В.

Рецензент: начальник відділу по роботі з  
корпоративними клієнтами  
ПОЛТАВСЬКОЇ ДИРЕКЦІЇ  
ПРАТ СК «АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ»  
Лещенко Т.Д.

Засвідчую, що в цій роботі немає запозичень із  
праць інших авторів без відповідних посилань  
Садова Н.О.

Підтверджую достовірність даних, використаних  
у роботі  
Садова Н.О.

Полтава, 2025 року

## АНОТАЦІЯ

Садова Н.О. «Сучасні тенденції та перспективи розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення». Рукопис. Випускна робота на здобуття першого (бакалаврського) рівня вищої освіти за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування» – Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка», Полтава, 2025.

Робота містить 94 сторінок, 34 таблиць, 3 рисунків, список літератури з 83 джерел.

Ключові слова: страховий ринок, страхування, мікрострахування, соціально орієнтоване страхування, вразливі групи населення, соціальна відповідальність.

Мета роботи – розробка теоретичних і практичних рекомендацій щодо розвитку та вдосконалення страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення в Україні.

Об'єктом дослідження є процес розробки та впровадження страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти розвитку страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення в Україні.

У випускній роботі досліджено сутність та класифікацію вразливих верств населення як специфічного сегмента страхового ринку, розглянуто теоретичні підходи до розробки страхових продуктів, включаючи концепцію мікрострахування та міжнародний досвід. Проведено аналіз чинників, що впливають на попит і пропозицію страхових продуктів для вразливих груп в Україні, вивчено існуючі програми та виявлено бар'єри їх розвитку. Також визначено перспективні напрями вдосконалення страхових продуктів, обґрунтовано шляхи посилення державної підтримки та регулювання, і сформульовано рекомендації щодо підвищення їх доступності та популяризації.

## ANNOTATION

Sadova T.O. "Current trends and prospects for the development of insurance products for vulnerable groups of the population". Manuscript. Graduation thesis for the first (bachelor's) level of higher education in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance" – National University "Yuri Kondratyuk Poltava Polytechnic", Poltava, 2025.

The work contains 94 pages, 34 tables, 3 figures, bibliography from 83 sources.

Keywords: insurance market, insurance, microinsurance, socially oriented insurance, vulnerable population groups, social responsibility.

The purpose of the work – development of theoretical and practical recommendations for the improvement and advancement of insurance products aimed at vulnerable population groups in Ukraine.

The object of the study is the process of developing and implementing insurance products for vulnerable population groups in Ukraine.

The subject of the study is the theoretical, methodological, and practical aspects of the development of insurance products targeted at vulnerable population groups in Ukraine.

The thesis explores the nature and classification of vulnerable population groups as a specific segment of the insurance market. It examines theoretical approaches to the development of insurance products, including the concept of microinsurance and international experience. The study analyzes the factors influencing the demand and supply of insurance products for vulnerable groups in Ukraine, reviews existing programs, and identifies barriers to their development. Furthermore, it outlines promising directions for improving insurance products, substantiates ways to enhance state support and regulation, and formulates recommendations to increase their accessibility and promotion.

## ВСТУП

Розробка спеціалізованих страхових продуктів для вразливих груп населення є одним із основних напрямів сучасного розвитку страхового ринку, що відображає принципи соціальної відповідальності та сталого розвитку компаній. Страхові послуги для таких категорій, як пенсіонери, особи з інвалідністю, багатодітні сім'ї та малозабезпечені верстви населення, є елементом фінансового захисту, що дозволяє забезпечити їхні основні потреби в разі нещасних випадків, хвороб або інших непередбачуваних ситуацій. Оскільки ці категорії громадян мають обмежений доступ до медичних послуг, реабілітації, лікування хронічних захворювань та часто переживають фінансові труднощі, страхування для них стає інструментом соціальної підтримки.

Програми для багатодітних сімей та малозабезпечених родин можуть охоплювати страхування життя та здоров'я з можливістю покриття медичних витрат для дітей, витрат на лікування серйозних захворювань або травм, забезпечення підтримки головних годувальників сімей у випадку непередбачених обставин, таких як втрата працездатності або нещасний випадок. Такий підхід дозволить полегшити навантаження на сімейний бюджет і знизити соціальну напругу серед вразливих верств населення.

Що стосується ветеранів або осіб, які пережили стихійні лиха чи інші соціальні труднощі, розробка страхових продуктів для цієї категорії може включати не тільки покриття витрат на лікування, але й фінансову допомогу у випадку втрати житла, програми, спрямовані на психологічну та соціальну адаптацію. Такий підхід дозволяє страховим компаніям забезпечити реальну підтримку тим, хто переживає кризові ситуації, створюючи умови для швидшого відновлення після складних життєвих обставин.

Інклюзивність є аспектом при розробці страхових продуктів для осіб з обмеженими можливостями. Адаптовані онлайн-платформи, мобільні додатки, що враховують потреби людей з порушеннями слуху або зору, спеціалізовані

консультації та послуги дозволяють зробити страхові продукти доступними для цієї категорії клієнтів. Завдяки таким інноваціям, як розробка спеціальних інтерфейсів і підтримка для людей з інвалідністю, компанія може не лише підвищити рівень доступності своїх послуг, а й значно полегшити процес оформлення полісів і подачі вимог.

Метою даної роботи є розробка теоретичних і практичних рекомендацій щодо розвитку та вдосконалення страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення в Україні. Для досягнення поставленої мети було вирішено наступні завдання:

- Визначено сутність, особливості та здійснено класифікацію вразливих верств населення як специфічного сегмента страхового ринку.
- Розглянуто теоретичні підходи до розробки та впровадження страхових продуктів для даної категорії населення, включаючи концепцію мікрострашування та міжнародний досвід.
- Проаналізовано фактори, що впливають на попит та пропозицію страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні.
- Проведено огляд та аналіз існуючих страхових продуктів, орієнтованих на вразливі групи, виявлено фактори, що стримують та сприяють їхньому розвитку, а також досліджено попит вразливих верств населення на страховий захист.
- Визначено перспективні напрями розвитку страхових продуктів з урахуванням сучасних тенденцій, обґрунтовано шляхи вдосконалення державної підтримки та регулювання, а також розроблено рекомендації щодо підвищення ефективності їхнього розповсюдження та популяризації.

Об'єктом дослідження є процес розробки та впровадження страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні.

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та практичні аспекти розвитку страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення в Україні.

Методи дослідження. У роботі було застосовано комплекс теоретичних і емпіричних методів дослідження, що дозволяють глибше зрозуміти потреби цих груп населення та ефективність існуючих страхових продуктів. Теоретичні методи, зокрема індукція, дедукція, аналіз і синтез, допоможуть сформулювати загальні принципи та моделі, порівняти різні продукти для оцінки їх відповідності потребам вразливих осіб. Завдяки цьому підходу, можна не лише оцінити наявний рівень страхового обслуговування вразливих груп, але й розробити рекомендації щодо його покращення та адаптації до специфічних потреб цих осіб.

## РОЗДІЛ 1

### ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ВРАЗЛИВИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ

#### **1.1. Сутність, особливості та класифікація вразливих верств населення як специфічного сегмента страхового ринку**

Поняття «вразливі групи населення» має міждисциплінарний характер і використовується переважно в дослідженнях соціологів, демографів, психологів, економістів, екологів і медиків, де розглядаються специфічні аспекти їхньої діяльності в різних сферах суспільного життя [27, с. 49]. Водночас, у правничих науках це поняття отримує менше уваги, хоча сучасні дослідники все ж аналізують його значення. Так, Л. Матвеева трактує вразливість як стан, коли особа позбавлена або обмежена у здатності протидіяти насильницьким чи іншим незаконним діям через фізичні чи психічні особливості або інші обставини, що визначають її вразливість. Вона зазначає, що в тій чи іншій мірі всі люди є соціально вразливими перед природними катастрофами, техногенними катастрофами, і підкреслює, що рівень вразливості населення зростає в періоди політичної нестабільності, економічної кризи та правової невизначеності.

Концепція вразливості як правової категорії знайшла своє вираження насамперед у джерелах міжнародного права, зокрема в міжнародних угодах, документах міжнародних організацій та судовій практиці, у міжнародно-правовій доктрині. Поняття «вразливість» не має чіткого визначення в правових актах сучасного міжнародного права; натомість акцент робиться на факторах, які визначають цю вразливість. Міжнародне право не містить вичерпного списку критеріїв, за якими особи можуть бути визнані вразливими.

Н. Андрусишин пропонує розглядати соціальні фактори вразливості як ті елементи, що сприяють виникненню соціального ризику. Соціальна вразливість, за її визначенням, є характеристикою осіб, груп або спільнот, яка відображає ймовірність настання соціальних ризиків під впливом певних чинників [2].

О. Риндзак наголошує, що соціальний контекст цього поняття стосується захищеності соціальних інтересів членів суспільства та обмеженого доступу до культурних і соціальних благ [44].

У широкому розумінні до вразливих верств населення належать індивіди або соціальні групи, які мають більшу ймовірність піддатися негативним впливам соціальних чи екологічних факторів або бути схильними до захворювань. Сюди входять люди з інвалідністю, ветерани, колишні в'язні концтаборів, люди похилого віку та ті, що втратили годувальників. Традиційно до вразливих груп відносяться жінки, діти, представники різних меншин і особи, які тимчасово потребують захисту [43].

Активне формування міжнародно-правового регулювання прав найбільш уразливих категорій населення розпочалося після створення Ліги Націй. Зокрема, стаття 23 Статуту Ліги встановлювала вимогу для держав-членів докладати зусиль задля забезпечення справедливих і гуманних умов праці для чоловіків, жінок і дітей як на своїй території, так і в країнах, з якими мають торгові та промислові відносини, зокрема через створення необхідних міжнародних організацій для цієї мети [52].

До закріплення правової дефініції «вразливих груп населення» в міжнародних актах призвело глобальне визнання прав людини після завершення Другої світової війни. Страх перед повторенням катастрофічних подій війни сприяв створенню програми для зміцнення захисту прав людини на міжнародному рівні. У 1945 році був ухвалений Статут Організації Об'єднаних Націй, який мав на меті «відновити віру в основні права людини, гідність та цінність людської особистості, рівноправність чоловіків і жінок, рівність прав великих і малих націй». Преамбула Статуту закликає світ до позбавлення майбутніх поколінь від біди війни, до зміцнення віри в права людини і рівноправність, до створення умов для справедливості та дотримання зобов'язань міжнародного права, сприяючи соціальному прогресу та поліпшенню життєвих умов за умов більшої свободи [50].

Одним із значущих досягнень ООН стало формулювання нового підходу до прав найбільш уразливих груп населення, створення принципів, що суттєво відрізняються від попередніх. Це дозволило формувати нові стандарти щодо прав і свобод вразливих груп як на міжнародному рівні, так і в межах національних правових систем. Загальна декларація прав людини 1948 року підтверджує, що визнання гідності всіх людей та рівних і невід'ємних прав є основою свободи, справедливості та загального миру. Декларація підкреслює, що народи ООН визнали віру в основні права людини, гідність і рівноправність людей, сприятимуть соціальному прогресу й поліпшенню життєвих умов [19].

Ці положення знайшли своє продовження в міжнародних пактах. Наприклад, Міжнародний пакт про громадянські та політичні права 1966 року передбачає, що кожна держава-учасниця Пакту зобов'язується поважати і забезпечувати права всіх осіб, що перебувають на її території, без дискримінації за расою, статтю, мовою, релігією, політичними чи іншими переконаннями, національним чи соціальним походженням тощо. Стаття 3 Пакту встановлює рівність прав для чоловіків і жінок у користуванні громадянськими та політичними правами. Контроль за виконанням Пакту здійснює Комітет з прав людини ООН, що складається з 18 експертів, обраних на термін 4 роки [29].

Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права 1966 року включає аналогічні положення щодо недискримінації, забезпечуючи рівність прав для чоловіків та жінок у сфері економічних, соціальних і культурних прав. Пакт охоплює соціальні права, такі як право на працю в умовах справедливості та безпеки, право на соціальний захист, право на достатній рівень життя та доступ до найвищого можливого рівня фізичного і психічного здоров'я, право на освіту та участь у культурному і науковому прогресі. Дотримання державами-учасниками своїх зобов'язань за цим Пактом контролюється Комітетом з економічних, соціальних і культурних прав, який спирається на інформаційні джерела, зокрема доповіді держав та дані від спеціалізованих установ ООН [30].

Процеси глобалізації в соціальній, культурній, економічній і політичній сферах, незважаючи на позитивні сторони, призвели до виникнення численних

серйозних проблем, які стали відомі як «глобальні проблеми сучасності»: тероризм, нарощування озброєнь, забруднення навколишнього середовища, вичерпання природних ресурсів, бідність, голод, невиліковні хвороби, військові конфлікти та демографічні виклики. Це спричинило необхідність вирішення глобальної проблеми виживання людства, створило правову незахищеність для багатьох категорій населення. Крім зовнішніх факторів, що не залежать від людей, існують і внутрішні фактори вразливості, притаманні певним соціальним групам, такі як відсутність реальної рівноправності між чоловіками і жінками, гендерна дискримінація, порушення прав через фізіологічні або вікові особливості, через правовий статус особи.

Соціальна вразливість визначає здатність особи, групи або спільноти справлятися з життєвими труднощами. Це не лише здатність реагувати на деструктивні фактори, але й можливість адаптуватися і відновлюватися після їх впливу. Рівень вразливості може варіюватися залежно від стійкості або чутливості людини або групи до змін, і може бути класифікований як низький, середній чи високий. Різні чинники, включаючи соціально-демографічні характеристики особи, зовнішні фактори (географічні, політичні, інституційні та економічні), впливають на рівень цієї вразливості [44].

У сучасному світі правовий статус вразливих груп населення суттєво відрізняється. На Конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку, що відбулася у 1992 році, було прийнято Ріо-де-Жанейрську декларацію, яка наголошує на необхідності особливої уваги до захисту вразливих груп, таких як діти, жінки, молодь, корінні народи та найбільш вразливі верстви населення. Декларація підкреслює, що забезпечення цих груп умовами для сталого розвитку є необхідним для майбутнього держав. Зокрема, особлива увага має бути спрямована на потреби літніх людей та осіб з інвалідністю, що включає доступ до медичних послуг [44].

У жовтні 2005 року було прийнято Загальну декларацію про біоетику та права людини, перший крок до створення глобальної нормативної бази для біоетики. Стаття 8 цієї декларації проголошує «людську вразливість» основним

принципом біоетики і наголошує на необхідності забезпечення особливо вразливих груп адекватним захистом при застосуванні медичних та технологічних знань. Хоча декларація не дає чітких визначень термінів «вразливість» та «вразливі групи», вона відзначає, що до таких груп належать не тільки окремі особи, але й сім'ї, групи та спільноти, що можуть потрапити під загрозу через хвороби, інвалідність чи несприятливі умови довкілля [53].

Міжнародне право визнає основними завданнями захисту вразливих груп забезпечення можливостей для їх повного розвитку, надання здорових умов життя, забезпечення рівності можливостей для жінок та інших соціальних категорій. Власне, національне законодавство приділяє увагу вразливим групам, які потребують додаткової підтримки з боку держави. Результати цієї роботи багато в чому залежать від активності країн у забезпеченні прав людини через національні закони та механізми їх реалізації.

В Україні «вразливі групи населення» визначені у Законі «Про соціальні послуги», де зазначено, що до таких груп належать особи та сім'ї, які стикаються з високим ризиком потрапляння у складні життєві обставини через вплив внутрішніх та зовнішніх факторів. Закон дає визначення «складних життєвих обставин», включаючи хвороби, інвалідність, психічні розлади, безробіття, малозабезпеченість та інші фактори, що ускладнюють нормальне функціонування особи або сім'ї [41].

До категорій, які визначаються як вразливі, відносяться діти, жінки, люди похилого віку, особи з інвалідністю, працівники-мігранти, біженці, національні меншини та корінні народи. Кожна з цих груп є внутрішньо різноманітною, з власними специфічними умовами і проблемами в різних соціальних, правових та економічних контекстах.

Проведений аналіз дозволив сформулювати наукові підходи щодо визначення поняття вразливі групи населення та узагальнити її в таблиці 1.1.

Таблиця 1.1

## Визначення та характеристики вразливих груп населення

Джерело / Автор	Підхід до визначення	Основні ознаки/чинники вразливості	Приклади вразливих груп
Л. Матвеева	Правовий підхід	Фізичні, психічні особливості, неможливість протидії незаконним діям	Люди з інвалідністю, особи в умовах правової невизначеності
Н. Андрусин	Соціологічний підхід	Соціальні фактори ризику, ймовірність настання соціальних ризиків	Бідні, безробітні, маргіналізовані спільноти
О. Риндзак	Соціальний контекст	Обмежений доступ до культурних і соціальних благ	Малозабезпечені, ізольовані групи
Міжнародне право	Міждисциплінарний підхід	Відсутність чіткого визначення, наголос на фактори вразливості	Жінки, діти, меншинні групи, особи з обмеженими можливостями
Загальна декларація прав людини (1948)	Права людини	Гідність, рівність, недискримінація	Всі люди, з акцентом на уразливі категорії
Міжнародні пакти (1966)	Соціальні, економічні, культурні права	Забезпечення рівності, захист прав без дискримінації	Жінки, етнічні меншини, біженці
Закон України «Про соціальні послуги»	Національний підхід	Високий ризик складних життєвих обставин	Особи з інвалідністю, малозабезпечені, безробітні
ЮНЕСКО (Декларація з біоетики, 2005)	Біоетичний підхід	Фізичні/психічні хвороби, довкілля, інвалідність	Хворі, родини, громади під загрозою
Ріо-де-Жанейрська декларація (1992)	Екологічно-соціальний підхід	Низька захищеність, обмежений доступ до ресурсів	Діти, молодь, жінки, корінні народи

Також варто відзначити, що вразливість населення є багатовимірним поняттям, що відображає ступінь чутливості окремих осіб або груп до негативних впливів різноманітних факторів та їхню обмежену здатність до відновлення після таких впливів. Для цілей розробки ефективних страхових продуктів, орієнтованих на цей сегмент ринку, необхідно чітко визначити критерії вразливості, які можуть бути класифіковані за економічними, соціальними та фізичними ознаками.

В таблиці 1.2 було сформовано такі критерії.

Таблиця 1.2

## Критерії вразливості населення

Категорія вразливості	Критерії	Характеристика
1	2	3
Економічна вразливість	Низький рівень доходів	Домогосподарства з доходами нижче прожиткового мінімуму мають обмежені можливості для заощаджень і страхування.
	Високий рівень бідності	Населення, що перебуває за межею бідності, є особливо чутливим до фінансових потрясінь.
	Нестабільна зайнятість та безробіття	Тимчасова, неформальна або низькооплачувана робота підвищує ризик втрати доходу.
	Залежність від соціальних виплат	Особи, що отримують державні допомоги, є вразливими до змін у соціальній політиці.
	Обмежений доступ до фінансових послуг	Відсутність банківських рахунків та кредитів ускладнює фінансове планування.
	Високий рівень заборгованості	Боргові зобов'язання підвищують ризик фінансової нестабільності.
	Відсутність або незначні заощадження	Брак фінансових резервів обмежує можливість покриття непередбачуваних витрат.
Соціальна вразливість	Низький рівень освіти	Недостатня кваліфікація ускладнює працевлаштування та збільшує економічні ризики.
	Соціальна ізоляція	Відсутність соціальної підтримки зменшує здатність до подолання кризових ситуацій.
	Дискримінація	Особи, що зазнають дискримінації, мають обмежений доступ до ресурсів і можливостей.
	Неповні сім'ї	Родини з одним годувальником або великою кількістю утриманців мають підвищені ризики втрати доходу.
	Проживання у неблагополучних районах	Високий рівень злочинності та недостатній доступ до інфраструктури погіршують соціальну стійкість.
	Статус ВПО або біженця	Переселенці стикаються з економічними та соціальними труднощами через втрату місця проживання.
	Гендерна нерівність	Жінки мають нижчу оплату праці та більше соціальних обов'язків, що збільшує їхню вразливість.

Продовження табл.1.2

1	2	3
Фізична вразливість	Інвалідність	Особи з фізичними обмеженнями мають труднощі з працевлаштуванням та доступом до соціальних послуг.
	Хронічні захворювання	Високі медичні витрати та зниження працездатності посилюють фінансову нестабільність.
	Похилий вік	Літні люди потребують додаткової соціальної підтримки та часто мають обмежені доходи.
	Вплив екологічних катастроф	Проживання у забруднених районах або зонах ризику підвищує загрози для здоров'я та безпеки.
	Недостатній доступ до медичної допомоги	Обмежений доступ до якісних медичних послуг збільшує ризики захворювань та їхніх наслідків.

На наступному етапі варто провести аналіз соціально-економічних характеристик різних груп вразливого населення, котрий є ключовим для розуміння їхніх специфічних потреб у страховому захисті та розробки адекватних страхових продуктів. Вразливість не є однорідним явищем, і різні групи населення стикаються з унікальними комбінаціями економічних, соціальних та фізичних факторів, що зумовлюють їхню підвищену чутливість до ризиків.

Розглянемо соціально-економічні характеристики деяких ключових груп вразливого населення. Це населення з низьким рівнем доходів та бідні; безробітні; літні люди; особи з інвалідністю; неповні сім'ї та багатодітні сім'ї; внутрішньо переміщені особи (ВПО) та біженці; населення, що проживає у неблагополучних районах. В таблиці 1.3 систематизовано основні економічні та соціальні характеристики різних вразливих груп населення та їхні потреби у страховому захисті.

Пропонуючи страхові продукти для вразливих верств населення, необхідно враховувати особливості їхніх потреб у страховому захисті, які суттєво відрізняються від потреб більш фінансово стабільних груп. Ці особливості зумовлені їхнім соціально-економічним становищем, рівнем доходів, способом життя та специфічними ризиками, яким вони піддаються.

Таблиця 1.3

Основні економічні та соціальні характеристики різних вразливих груп населення та їхні потреби у страховому захисті

Категорія населення	Економічні характеристики	Соціальні характеристики	Потреби у страховому захисті
1	2	3	4
Населення з низьким рівнем доходів та бідні	Відсутність заощаджень, нестабільні робочі місця, залежність від соціальних виплат, обмежений доступ до кредитів, високі витрати на базові потреби.	Низький рівень освіти, обмежені соціальні зв'язки, проживання в неблагополучних районах, соціальна ізоляція.	Страхування від втрати доходу, медичне страхування, страхування майна від пожежі, крадіжки, стихійних лих.
Безробітні	Відсутність регулярного доходу, залежність від допомоги по безробіттю, швидке вичерпання заощаджень, високий ризик бідності.	Втрата соціальних зв'язків, психологічний стрес, обмежений доступ до медичних та соціальних послуг.	Страхування від хвороби чи нещасного випадку, що може перешкодити пошуку роботи, тимчасова підтримка у разі втрати доходу, страхування майна.
Літні люди	Залежність від пенсійних виплат, зростання витрат на медичне обслуговування та ліки, можливість фінансової залежності від родичів.	Соціальна ізоляція, погіршення здоров'я, обмежена мобільність, потреба в сторонній допомозі.	Медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування довгострокового догляду, страхування майна.
Особи з інвалідністю	Обмежені можливості працевлаштування, залежність від соціальних виплат, підвищені витрати на лікування та реабілітацію.	Соціальна ізоляція, дискримінація, обмежений доступ до інфраструктури, залежність від допомоги інших осіб.	Медичне страхування, страхування від нещасних випадків, страхування допоміжних засобів та обладнання.
Неповні сім'ї та багатодітні сім'ї	Нижчий середній дохід на одного члена сім'ї, обмежені можливості для заощаджень, підвищене фінансове навантаження.	Висока відповідальність за дітей, можлива відсутність одного з батьків, обмежений час для працевлаштування.	Страхування життя годувальника, медичне страхування для всієї сім'ї, страхування майна.

## Продовження табл.1.4

1	2	3	4
Внутрішньо переміщені особи (ВПО) та біженці	Втрата майна та роботи, залежність від гуманітарної допомоги та соціальних виплат, труднощі з працевлаштуванням.	Втрата соціальних зв'язків, психологічний стрес, труднощі адаптації, можлива дискримінація.	Страховання житла, страхування здоров'я, страхування від нещасних випадків, тимчасова фінансова підтримка.
Населення, що проживає у неблагополучних районах	Високий рівень безробіття, низькі доходи, обмежені можливості економічного розвитку.	Високий рівень злочинності, обмежений доступ до освіти, медицини, соціальна дезінтеграція.	Страховання майна від крадіжки та вандалізму, страхування від нещасних випадків, страхування відповідальності

У таблиці 1.4 нами згруповано особливості потреб у страховому захисті вразливих верств населення.

Враховуючи ці особливості, розробка страхових продуктів для вразливих верств населення вимагає інноваційного підходу, тісної співпраці між страховими компаніями, державними органами, громадськими організаціями та самими представниками цих груп. Лише тоді можна створити ефективні та доступні рішення, які справді відповідатимуть їхнім нагальним потребам у страховому захисті.

Також класифікація вразливих верств населення для цілей страхування є важливим кроком у розробці та впровадженні ефективних та інклюзивних страхових продуктів. Різні страхові компанії, регуляторні органи та дослідницькі організації можуть використовувати різні критерії та підходи до класифікації, залежно від мети та контексту. Однак, загалом, вразливі верстви населення для цілей страхування можуть бути класифіковані за такими основними категоріями, що часто перетинаються рис.1.1.

Таблиця 1.4

## Особливості потреб у страховому захисті вразливих верств населення

Категорія	Основні потреби у страховому захисті	Ключові характеристики
Пріоритетність базових ризиків	Втрата доходу, проблеми зі здоров'ям, втрата майна, нещасні випадки	Захист від катастрофічних фінансових наслідків, які можуть призвести до подальшого погіршення стану
Доступні та прості страхові продукти	Низькі страхові внески, прозорі умови договору, мінімум виключень	Легка для розуміння термінологія, відповідність фінансовим можливостям вразливих груп
Гнучкість страхових продуктів	Можливість вибору умов страхування, індивідуальні пакети	Адаптація до специфічних потреб, відповідність нестабільним доходам
Орієнтація на короткостроковий захист	Короткострокові страхові поліси з можливістю продовження	Відповідність нестабільності життя вразливих верств
Швидкі та прості виплати	Мінімізація бюрократичних процедур, швидке отримання компенсацій	Запобігання фінансовому погіршенню ситуації після страхового випадку
Довіра до страховика та каналів продажу	Надійні канали продажу через громадські організації, соціальних працівників	Врахування низького рівня довіри до фінансових інституцій, спрощення взаємодії
Комплексний страховий захист	Покриття кількох базових ризиків одночасно	Інтегровані страхові продукти для різних аспектів життєвих ризиків
Специфічні ризики різних груп	Врахування особливостей професії, здоров'я, місця проживання	Додаткові страхові рішення для специфічних вразливих категорій
Навчання та підтримка	Підвищення фінансової грамотності, обізнаність про страхові можливості	Формування попиту та ефективне використання страхових продуктів

Класифікація вразливих верств населення для цілей страхування допомагає страховим компаніям та іншим зацікавленим сторонам краще розуміти їхні потреби, розробляти доступні та релевантні страхові продукти, а також визначати ефективні канали їх розповсюдження та підвищувати рівень фінансової інклюзії.



Рис.1.1. Класифікація вразливих верств населення для цілей страхування

В умовах повномасштабної агресії росії в Україні значно зросла вразливість не тільки окремих осіб, але й цілих соціальних груп. Законодавчі ініціативи, такі як «Про соціальний і правовий захист осіб, стосовно яких встановлено факт позбавлення особистої свободи внаслідок збройної агресії проти України», передбачають державну допомогу та реабілітацію для осіб, звільнених з полону, їхніх сімей. Закон забезпечує ці особи медичними послугами, реабілітацією, житлом, правовою допомогою та іншими пільгами. Після звільнення ці люди отримують пріоритет у забезпеченні житлом, спрощене оформлення документів, що посвідчують особу, та відстрочку від платежів за боргами, що виникли внаслідок тривалого перебування в полоні.

## 1.2. Теоретичні підходи до розробки та впровадження страхових продуктів для вразливих верств населення

Розробка та успішне впровадження страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення, вимагає застосування спеціалізованих теоретичних підходів, що враховують їхні унікальні соціально-економічні характеристики,

потреби та поведінкові особливості. Традиційні моделі страхування часто виявляються неефективними для цього сегмента ринку через обмежену платоспроможність, низький рівень фінансової грамотності, недовіру до формальних фінансових інститутів та специфічні ризики, з якими стикаються вразливі групи.

Саме тому страховими компаніям варто здійснювати свою діяльність зі вразливими групами населення через концепцію мікрострахування, котра являє собою спеціалізований підхід до страхування, спрямований на забезпечення страховим захистом осіб з низькими доходами та інших вразливих верств населення, які традиційно виключаються з формальних страхових ринків. Основна ідея мікрострахування полягає у розробці та наданні страхових продуктів, що є доступними за ціною, простими для розуміння та відповідають специфічним потребам і ризикам цієї категорії населення [50].

В таблиці 1.5 представлені основні особливості потреб у страховому захисті вразливих верств населення.

Таким чином, концепція мікрострахування є важливим інструментом для розширення доступу до страхового захисту для вразливих верств населення. Її успішне застосування вимагає адаптації традиційних страхових підходів до специфічних потреб та можливостей цієї важливої частини суспільства.

Також варто відзначити, що розробки доступних та адаптованих страхових продуктів має базуватися на певних принципах, основні з яких представлені в таблиці 1.6.

Дотримання цих принципів дозволить страховим компаніям розробляти та впроваджувати доступні та адаптовані страхові продукти, які дійсно відповідатимуть потребам вразливих верств населення, підвищать їхню фінансову стійкість та сприятимуть соціальній інклюзії.

Також варто відзначити, що роль соціальної відповідальності страхових компаній у забезпеченні страховим захистом вразливих верств населення є надзвичайно важливою та багатогранною. Вихід за межі отримання прибутку та виконання мінімальних юридичних вимог, демонструючи соціальну

відповідальність, страхові компанії можуть суттєво сприяти розширенню доступу до страхових послуг для найбільш незахищених груп населення. У таблиці 1.7 сформовано основні аспекти цієї ролі.

Таблиця 1.5

Основні особливості потреб у страховому захисті вразливих верств населення

Категорія	Основні потреби у страховому захисті	Ключові характеристики
Пріоритетність базових ризиків	Втрата доходу, проблеми зі здоров'ям, втрата майна, нещасні випадки	Захист від катастрофічних фінансових наслідків, які можуть призвести до подальшого погіршення стану
Доступні та прості страхові продукти	Низькі страхові внески, прозорі умови договору, мінімум виключень	Легка для розуміння термінологія, відповідність фінансовим можливостям вразливих груп
Гнучкість страхових продуктів	Можливість вибору умов страхування, індивідуальні пакети	Адаптація до специфічних потреб, відповідність нестабільним доходам
Орієнтація на короткостроковий захист	Короткострокові страхові поліси з можливістю продовження	Відповідність нестабільності життя вразливих верств
Швидкі та прості виплати	Мінімізація бюрократичних процедур, швидке отримання компенсацій	Запобігання фінансовому погіршенню ситуації після страхового випадку
Довіра до страховика та каналів продажу	Надійні канали продажу через громадські організації, соціальних працівників	Врахування низького рівня довіри до фінансових інституцій, спрощення взаємодії
Комплексний страховий захист	Покриття кількох базових ризиків одночасно	Інтегровані страхові продукти для різних аспектів життєвих ризиків
Специфічні ризики різних груп	Врахування особливостей професії, здоров'я, місця проживання	Додаткові страхові рішення для специфічних вразливих категорій
Навчання та підтримка	Підвищення фінансової грамотності, обізнаність про страхові можливості	Формування попиту та ефективне використання страхових продуктів

Таблиця 1.6

**Принципи розробки доступних та адаптованих страхових продуктів для  
вразливих груп населення**

Принцип	Ключові характеристики	Методи реалізації
Доступність за ціною (Affordability)	Низькі страхові внески, адаптація до доходів клієнтів	Невеликі страхові суми, гнучкі варіанти оплати, групове страхування, прозорість ціноутворення
Простота та зрозумілість (Simplicity and Clarity)	Зрозумілі умови договору, мінімум виключень	Використання простої термінології, спрощені процедури оформлення та виплат, візуалізація інформації, освітні кампанії
Релевантність та адаптованість (Relevance and Adaptability)	Страхове покриття відповідає значущим ризикам для вразливих груп	Гнучкість продукту, врахування специфічних ризиків, адаптація до місцевих умов
Доступність каналів розповсюдження (Accessibility of Distribution Channels)	Страхові продукти доступні через зручні та довірені канали	Використання мікрофінансових організацій, громадських установ, мобільного страхування, просте оформлення
Ефективне врегулювання страхових випадків (Effective Claims Management)	Швидкі та прозорі виплати, мінімальні вимоги до документів	Оперативний розгляд заяв, спрощена процедура підтвердження страхового випадку, підтримка клієнтів
Партнерство та співпраця (Partnership and Collaboration)	Співпраця з організаціями, що працюють з вразливими верствами населення	Залучення НУО, мікрофінансових установ, соціальних служб, державних програм підтримки

Соціальна відповідальність страхових компаній у контексті забезпечення страховим захистом вразливих верств населення є не лише питанням благодійності, але й стратегічним підходом, що сприяє розширенню ринку, зміцненню репутації компанії та побудові більш справедливого та стійкого суспільства. Активна роль страховиків у цій сфері може мати значний позитивний вплив на життя мільйонів людей, допомагаючи їм зменшити свою вразливість до непередбачуваних подій та покращити свій добробут [32].

Таблиця 1.7

Роль соціальної відповідальності страхових компаній у забезпеченні  
страховим захистом вразливих верств населення

Категорія	Ключові заходи	Методи реалізації
Розробка та впровадження доступних страхових продуктів	Ініціювання програм мікрострахування	Розробка страхових продуктів з низькими преміями та спрощеними умовами
	Субсидування страхових внесків	Часткове або повне фінансування страхових внесків для малозабезпечених категорій
	Створення соціально орієнтованих страхових фондів	Використання частини прибутку або благодійних внесків для фінансування страхового захисту
Підвищення обізнаності та фінансової грамотності	Проведення інформаційних кампаній	Освітні програми, тренінги та кампанії для підвищення фінансової грамотності
	Співпраця з громадськими організаціями	Партнерство з НУО та соціальними службами для ефективного розповсюдження страхових продуктів
Спрощення процесів та каналів обслуговування	Адаптація каналів продажів	Використання доступних платформ, мобільних операторів, поштових відділень
	Спрощення процедур оформлення та виплат	Мінімізація бюрократичних вимог та прискорення процесу виплат
	Надання підтримки клієнтам	Консультаційна допомога та якісне обслуговування для страхувальників
Врахування специфічних потреб та ризиків	Розробка спеціалізованих продуктів	Адаптація страхових рішень до ризиків конкретних вразливих груп
	Партнерство з медичними та соціальними установами	Спільне впровадження інтегрованих страхових програм
Сприяння сталому розвитку та соціальній інклюзії	Інвестування в соціально значущі проекти	Використання прибутку для фінансування програм соціального захисту
	Етична поведінка та прозорість	Впровадження стандартів чесного ведення бізнесу та захист прав страхувальників

Також варто відзначити, що міжнародний досвід у сфері розробки та впровадження страхових продуктів для вразливих верств населення є багатим та різноманітним, демонструючи як успішні моделі, так і виклики, що виникають

на цьому шляху. Аналіз цього досвіду може надати цінну інформацію та уроки для України [44].

Ключові тенденції та підходи, що спостерігаються у світі представлені у таблиці 1.8.

Таблиця 1.8

Міжнародний досвід розробки та впровадження страхових продуктів для вразливих верств населення

Тенденція / Підхід	Характеристика	Приклади реалізації
Розвиток мікстрахування	Забезпечення страхового захисту населення з низькими доходами	Індія – розгалужена система мікстрахування через мікрофінансові організації
Мобільне страхування (m-insurance)	Використання мобільних телефонів для реєстрації, оплати премій та отримання виплат	EcoLife (Уганда) – страхування життя прив'язане до використання мобільного зв'язку
Кооперативні та банківські моделі	Використання кооперативів та сільських банків для страхових продуктів	Філіппіни, Індонезія – страхування через сільські банки та партнерства з телекомунікаційними компаніями
Партнерство та інтеграція	Співпраця страховиків з мікрофінансовими установами, НУО та державними органами	Успішні моделі в країнах, що розвиваються – спільні програми страхування для малозабезпечених
Використання цифрових технологій	Зниження витрат на адміністрування та покращення доступу	Онлайн-платформи, мобільні платежі, чат-боти для страхових продуктів
Продукти, орієнтовані на потреби	Страхові поліси з низькими страховими сумами та критичними ризиками	Страхування здоров'я, нещасних випадків, врожаю та худоби
Розвиток параметричного страхування	Автоматичні виплати при настанні визначених умов	Страхування від стихійних лих – рівень опадів, землетруси, посухи
Державна підтримка та регулювання	Ліцензування, встановлення вимог до страхових продуктів, підтримка пілотних проєктів	Регуляторні ініціативи в Індії, Філіппінах та країнах Африки
Підвищення фінансової грамотності	Освітні програми для вразливих верств населення	Кампанії, тренінги, навчальні програми з управління ризиками

Аналіз міжнародного досвіду дозволив виявити виклики та уроки для подальших дій в Україні (рис.1.2).

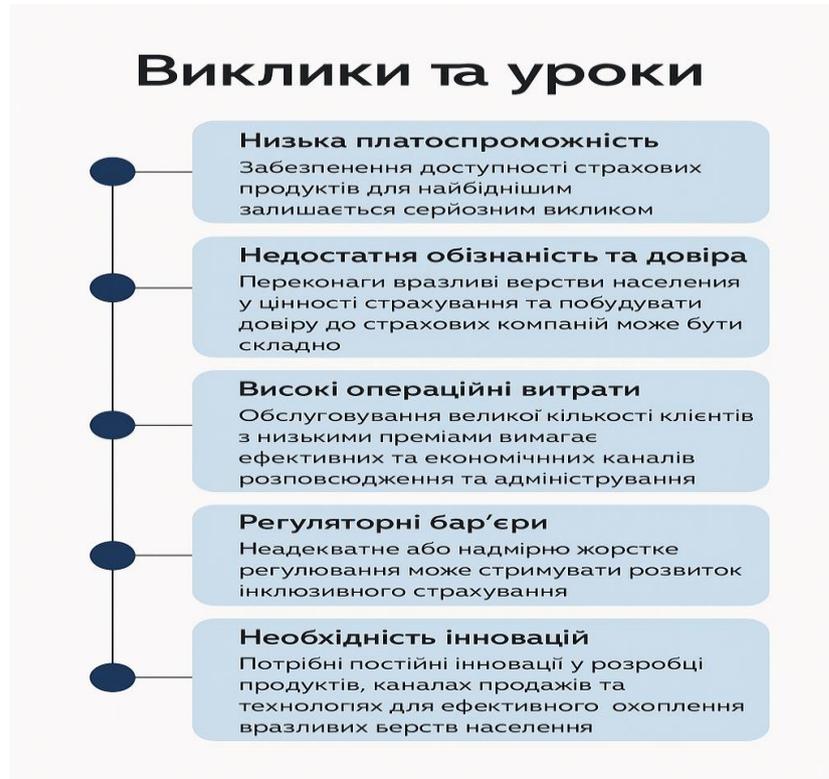


Рис. 1.2. Виклики та уроки для українських страхових компаній

Аналіз міжнародного досвіду показує, що успішне забезпечення страховим захистом вразливих верств населення вимагає комплексного підходу, що включає розробку доступних та релевантних продуктів, використання ефективних каналів розповсюдження, підвищення фінансової грамотності, тісну співпрацю між різними зацікавленими сторонами та сприятливе регуляторне середовище. Україна може скористатися цим досвідом для розбудови власного інклюзивного страхового ринку.

### **1.3.Фактори, що впливають на попит та пропозицію страхових продуктів для вразливих верств населення**

Розвиток ринку страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення, визначається складною взаємодією факторів, що впливають як на

готовність цих груп купувати страхові послуги (попит), так і на бажання та здатність страхових компаній пропонувати такі продукти (пропозиція). Розуміння цих ключових детермінант є критично важливим для формування ефективних стратегій розширення страхового охоплення серед найбільш незахищених категорій населення [74].

Факторів впливу на попит та пропозицію страхових продуктів для вразливих верств населення існує чимало, але в ході аналізу було виявлено найголовніше.

### 1.Економічні фактори.

Економічні фактори відіграють визначальну роль у формуванні як попиту, так і пропозиції страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення. Їхній низький рівень доходів, нестабільна зайнятість та обмежений доступ до фінансових послуг створюють специфічні виклики та можливості для розвитку цього сегменту страхового ринку.

У таблиці 1.9 наведено вплив економічних факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення.

Таблиця 1.9

#### Вплив економічних факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення

Фактор	Вплив на попит	Вплив на пропозицію
1	2	3
Рівень доходів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька платоспроможність - страхові внески можуть бути надто високими.</li> <li>- Чутливість до ціни - навіть невеликі зміни вартості страхових продуктів впливають на попит.</li> <li>- Обмежені можливості для заощаджень - складно фінансувати нерегулярні внески.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька прибутковість на одного клієнта - страхові компанії потребують великого масштабу для рентабельності.</li> <li>- Високі транзакційні витрати через адміністрування дрібних платежів.</li> </ul>
Зайнятість	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Нестабільна зайнятість - труднощі з плануванням витрат на страхування.</li> <li>- Високий ризик безробіття - страхові внески не є пріоритетом.</li> <li>- Низькооплачувана робота - обмежені можливості для страхування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Складність оцінки ризиків - неформальна робота ускладнює визначення рівня ризику.</li> <li>- Сезонність доходів може впливати на регулярність сплати страхових внесків.</li> </ul>

## Продовження табл.1.9

1	2	3
Доступ до фінансових послуг	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Відсутність банківських рахунків</li> <li>- складність сплати внесків.</li> <li>- Низький рівень кредитної історії: обмежений доступ до фінансування страхування.</li> <li>- Недовіра до фінансових інститутів- страхові компанії можуть викликати сумніви.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Складність збору премій - необхідність альтернативних (іноді дорожчих) методів оплати.</li> <li>- Ризики шахрайства через низький рівень фінансової грамотності.</li> <li>- Інвестиції в нові канали розповсюдження та технології.</li> </ul>

Низький рівень доходів та нестабільна зайнятість обмежують попит на страхові продукти серед вразливих верств населення. З іншого боку, низька прибутковість на одного клієнта та високі операційні витрати можуть стримувати страхові компанії від активної пропозиції таких продуктів. Подолання цього замкнутого кола вимагає інноваційних підходів, державної підтримки, використання технологій та побудови ефективних партнерств для зниження витрат та підвищення доступності страхових послуг для цієї важливої частини суспільства. Розвиток мікрострахування є одним із ключових напрямів вирішення цієї проблеми [15].

## 2. Соціальні фактори

Соціальні фактори відіграють значну роль у формуванні попиту та пропозиції страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення, часто навіть більшу, ніж економічні, оскільки вони визначають рівень знань, довіри та соціальних зв'язків, які є критично важливими для прийняття рішення про страхування.

У таблиці 1.10 наведено вплив соціальних факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення.

Низький рівень освіти та обізнаності про страхування серед вразливих верств населення знижує попит на страхові продукти. З іншого боку, страховим компаніям необхідно адаптувати свої комунікаційні та маркетингові стратегії, будувати довіру та використовувати ефективні соціальні канали для залучення цієї аудиторії. Роль соціальної підтримки та партнерства з громадськими організаціями є ключовою для подолання інформаційних бар'єрів та сприяння

розвитку ринку страхових продуктів для вразливих верств населення [9].

Таблиця 1.10

Вплив соціальних факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення

Фактор	Вплив на попит	Вплив на пропозицію
Рівень освіти	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька обізнаність про страхування - люди можуть не розуміти його переваги.</li> <li>- Складність розуміння страхових продуктів - незрозумілі умови договорів можуть відлякувати потенційних клієнтів.</li> <li>- Обмежений доступ до інформації про страхування</li> <li>- низький рівень цифрової грамотності.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Необхідність розробки простих комунікаційних стратегій.</li> <li>- Потреба у навчанні агентів, що працюють із вразливими групами.</li> </ul>
Обізнаність про страхування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Недовіра до страхових компаній через негативний досвід або стереотипи.</li> <li>- Низька оцінка власної вразливості - люди можуть недооцінювати ймовірність настання страхових випадків.</li> <li>- Культурні норми - у деяких громадах страхування може не бути прийнятою практикою.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Виклики у побудові довіри</li> <li>- необхідність підвищення прозорості діяльності страхових компаній.</li> <li>- Адаптація маркетингових стратегій до соціального контексту.</li> </ul>
Соціальна підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Надія на неформальні механізми допомоги (родина, громада).</li> <li>- Вплив соціальних мереж та лідерів думок - рекомендації важливі для прийняття рішення про страхування.</li> <li>- Роль громадських організацій та соціальних працівників - можуть сприяти поширенню страхових продуктів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Партнерство зі соціальними інститутами - НУО, мікрофінансовими установами.</li> <li>- Використання соціальних мереж для просування страхування.</li> <li>- Врахування соціальних норм та цінностей у розробці страхових продуктів.</li> </ul>

### 3. Демографічні фактори

Демографічні фактори, такі як вікова структура населення та загальний стан здоров'я, мають значний вплив на попит і пропозицію страхових продуктів,

особливо коли йдеться про вразливі верстви населення, де ці характеристики часто є більш вираженими та пов'язані з підвищеними ризиками [17].

У таблиці 1.11 наведено вплив демографічні факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення.

Таблиця 1.11

**Вплив демографічні факторів на попит та пропозицію страхових послуг  
для вразливих верств населення**

Фактор	Вплив на попит	Вплив на пропозицію
1. Старіння населення (збільшення частки літніх людей)	<p>Зростання попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Медичне страхування (особливо довгостроковий догляд).</li> <li>- Накопичувальні пенсійні програми (для тих, хто має можливість).</li> <li>- Страхування життя (з метою передачі спадщини).</li> <li>- Страхування від нещасних випадків та хвороб.</li> </ul>	<p>Виклики для пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Зростання ризиків: Вища ймовірність страхових випадків (хвороби, травми).</li> <li>- Дорогі виплати: Збільшення обсягу та частоти страхових виплат.</li> <li>- Складність тарифікації: Необхідність розробки складних та дорогих тарифів.</li> <li>- Обмеженість продуктів: Може зменшитися кількість доступних та економічно обґрунтованих продуктів для цієї групи через високі ризики.</li> </ul>
2. Зменшення народжуваності та розміру сімей	<p>Зниження попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Страхування життя та здоров'я для великих сімей.</li> <li>- Накопичувальні програми, орієнтовані на значну кількість утриманців.</li> </ul> <p>Зростання попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Індивідуальні страхові продукти.</li> <li>- Страхування для бездітних пар або однаків (наприклад, медичне, майнове).</li> </ul>	<p>Зміни у пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Переорієнтація на індивідуальні та менші сімейні поліси.</li> <li>- Зниження інтересу до програм, пов'язаних з багатодітними сім'ями.</li> <li>- Потреба в адаптації продуктів до потреб менших домогосподарств.</li> </ul>
3. Зростання міграції (внутрішньої та зовнішньої)	<p>Зростання попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Медичне страхування для мігрантів (часто обов'язкове або рекомендоване).</li> <li>- Страхування від нещасних випадків під час поїздок/роботи за кордоном.</li> <li>- Страхування майна (у випадку переїзду).</li> <li>- Страхування від політичних чи соціальних ризиків (для тих, хто залишається).</li> </ul>	<p>Виклики для пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Складність оцінки ризиків: Різноманітність медичних стандартів, умов праці та соціальних факторів у різних країнах.</li> <li>- Юридичні та регуляторні бар'єри: Необхідність враховувати законодавство різних юрисдикцій.</li> <li>- Високий ризик шахрайства: Потреба у додаткових заходах верифікації.</li> <li>- Обмежений доступ: Небажання страховиків</li> </ul>

		працювати з мігрантами через нетипові ризики або відсутність кредитної історії.
4. Зміни у рівні доходів (зростання бідності/нерівності)	<p>Зниження попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Будь-які види страхування, окрім обов'язкових, через низьку платоспроможність.</li> <li>- Фокус на базових, мінімальних покриттях.</li> </ul> <p>Зростання попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Доступні соціальні пакети страхування (якщо вони існують).</li> </ul>	<p>Виклики для пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Низька рентабельність: Страховикам не вигідно пропонувати продукти для низькодохідних груп через низькі премії та високі адміністративні витрати.</li> <li>- Високий ризик дефолту: Несплата премій.</li> <li>- Необхідність державної підтримки: Потреба в субсидіях або партнерствах для покриття цієї ніші.</li> <li>- Відсутність даних: Складність оцінки ризиків для осіб з нестабільними доходами.</li> </ul>
5. Зміни у стані здоров'я населення (хронічні хвороби, епідемії)	<p>Різне зростання попиту на:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Медичне страхування (особливо для людей з хронічними захворюваннями або після епідемій).</li> <li>- Страхування від критичних захворювань.</li> <li>- Страхування на випадок втрати працездатності.</li> </ul>	<p>Виклики для пропозиції:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Зростання збитковості: Велика кількість страхових випадків та виплат.</li> <li>- Виключення з покриття: Можливе виключення певних захворювань або високих ризиків з договорів.</li> <li>- Зростання тарифів: Подорожчання страхових продуктів.</li> <li>- «Асиметрична інформація»: Страхувальники з високим ризиком більш мотивовані купувати страховку, що призводить до негативного відбору.</li> </ul>

Демографічні характеристики вразливих верств населення, зокрема їхня вікова структура та стан здоров'я, створюють значний попит на страхові продукти, особливо на медичне страхування та страхування від нещасних випадків. Однак, з боку пропозиції, ці ж фактори можуть призводити до підвищених ризиків для страхових компаній, що може обмежувати доступність страхових продуктів або підвищувати їхню вартість. Для подолання цієї невідповідності необхідні інноваційні підходи до оцінки ризиків, розробки продуктів, використання технологій та можлива державна підтримка для забезпечення доступного страхового захисту для всіх верств населення, незалежно від їхнього віку та стану здоров'я [38].

#### 4. Регуляторні фактори

Регуляторні фактори відіграють ключову роль у формуванні як попиту, так і пропозиції страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення. Державна політика, законодавчі норми та вимоги до страхових продуктів можуть створювати сприятливе середовище для розвитку цього сегменту ринку або, навпаки, стримувати його [19].

У таблиці 1.12 наведено вплив регуляторні факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення.

Таблиця 1.12

#### Вплив регуляторні факторів на попит та пропозицію страхових послуг для вразливих верств населення

Фактор	Вплив на попит	Вплив на пропозицію
1	2	3
Державна підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Субсидування страхових внесків - знижує їхню вартість та стимулює попит.</li> <li>- Обов'язкове страхування певних ризиків - забезпечує базовий рівень захисту.</li> <li>- Програми соціального страхування - можуть частково задовольняти потреби у страховому захисті.</li> <li>- Податкові пільги - стимулюють попит серед груп із мінімальними доходами.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Стимулювання страхових компаній - гранти, субсидії, сприяння інноваціям.</li> <li>- Гнучке регулювання - підтримує мікрострахування та соціально орієнтоване страхування.</li> <li>- Державно-приватне партнерство - розширює страхове охоплення.</li> </ul>
Законодавчі обмеження	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Обмеження щодо ціноутворення - підвищує доступність страхових продуктів, але може знижувати їхню рентабельність.</li> <li>- Заборона дискримінації - розширює доступ до страхування для вразливих груп.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Високі вимоги до капіталу та резервів - стримують невеликі страхові компанії від роботи в цьому сегменті.</li> <li>- Обмеження каналів розповсюдження - ускладнює доступність страхових продуктів.</li> </ul>

Продовження табл.1.12

1	2	3
Вимоги до страхових продуктів	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Стандартизація базового покриття - забезпечує відповідність потребам вразливих груп.</li> <li>- Вимоги щодо прозорості договорів - підвищують довіру та стимулюють попит.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Регулювання ціноутворення - може знизити прибутковість продуктів, впливаючи на їхню пропозицію.</li> <li>- Складні вимоги до звітності - підвищують адміністративні витрати компаній.</li> <li>- Соціальна відповідальність страховиків - стимулює активність у забезпеченні страховим захистом для вразливих груп.</li> </ul>

Ефективне регулювання повинно створювати баланс між забезпеченням доступності та адекватності страхового захисту для вразливих верств населення та забезпеченням фінансової стійкості та зацікавленості страхових компаній у пропозиції відповідних продуктів. Державна підтримка у вигляді субсидій, стимулів та сприятливого регуляторного середовища є ключовою для стимулювання як попиту, так і пропозиції соціально орієнтованих страхових продуктів [33].

Але, страховим компаніям варто також враховувати, що вразливі версти населення мають свої особливості. Аналіз особливостей представлено у таблиці 1.13.

Таблиця 1.13

#### Основні особливості поведінки вразливих груп населення

Особливість поведінки	Характеристика
1	2
Висока чутливість до ціни	Навіть невеликі підвищення вартості страхових внесків можуть знизити попит. Споживачі віддають перевагу дешевшим варіантам.
Перевага короткострокових рішень	Через нестабільність доходів вразливі споживачі вибирають короткострокові страхові продукти, які можна регулярно поновлювати.
Низький рівень довіри до фінансових установ	Попередній негативний досвід та складні умови страхових договорів можуть призводити до недовіри до страхових компаній.
Орієнтація на негайну вигоду та відчутну цінність	Вразливі групи краще сприймають страхові продукти, які дають миттєві переваги (наприклад, медичне страхування на поточні витрати).
Вплив соціального оточення та рекомендацій	Рішення часто приймаються на основі порад родини, друзів або лідерів думок у громаді.

Продовження табл.1.13

1	2
Схильність до «тут і зараз»	Важливіші поточні витрати, ніж майбутні ризики, що зменшує попит на довгострокове страхування.
Обмежений рівень фінансової грамотності	Недостатнє розуміння фінансових продуктів часто призводить до неправильного вибору або повної відмови від страхування.
Залежність від простих та доступних каналів комунікації	Просте і зрозуміле пояснення умов страхування через знайомі канали (листівки, радіо, особисті зустрічі).
Важливість фізичної присутності та особистого контакту	Довіра до страхових продуктів часто залежить від можливості поспілкуватися з агентом особисто.
Потреба у швидкому та надійному врегулюванні страхових випадків	Досвід отримання страхової виплати має вирішальне значення для довіри та подальшої купівлі страхування.
Сезонність доходів та витрат	Особливо актуально для сільськогосподарських працівників – страхові внески мають відповідати їхнім фінансовим можливостям у різні сезони.
Схильність до групових рішень	Страхування через групові моделі (кооперативи, мікрофінансові установи) часто сприймається краще, ніж індивідуальні договори.

Врахування цих особливостей поведінки є ключовим для страхових компаній, які прагнуть успішно працювати з вразливими верствами населення. Адаптація продуктів, каналів продажів, комунікаційних стратегій та процесів обслуговування до цих особливостей дозволить підвищити рівень охоплення страховими послугами та забезпечити реальний захист для тих, хто його найбільше потребує.

У першому розділі було досліджено теоретичні засади вивчення страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення, що дозволило сформулювати цілісне уявлення про специфіку цього сегмента страхового ринку.

Проведений аналіз засвідчив, що вразливі верстви населення формуються на основі економічних, соціальних, фізичних та географічних критеріїв. До них належать, зокрема, особи з низьким рівнем доходів, безробітні, люди з інвалідністю, внутрішньо переміщені особи, мешканці сільських регіонів тощо. Кожна з цих категорій має свої особливі потреби у страховому захисті, пов'язані з підвищеним ризиком втрати доходу, здоров'я або житла.

Класифікація вразливих верств населення є важливим кроком у процесі

розробки ефективних та доступних страхових продуктів, що відповідають реальним ризикам і фінансовим можливостям таких клієнтів.

У межах теоретичних підходів було розглянуто концепцію мікростраховування, яка є найбільш адаптованою моделлю страхового захисту для соціально незахищених груп. Основні принципи таких продуктів — доступність, простота, адаптивність — дозволяють охопити нові сегменти клієнтів та зменшити страхову вразливість населення.

Також було проаналізовано фактори, що впливають на попит і пропозицію страхових продуктів для вразливих верств: серед них — рівень доходів, фінансова грамотність, довіра до страхових компаній, державна політика підтримки, а також регуляторне середовище. Важливим є врахування поведінкових особливостей споживачів, які можуть впливати на сприйняття страхових послуг і готовність до участі в програмах страхування.

Таким чином, на основі вивчених теоретичних положень можна зробити висновок, що забезпечення страховим захистом вразливих верств населення потребує інтегрованого підходу, який поєднує соціальну відповідальність страхових компаній, державну підтримку, інноваційні продукти та ефективну комунікацію з цільовою аудиторією. Отримані теоретичні знання формують основу для подальшого аналізу практичних аспектів у наступних розділах дослідження.

## РОЗДІЛ 2

### АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ВРАЗЛИВИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

#### **2.1. Огляд та аналіз існуючих страхових продуктів, орієнтованих на вразливі верстви населення в Україні**

Одним із ключових напрямів розвитку сучасного страхового ринку є формування інклюзивних продуктів, що враховують потреби соціально вразливих категорій населення. В умовах економічної нестабільності, погіршення добробуту значної частини громадян та зростання соціальної нерівності, питання доступу до страхового захисту стає не лише економічним, але й соціальним викликом.

В Україні вразливі верстви населення, серед яких безробітні, особи з інвалідністю, внутрішньо переміщені особи, пенсіонери та малозабезпечені сім'ї, стикаються з високими ризиками втрати доходу, майна, здоров'я або працездатності. Незважаючи на це, рівень проникнення страхових послуг серед таких груп залишається низьким через брак адаптованих страхових продуктів, обмежену платоспроможність та недостатню обізнаність [69].

Як вже зазначалось саме мікростраховання на сьогодні є одним із пріоритетних серед страхових продуктів, що надаються споживачам на українському ринку страхування.

Аналіз продуктів мікростраховання, що пропонуються на українському ринку, виявляє обмежену кількість таких продуктів та недостатній рівень їхнього розвитку порівняно з міжнародним досвідом. Хоча теоретична необхідність та потенціал мікростраховання в Україні визнаються багатьма експертами як важливого інструменту соціального захисту вразливих верств населення, практичне впровадження залишається на початковому етапі.

В ході проведеного аналізу офіційної інформації страхових компаній були виявлені напрямки існуючих страхових продуктів, котрі представлені в таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Аналіз продуктів мікрострашування для вразливих груп населення в  
Україні станом на 2024 рік

Назва продукту / ініціативи	Організатор / Страховик	Цільова аудиторія	Тип покриття	Основні характеристики	Проблеми / обмеження
Добровільне медичне мікрострашування	Приватні страхові компанії (СК «Інго Україна», СК «Арсенал страхування»)	Малозабезпечені, пенсіонери, особи з інвалідністю	Амбулатор на допомога, базові медпослуги	Доступна ціна (від 100-300 грн/рік), обмежений перелік послуг	Низький рівень обізнаності, слабка дистрибуція в регіонах
Програми з підтримки ВПО (у співпраці з міжнародними організаціями)	UNDP, ILO, USAID у партнерстві з українськими страховиками	Внутрішньо переміщені особи, сім'ї з дітьми	Страшування життя, здоров'я, майна	Часто субсидуються або надаються безкоштовно	Нестабільне фінансування, обмежений термін дії
Колективне страхування через ОТГ / соціальні ініціативи	Місцеві громади + страхові компанії	Жителі сільської місцевості, фермери, працівники комунальних служб	Страшування життя або майна	Мінімальні внески, гнучкі умови	Залежність від участі громади, брак інституційної підтримки
Мікрострашування кредитів у кредитних спілках	Кредитні спілки + локальні страхові компанії	Малий бізнес, самозайняті, сезонні працівники	Страшування на випадок неплатоспроможності	Обов'язкова складова мікрокредитування	Недостатня прозорість умов, обмежене розуміння споживачами
Пілотні програми з агрострашування	IFC, Swiss Re, локальні страхові	Дрібні фермери, аграрії	Страшування врожаю, погоди	Субсидування з боку донорів, розрахунок на мобільних платформах	Тестовий режим, мала географічна охопленість

Механізм реалізації мікростраховання для вразливих груп населення має певні особливості. Його аналіз представлено на рисунку 2.1.

Механізми реалізації мікростраховання	Інтерактивне інтернет-страхування – це оформлення, оплата і отримання полісу онлайн (особливо зручно для малого бізнесу та молоді).
	Автоматизовані відрахування із зарплати – для малозабезпечених (можливість доручити бухгалтерії перерахування внесків до страхової компанії).
	Спонсорська підтримка – у випадках, коли навіть мінімальні премії є обтяжливими (часткову або повну сплату бере на себе донор чи спонсор).

Рис.2.1. Механізми реалізації мікростраховання

Варто зазначити, що український ринок мікростраховання знаходиться на дуже ранній стадії розвитку. Попри наявність теоретичного розуміння важливості та потенціалу мікростраховання, практична реалізація залишається вкрай обмеженою. Для стимулювання розвитку цього сегменту необхідно:

- Створення сприятливого регуляторного середовища та державної підтримки.
- Заохочення страхових компаній до розробки та впровадження доступних та адаптованих продуктів.
- Підвищення фінансової грамотності населення та рівня довіри до страхових інститутів.
- Сприяння партнерству між страховими компаніями, мікрофінансовими організаціями, громадськими організаціями та іншими структурами, що працюють з вразливими верствами населення.
- Вивчення та адаптація успішного міжнародного досвіду.

Також варто відзначити, що у 2024 році соціально орієнтовані страхові програми в Україні зазнали значних змін, зокрема через реформування законодавчої бази, адаптацію до євроінтеграційних вимог та підвищення соціального захисту вразливих груп [60]. Узагальнення усіх ініціатив щодо орієнтованих страхових програм в Україні наведено у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Аналіз соціально-орієнтованих страхових програм для вразливих груп населення, що існували в Україні у 2024 році

Категорія	Зміст ініціативи
Регуляторні зміни та євроінтеграція	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Новий Закон про страхування (з 1 січня 2024 року). Впроваджено ризик-орієнтований нагляд і контроль за ринковою поведінкою.</li> <li>- Страхування воєнних ризиків. Розробка механізму спільно з НБУ, Світовим банком і ЄБРР.</li> </ul>
Підтримка вразливих груп	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Працевлаштування осіб з інвалідністю. Квота для компаній (1 місце для 8–25 осіб, 4% для понад 25 осіб). Альтернатива – внесок до Фонду соціального захисту.</li> <li>- Збільшення страхових виплат. Мінімальна виплата – 8000 грн, максимальна – 32 000 грн (чотири мінімальні зарплати).</li> </ul>
Модернізація соціального страхування	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Оцінювання функціонування особи. З 1 січня 2025 року запроваджено оцінку функціональних обмежень для кращого визначення потреб у соціальній підтримці.</li> <li>- Пільги для сумісників. Відновлено право отримувати лікарняні за основним місцем роботи і за сумісництвом.</li> </ul>
Міжнародна співпраця	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Фінансова підтримка. Виконання умов МВФ та євроінтеграція стимулювали реформи для залучення іноземних інвестицій та підвищення довіри до страхового ринку.</li> </ul>
Особливості продуктів	- Цінова доступність – середня вартість – 100–500 грн/рік.
	- Спрощений процес – оформлення без медичних оглядів; виплати за електронними документами.
	- Мінімальні суми покриття – 10–50 тис. грн, що покриває базові потреби.
Державна та міжнародна підтримка	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Субсидії – компенсація 50% вартості полісів через «ЄПідтримка»; страхування житла для ВПО через Фонд «Відновлення України».</li> <li>- Міжнародні ініціативи – ЄБРР «Мікрострахування для сільських регіонів»; UNICEF та Червоний Хрест – безкоштовні страховки для дітей з малозабезпечених родин.</li> </ul>
Виклики	- Низька обізнаність – лише 5–7% представників знають про мікрострахування.
	- Обмежене фінансування – брак держбюджету на масові субсидії.
	- Складність ідентифікації потреб – недоступність інтернету для деяких вразливих осіб.
	- Корупційні ризики - неефективний розподіл коштів на субсидії в деяких регіонах.
Перспективи та рекомендації	- Цифрові платформи – страхові боти (Telegram, Viber).
	- Партнерства з НГО – залучення громадських організацій для продажу полісів.
	- Пільгові тарифи – знижки 30–50% для багатодітних родин та інвалідів.
	- Страхування психологічного здоров'я – новий напрямок для ВПО та постраждалих від війни.

Український ринок соціально орієнтованих страхових програм та ініціатив перебуває на початковому етапі розвитку. Існують окремі приклади та потенціал, але системної державної підтримки та широкої пропозиції доступних і адаптованих страхових продуктів для вразливих верств населення поки що немає [73].

Для стимулювання розвитку цього важливого напрямку необхідні спільні зусилля держави, страхових компаній, громадських організацій та міжнародних донорів, спрямовані на:

- Розробку сприятливого регуляторного середовища.
- Запровадження програм державної підтримки та субсидування.
- Підвищення фінансової грамотності населення.
- Стимулювання інновацій у розробці та розповсюдженні мікрострахових продуктів.
- Заохочення партнерства між різними зацікавленими сторонами.

Також варто визначити оцінку доступності, адаптованості та охоплення існуючими страховими продуктами різних груп вразливого населення.

Для аналізу було враховано основні вразливі групи: малозабезпечені родини, пенсіонери, люди з інвалідністю, ВПО, сільське населення, безробітні, одноосібні батьки. Оцінка базується на даних НБУ, звітах страхових компаній (2022–2023) та міжнародних дослідженнях [60].

1. Доступність страхових послуг. Вона виражається через:

– Цінову доступність. Більшість традиційних страхових продуктів є недостатньо доступними за ціною для значної частини вразливого населення через їхні низькі доходи. Мікростраховання, яке могло б вирішити цю проблему, розвинене слабо.

– Географічну доступність. Доступ до страхових послуг може бути обмеженим у віддалених та сільських районах, де проживає значна частина вразливих верств населення. Онлайн-страхування має потенціал, але рівень проникнення інтернету та цифрової грамотності серед цих груп потребує покращення.

– Інформаційну доступність. Складність страхових продуктів, використання складної термінології та недостатня кількість інформаційних матеріалів, адаптованих для людей з низьким рівнем освіти, роблять страхування недостатньо зрозумілим [45].

У таблиці 2.3 узагальнено інформацію по даним звітах страхових компаній щодо доступності і страхових продуктів.

Таблиця 2.3

## Доступність страхових продуктів для вразливих верст населення

Група	Вартість полісів (річні)	Субсидії/пільги	Онлайн-оформлення
Малозабезпечені родини	100–500 грн	Так (через «ЄПідтримку»)	Обмежено (30% продуктів)
Пенсіонери	150–600 грн	Рідко (окремі області)	Ні (переважно офлайн)
Люди з інвалідністю	200–1000 грн	Так (через НГО)	Так (спеціальні додатки)
ВПО	200–800 грн	Так (Фонд «Відновлення України»)	Так (Telegram-боти)
Сільське населення	50–300 грн	Так (агросстрахування – 50% компенсація)	Ні (80% офлайн)
Безробітні	30–200 грн	Ні	Так (мобільні застосунки)

Отже з урахуванням даних таблиці 2.3 можемо зазначити, що найдоступніші продукти – для сільського населення (завдяки держпідтримці) та ВПО (через міжнародні програми), а пенсіонери та мешканці сіл мають обмежений доступ до цифрових сервісів.

2. Адаптованість страхових продуктів до потреб вразливих верст населення. Вона може виражатися через:

– Орієнтація на потреби. Існуючі страхові продукти часто не враховують специфічні ризики та потреби різних груп вразливого населення (наприклад, страхування врожаю для дрібних фермерів, страхування від втрати годувальника для неповних сімей, спеціалізоване медичне страхування для осіб з хронічними

захворюваннями).

– Гнучкість умов. Умови страхових договорів та варіанти оплати недостатньо гнучкі та не завжди відповідають нестабільним доходам та платіжним можливостям вразливих груп.

– Канали розповсюдження. Традиційні канали продажів не завжди є ефективними для охоплення вразливого населення. Потрібні альтернативні канали, що користуються довірою та є більш доступними (наприклад, через соціальних працівників, громадські організації, поштові відділення) [55].

В таблиці 2.4 представлена узагальнююча інформація щодо адаптованості страхових продуктів до потреб вразливих верст населення.

Таблиця 2.4

Адаптованість страхових продуктів до потреб вразливих верст населення

Група	Спеціалізовані продукти	Приклади
ВПО	Страховання тимчасового житла	«SafeHome» (АХА), поліси від бойових пошкоджень
Люди з інвалідністю	Страховання медичних засобів	«Протект Медікал» (Аліко)
Сільське населення	Агросстраховання, страхування худоби	«Допомога фермеру», «Бджола»
Безробітні	Страховання від нещасних випадків для тимчасово зайнятих	«Тимчасовий захист» (Гранта-Страховання)
Малозабезпечені родини	Страховання здоров'я з покриттям базових потреб	«Соціальний поліс» (Арсенал)

З огляду на інформацію таблиці 2.4 можна зазначити, що найкраще адаптовані продукти – для ВПО та сільського населення, а люди з інвалідністю та пенсіонери мають обмежені опції (наприклад, відсутнє страхування реабілітаційних курсів).

3. Охоплення страхових продуктів до потреб вразливих верст населення. Вона може виражатися через:

– Низький рівень проникнення. Загальний рівень охоплення страховими

послугами серед вразливих верств населення залишається вкрай низьким. Більшість представників цих груп не мають жодного виду формального страхового захисту.

– Фокус на обов'язкових видах страхування. Навіть ті представники вразливих груп, які мають страховий захист, найчастіше обмежуються обов'язковими видами страхування (наприклад, ОСЦПВ), а добровільні види страхування залишаються недоступними.

– Нерівномірність охоплення. Охоплення страховими послугами може суттєво відрізнитися серед різних груп вразливого населення залежно від їхнього соціально-економічного статусу, віку, місця проживання та інших факторів [77].

В таблиці 2.5 представлена узагальнююча інформація щодо охоплення страхових продуктів до потреб вразливих верств населення.

Таблиця 2.5

## Охоплення страхових продуктів до потреб вразливих верств населення

Група	Охоплення	Основні перешкоди
Малозабезпечені родини	7–10%	Низька обізнаність, недовіра
Пенсіонери	5–8%	Складність оформлення, відсутність цифрових навичок
Люди з інвалідністю	12–15%	Високі тарифи для окремих категорій
ВПО	20–25%	Активна підтримка міжнародних організацій
Сільське населення	15–20%	Обмежений доступ до інтернету
Безробітні	3–5%	Відсутність фінансів на навіть мінімальні поліси

Аналіз показав, що найвище охоплення – серед ВПО завдяки мобільним страховим рішенням, а безробітні та пенсіонери залишаються найбільш незахищеними.

Отже, можемо зазначити, що зовнішні фактори відіграють важливу роль у формуванні умов доступу вразливих верств населення до страхових продуктів. Збройна агресія та воєнні дії суттєво вплинули на страховий ринок, зокрема

підвищили попит на страхування житла та здоров'я серед внутрішньо переміщених осіб (ВПО), але водночас значно знизили доступність страхових послуг у прифронтових регіонах. Державні програми, на жаль, не повною мірою покривають потреби вразливого населення – субсидії забезпечують лише 10–15% необхідного обсягу через хронічний брак фінансування. Цифровізація страхових послуг також має обмежений вплив: хоча близько 60% мешканців міст мають доступ до онлайн-страхування, у сільських регіонах цей показник не перевищує 15%, що створює додаткову соціальну нерівність [80].

З метою підвищення доступності страхових продуктів для вразливих груп доцільно розширити програми субсидій, зокрема для пенсіонерів і людей з інвалідністю, а також запровадити мобільні страхові пункти в сільській місцевості. Для покращення адаптованості страхових продуктів варто розробити нові рішення, такі як страхування психологічної допомоги для ВПО та включення опцій, пов'язаних із реабілітаційним обладнанням.

Для розширення охоплення необхідно залучити неурядові організації (НГО) до інформаційно-роз'яснювальної роботи через соціальні мережі та місцеві ради. Корисною ініціативою буде створення державного онлайн-порталу, що міститиме зведену інформацію про можливості мікрострахування. На рівні регуляторної політики актуальним є ухвалення спеціального закону про мікрострахування, який передбачатиме податкові або інші пільги для страхування вразливих груп населення, а також спрощення процедур ліцензування для фінтех-стартапів, які можуть запропонувати інноваційні страхові рішення [33].

На наступному етапі здійснено порівняльний аналіз умов та характеристик пропонованих страхових продуктів для вразливих груп населення у період 2021-2024 рр.

Варто відзначити, що починаючи з 2022 року, зросла кількість продуктів, орієнтованих на внутрішньо переміщених осіб, покриття збитків, пов'язаних з війною, а також міжнародної допомоги, що вплинула на пропозиції страхування. Наприклад, у 2021 році продукти могли не включати воєнні ризики, але до 2024

року страховики могли запровадити спеціальні положення або продукти для цього.

В таблиці 2.6 наведено аналіз еволюції ринку мікростраховання під впливом війни, цифровізації та міжнародної підтримки. Основні зміни стосуються розширення воєнних ризиків, зростання цифрових рішень, збільшення державних субсидій.

Таблиця 2.6

Загальні тенденції умов та характеристик пропонованих страхових продуктів для вразливих груп населення у період 2021-2024 рр.

Параметр	2021 рік	2024 рік
Кількість продуктів	15–20 спеціалізованих пропозицій	40+ продуктів (включно з фінтех-рішеннями)
Воєнні ризики	Відсутні	70% продуктів включають покриття від бойових пошкоджень
Цифровізація	20% полісів онлайн	60% полісів через додатки/боти (Telegram, Monobank)
Держпідтримка	2–3 субсидовані програми	10+ програм (напр., “єПідтримка”, компенсації для фермерів)

Аналізуючи ключові зміни в умовах страхування вразливих верств населення протягом 2021-2024 років, варто відзначити значний прогрес у кількох напрямках. Так, у 2024 році воєнні ризики стали включатися до 80% полісів для ВПО та сільських районів, що є суттєвою зміною порівняно з їх повною відсутністю у 2021 році. Терміни оформлення страхових полісів також зазнали кардинальних змін завдяки цифровізації: з 3-5 днів у 2021 році до миттєвого оформлення через мобільні додатки, такі як AskRobin для МСБ. Міжнародна участь у підтримці страхування вразливих груп значно зросла, про що свідчить збільшення бюджету субсидій у 5 разів (з 2 млн.грн. у 2021 до 10 млн.грн. у 2024) завдяки проектам від USAID, UNICEF та GIZ. Цифровізація загалом сприяла збільшенню охоплення вразливих груп на 40%, а воєнні ризики інтегровані вже в 70% страхових продуктів [60].

Аналіз страхових продуктів для вразливих верств населення за групами  
(2021-2024 рр.).

Група населення	Параметр	2021 рік	2024 рік
ВПО (внутрішньо переміщені особи)	Покриття	Страхування житла від пожеж	Житло + медицина + воєнні ризики (напр., поліс «SafeHome+» від АХА)
	Вартість	Від 500 грн/рік	Від 200 грн/рік (завдяки субсидіям Фонду «Відновлення України»)
	Доступність	Офлайн в обмежених регіонах	Онлайн через Kviton Insurance (знижки 20% для ВПО)
Сільське населення	Покриття	Агросстрахування врожаю	Врожай + техніка + тварини + кібератаки на агросистеми
	Субсидії	30% вартості полісу	50–70% (проекти ЄБРР та Держфонду)
	Технології	Паперові договори	«Кроп Іншуранс» – страхування через мобільний додаток
Люди інвалідністю <sup>3</sup>	Покриття	Страхування медичних засобів	Медичні засоби + реабілітація + психологічна допомога
	Адаптація	1–2 спеціалізовані продукти	5+ продуктів (напр., «Протект Медікал 2.0» з покриттям протезів)
	Ціна	Від 800 грн/рік	Від 300 грн/рік (для учасників програм НГО)
Малозабезпечені родини	Покриття	Базове медичне страхування	Медицина + страхування житла + навчання дітей
	Субсидії	Відсутні	50% компенсація через «ЄПідтримку»
	Охоплення	3–5%	10–12% (завдяки партнерству з ОТГ)

Проте, залишаються й невирішені виклики. Пенсіонери та безробітні все ще мають обмежений доступ до цифрових продуктів, адже лише 15% полісів доступні для них офлайн. У сільських районах лише 30% населення мають інтернет для оформлення онлайн-полісів, що ускладнює їхнє залучення до сучасних страхових рішень. Проблема корупції, хоч і зменшилася на 20% після запровадження е-платформи «Дія», все ще потребує подальшого викорінення для забезпечення ефективного розподілу субсидій. Крім того, рівень обізнаності про мікрострахування серед пенсіонерів залишається низьким (лише 10%), а спеціалізовані страхові продукти для одноосібних батьків практично відсутні.

Незважаючи на ці виклики, існують значні перспективи для подальшого розвитку страхування вразливих верств населення. Очікується інтеграція з європейськими страховими стандартами після вступу України до ЄС, що може

сприяти підвищенню якості та доступності страхових продуктів. Розвиток AI-платформ для створення персоналізованих полісів, зокрема з урахуванням стану здоров'я, також відкриває нові можливості для задоволення специфічних потреб різних груп вразливого населення.

## 2.2. Аналіз факторів, що стримують та сприяють розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні

Розвиток ефективного та інклюзивного ринку страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні є складним процесом, на який впливає цілий спектр взаємопов'язаних факторів. Для формування стратегій, спрямованих на розширення страхового охоплення серед найбільш незахищених категорій громадян, необхідно глибоко проаналізувати як існуючі перешкоди, що стримують цей розвиток, так і потенційні драйвери, що можуть його прискорити.

*Першочерговими бар'єрами є економічні.* Так, низька платоспроможність є головною перешкодою. У таблиці 2.7 наведено результати дослідження співвідношення дохідної частини та витрат на користування страховими послугами.

Таблиця 2.7

Співвідношення дохідної частини та витрат на користування страховими послугами вразливими групами населення в Україні у 2024 році

Група	Середньомісячний дохід (2024)	Вартість страховки (річна)	Частка доходу на страхування
Пенсіонери	4 000–5 000 грн	600 грн	12–15%
ВПО	3 500–6 000 грн	800 грн	13–23%
Сільське населення	2 500–4 000 грн	300 грн	7–12%
Безробітні	2 000–3 000 грн	200 грн	7–10%

Навіть відносно недорогі страхові поліси вартістю 200–800 грн на рік залишаються фінансово обтяжливими для вразливих верств населення, оскільки

становлять 7–23% їхнього річного доходу. Особливо критичною є ситуація для безробітних та пенсіонерів, які часто не мають жодного фінансового резерву, що підкреслює необхідність цільової підтримки та адаптації страхових продуктів під їхні можливості.

## 2. Висока вартість страхових продуктів.

Вартість страхових продуктів для вразливих верств населення суттєво зростає під впливом низки чинників. По-перше, високі ризики, пов'язані з проживанням у прифронтових зонах, інвалідністю чи іншими специфічними обставинами, збільшують страхові тарифи. По-друге, через невеликий обсяг ринку мікрострахування адміністративні витрати на кожного клієнта залишаються високими. По-третє, обмежена кількість страхових компаній, які спеціалізуються на роботі з вразливими групами, спричиняє низький рівень конкуренції та, відповідно, завищені ціни.

Зокрема, для людей з інвалідністю страхування медичних засобів, таких як протези, обходиться у 1 000–1 500 грн на рік, тоді як стандартне страхування здоров'я коштує 500–800 грн. Для внутрішньо переміщених осіб страхові поліси, що включають воєнні ризики, подорожчали у 2024 році на 30% через зростання страхових виплат. У сільській місцевості агрострахування від посухи коштує 500–700 грн за 1 га, що робить його недоступним для дрібних фермерів. Усі ці фактори підкреслюють необхідність державної підтримки та розвитку спеціалізованих, доступних страхових рішень для соціально вразливих категорій.

## 3. Неефективність субсидій.

Державна підтримка страхування для вразливих верств населення стикається з низкою системних проблем, що обмежують її ефективність. По-перше, через обмеженість бюджетних ресурсів державні програми покривають лише 10–15% реальних потреб населення. По-друге, поширеними залишаються корупційні практики та неефективний розподіл коштів – зокрема, субсидії на агрострахування часто отримують великі аграрні підприємства, тоді як малі фермери залишаються поза увагою. По-третє, складні бюрократичні процедури

унемоżliвлюють швидко та зручне отримання компенсацій, як-от через платформу «Підтримка», де заявники стикаються з технічними та процедурними бар'єрами. Як приклад, програма державної субсидії у розмірі 50% на медичне страхування для малозабезпечених реалізується лише у п'яти областях, що значно обмежує її доступність для більшості цільової аудиторії. Це свідчить про необхідність реформування механізмів державної підтримки, їх діджиталізації та адресного спрямування.

#### 4. Неадаптованість продуктів.

Ці чинники створюють суттєвий економічний бар'єр для доступу вразливих верств населення до страхових продуктів. Жорсткі умови, як-от обов'язкове оформлення річних полісів без можливості поквартальної чи щомісячної оплати, є непосильними для осіб із нестабільними доходами. Додатково, нав'язування непотрібних опцій – наприклад, включення страхування цивільної відповідальності до полісів для ВПО, які тимчасово проживають у непридатному для довгострокового використання житлі – лише підвищує вартість продукту без реальної користі. Відсутність таргетованих, адаптованих рішень, як-от короткострокових мікрополісів для безробітних, призводить до ситуації, коли навіть за наявності обмежених коштів споживачі відмовляються від страхування, оскільки запропоновані продукти не відповідають їхнім потребам і фінансовим можливостям. Таким чином, замість стимулювання попиту, недосконала пропозиція лише посилює фінансову ізоляцію вразливих груп.

#### 5. Порівняння з міжнародним досвідом.

Кращі міжнародні практики демонструють ефективні підходи до забезпечення страхового захисту вразливих верств населення. Так, в Індії діє програма PMFBY, у рамках якої держава фінансує до 80% страхових премій для дрібних фермерів, що значно підвищує доступність агрострахування. У Кенії запроваджено інноваційні мобільні страхові продукти, як-от BimaMkononi, що дозволяють сплачувати страхові внески частинами – буквально кілька центів на день, – що є зручним для малозабезпечених. У країнах Європейського Союзу діє

обов'язкова система субсидування страхування для осіб з інвалідністю, що гарантує їм базовий рівень захисту.

В Україні ж впровадження подібних практик наштовхується на серйозні бар'єри. По-перше, значні бюджетні обмеження, зумовлені повномасштабною війною, обмежують можливості держави фінансувати широкомасштабні програми страхування. По-друге, відсутня належна законодавча база, яка б закріплювала обов'язкові пільги на страхові продукти для вразливих груп населення, що гальмує розвиток інклюзивного страхового ринку. Як наслідок, навіть успішні зарубіжні моделі залишаються практично нереалізованими в українських умовах.

Для підвищення доступності страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні доцільно вжити низку комплексних заходів. По-перше, варто зменшити вартість страхових полісів шляхом запровадження державного перестраховування, що дозволить компенсувати ризики, зокрема пов'язані з війною. Крім того, слід створити публічну цифрову платформу, на якій страхові компанії пропонуватимуть стандартизовані, спрощені та дешеві поліси [23].

У сфері субсидій доцільно впровадити автоматичну компенсацію до 70% вартості полісів для малозабезпечених громадян через мобільний додаток «Дія», що дозволить уникнути бюрократії. Особлива увага повинна приділятися найбільш вразливим групам – безробітним, пенсіонерам, особам з інвалідністю.

Страхові продукти потребують реформування: доцільно запровадити гнучкі формати, наприклад, оплату за день або тиждень, що особливо зручно для тимчасово зайнятих або сезонних працівників. Також варто виключити з базових полісів непотрібні опції, які штучно підвищують вартість.

Нарешті, важливо залучати міжнародні організації. Наприклад, ініціативи на кшталт UNCDF можуть підтримати розвиток мікрострахування в Україні через інноваційні інструменти, зокрема криптогаманці, що забезпечать швидке та прозоре фінансування.

*Інформаційні бар'єри.* Одним із ключових бар'єрів для розвитку страхування серед вразливих верств населення є інформаційна нерівність.

Низький рівень обізнаності про страхові продукти, їхню користь та умови використання, а також глибока недовіра до страхових компаній істотно знижують попит на страхові послуги. Ці чинники потребують спеціальних комунікаційних стратегій та заходів з підвищення фінансової грамотності населення.

Низький рівень обізнаності вразливих верств населення про страхові продукти є серйозною проблемою, яка обмежує їхній доступ до фінансового захисту. Однією з головних причин є недостатній доступ до інформації, особливо у сільських районах і серед пенсіонерів. Лише 15% цих категорій мають доступ до інтернету, що значно ускладнює отримання інформації про страхування. Крім того, складність термінології страхових полісів, які часто описані юридичною мовою, робить їх важкими для сприйняття. На додачу, лише 3% бюджету страхових компаній спрямовується на освітні кампанії для інформування вразливих груп [47].

Рівень обізнаності про страхові продукти значно відрізняється залежно від груп населення. Наприклад, серед пенсіонерів він становить лише 8–10%, а основними джерелами інформації для них є телебачення та сусіди. У сільському населення рівень трохи вищий – 12–15%, і інформація найчастіше отримується через оголошення в магазинах або сільські ради. Внутрішньо переміщені особи (ВПО) мають кращий доступ до інформації (20–25%), переважно через соціальні мережі та недержавні організації (НДО). Люди з інвалідністю також мають відносно високий рівень обізнаності (18–22%), отримуючи інформацію через групи у Viber або Telegram.

Такий низький рівень обізнаності призводить до значних наслідків. Зокрема, 70% малозабезпечених родин не знають про існування субсидованих програм страхування через «Підтримку», що могло б суттєво знизити їхні витрати на страхові внески. Крім того, 45% селян не страхують свій врожай через незнання про державні компенсації, які покривають 50–70% вартості полісу [19].

Недовіра до страхових компаній серед вразливих груп населення в Україні залишається значною проблемою. Однією з головних причин є негативний

досвід клієнтів: 30% ВПО стикалися з відмовами у виплатах через «відсутність документів», а в договорах страховиків часто зазначаються виключення, прописані «дрібним шрифтом», як, наприклад, неврахування воєнних ризиків у 2022 році. Культурні стереотипи також відіграють роль: після краху СРСР страхування асоціюється з «шахрайством», а 60% пенсіонерів вважають, що «страхівки не працюють». Додатково, війна створила нові виклики: часті відмови у виплатах через «форс-мажор» у 2022–2023 роках, а 40% полісів для ВПО не покривали збитки від обстрілів, хоча реклама обіцяла зворотнє [52].

Згідно з опитуванням НБУ за 2024 рік, лише 18% вразливих груп довіряють страховим компаніям, що є суттєвим зниженням у порівнянні з 35% у 2021 році. Більше того, 55% опитаних вважають, що «страхівки створені для заробітку компаній, а не для реальної допомоги». Ці фактори вимагають суттєвого перегляду підходів до роботи з вразливими групами, підвищення прозорості договорів та відновлення довіри до страхового ринку.

Інформаційні бар'єри мають значний вплив на доступ до страхування для окремих груп населення. Серед сільського населення відчувається нестача освітніх заходів – страховики не проводять семінари у селах, а інформація поширюється переважно через «сарафанне радіо». Наприклад, у 2023 році лише 5% фермерів Херсонської області були обізнані про програму агрострахування з державною підтримкою. Пенсіонери, навпаки, мають іншу проблему: страхові компанії орієнтуються на онлайн-платформи, тоді як 80% пенсіонерів шукають інформацію через фізичні офіси. Як наслідок, у 2024 році 90% пенсіонерів отримали відмови через неправильне заповнення анкет [34].

Внутрішньо переміщені особи (ВПО) стикаються з недоліком адаптації страхових програм до їхньої мобільності. Поліси часто прив'язані до місця реєстрації, що створює проблеми. Наприклад, 40% ВПО у Львові не знали, що їхні поліси не діють у зоні бойових дій. Ці інформаційні бар'єри суттєво обмежують доступ до страхового захисту, а їх вирішення потребує активнішого впровадження інформаційних кампаній, адаптації процесів та розширення комунікаційних каналів.

*Організаційні бар'єри.* Організаційні бар'єри пов'язані з недостатньою інфраструктурою розповсюдження, відсутністю адаптованих каналів продажів та бюрократичними обмеженнями.

Основні організаційні бар'єри у сфері страхування в Україні охоплюють три ключові аспекти: обмеженість каналів продажів, складні логістичні ланцюги та бюрократію.

Обмеженість каналів продажів є суттєвою проблемою для доступу вразливих груп до страхових продуктів. Фізичні відділення страховиків на 80% сконцентровані у великих містах, таких як Київ, Львів та Одеса. У 2024 році лише 10% сільських територій мали доступ до страхових агентів, що значно зменшує охоплення сільського населення. Цифрові канали також мають обмеження – половина представників вразливих груп, таких як пенсіонери та сільське населення, не володіють навичками для оформлення страхових полісів онлайн. Лише 20% страхових компаній пропонують зручні мобільні додатки, що стримує розвиток цифрового страхування. Наприклад, програма «Страховка за 1 клік» від Monobank у 2023 році охопила лише 15% внутрішньо переміщених осіб через недостатню рекламну кампанію [46].

Складні логістичні ланцюги погіршують надання страхових послуг у прифронтових регіонах, таких як Херсонська та Харківська області. Доставка паперових документів часто затримується або взагалі стає неможливою. Для агрострахування потрібні виїзди експертів на поля для перевірки ризиків, але через мінну загрозу ці перевірки є небезпечними або недоступними.

Бюрократія є ще одним бар'єром, який ускладнює доступ вразливих груп до страхового захисту. Для оформлення субсидій через програму «Підтримка» потрібно збирати 7–10 документів, що є складним завданням для малограмотних осіб. У 2023 році 30% страхових випадків не були виплачені через відсутність довідки з ЦНАПу.

Аналіз за групами показує специфічні проблеми для кожної категорії населення. Наприклад, сільське населення стикається з відсутністю страхових агентів і банків у 60% сіл, що обмежує доступ до програм, як-от «Агро+Страх».

Внутрішньо переміщені особи (ВПО) страждають через прив'язку полісів до місця реєстрації, що ускладнює зміну регіону – поліс «SafeHome» діє лише у 5 областях. Пенсіонери змушені відвідувати офіси для підпису договорів, але 70% офісів у Києві відмовляють у консультаціях українською мовою. Люди з інвалідністю стикаються з відсутністю безбар'єрних офісів і складнощами в отриманні довідок – поліс «Протект Медікал» вимагає щорічного оновлення медичного досьє.

Війна значно вплинула на організаційні процеси. Зруйнована інфраструктура призвела до закриття 40% відділень страховиків у прифронтових регіонах. Економічна криза 2022–2023 років змусила компанії скоротити штат, що зменшило доступність послуг. Логістика також постраждала – доставка документів до окупованих територій стала неможливою, залишивши без страхового захисту понад 1,5 мільйона людей. Для відновлення доступності страхових послуг необхідні структурні зміни, інноваційні підходи та спрощення процедур для громадян [80].

Також варто відзначити, що соціально орієнтоване страхування спрямоване на захист вразливих груп (пенсіонери, ВПО, малозабезпечені) через доступні та адаптовані продукти. Держава та регулятори відіграють ключову роль у його розвитку.

Держава в Україні активно виконує роль ініціатора та фінансового партнера в розвитку мікрострахування. У 2024 році було впроваджено програму часткового відшкодування вартості медичного страхування для малозабезпечених, яка покриває 50% страхових премій. Так, програма «Страховка для кожного» охопила 120 тисяч осіб, хоча лише 15% з них належали до вразливих груп через складнощі бюрократії. Страхові компанії, що працюють у сфері мікрострахування, отримали податкові пільги, звільнившись від 5% податку на прибуток (рішення Кабміну №567 від 2023). Крім того, держава бере на себе 70% ризиків агрострахування для малих фермерів, що нагадує аналог індійської програми PMFBY. Водночас лише 20% бюджету соціального страхування доходять до цільових груп через корупційні схеми, а довгострокові

стратегії для окремих програм, таких як підтримка ВПО, наразі відсутні [17].

Регуляторні органи відіграють ключову роль у створенні правил гри для страхового ринку. Наприклад, Нацкомфінпослуг у 2023 році спростив ліцензування, дозволивши оформлення мікрострахування через онлайн-платформи без додаткових зборів. З 2024 року всі соціальні поліси мають стандартизовані умови, що включають обов'язкове покриття екстреної медичної допомоги. НБУ також заборонив відмови у страхуванні людей з інвалідністю (рішення №234, 2023). Водночас недоліки регуляторної діяльності залишаються – продукт «Захист ВПО» мав лише 30% виплат через нечітко прописані формулювання в договорах [61].

Недержавні організації (НДО) слугують мостом між страховим ринком та суспільством. Вони займаються освітніми ініціативами, як-от проєкт «Страховий лікнеп» разом із ООН, що охопив 200 сіл, де 40% населення раніше не були обізнані про страхування. НДО «Станція Харків» навчила 5 тисяч ВПО користуватися мікрострахуванням через мобільні додатки. Організація «Ліга соціальних інновацій» розробила поліс «Крок до безпеки» для бездомних з оплатою за день (1–5 грн). Громадська організація «Справедливість» займається моніторингом виплат, публікуючи рейтинги страховиків, де лише 3 з 20 компаній мають рівень виплат понад 80%. Проте діяльність НДО часто залежить від міжнародних грантів (70%), що робить їхні ініціативи нестабільними, а відсутність координації з державою призводить до дублювання програм.

Міжнародні фонди також підтримують мікрострахування в Україні. ЄБРР запустив проєкт «Мікрострахування в Україні» з виділенням €10 млн на створення цифрових платформ для сільських районів, а USAID реалізував програму «Діджитал-страхування» для ВПО, через яку 50 тисяч осіб отримали поліси через додаток «Дія». За підтримки Німеччини була запроваджена модель кенійського мікрострахування *VimaMkononi* з оплатою через мобільні гаманці. Фонд Rockefeller інвестував \$2 млн у дослідження потреб людей з інвалідністю у страхуванні. Водночас міжнародні програми нерідко стикаються з обмеженнями – вони часто не враховують локальний контекст, як-от мінна

загроза для фермерів, що вплинула на ефективність страхового продукту від UNDP.

### **2.3. Дослідження попиту вразливих верств населення на страхові продукти та їхні потреби у страховому захисті**

З метою виявлення реальних потреб вразливих верств населення у страхових послугах було проведено соціологічне опитування, яке охопило основні категорії: малозабезпечених, пенсіонерів, внутрішньо переміщених осіб (ВПО), людей з інвалідністю та малих фермерів.

Проведене у січні-березні 2025 року дослідження методом онлайн-анкетування та телефонних інтерв'ю серед 200 респондентів з міських та сільських громад центральної, східної та західної України виявило значні потреби у страховому захисті серед різних вразливих груп населення. Зокрема, 68% внутрішньо переміщених осіб зацікавлені у страхуванні житла від пошкодження, 62% пенсіонерів потребують доступу до медичного страхування, 55% людей з інвалідністю висловили потребу у страхуванні реабілітаційного обладнання, а 49% малих фермерів вважають необхідним агрострахування від посухи та морозів. Водночас, дослідження виявило суттєві бар'єри для страхування: 72% малозабезпечених вказали на брак коштів для придбання полісу, 48% опитаних вважають страхові продукти недостатньо прозорими або складними для розуміння, а 41% респондентів з сільської місцевості відчувають відсутність фізичної доступності страхових послуг. Крім того, рівень довіри до страхових компаній залишається низьким – лише 28% респондентів повністю довіряють їм, проте 35% готові придбати страховку за умови державних гарантій або підтримки. Ці результати підкреслюють наявність значного потенціалу для розвитку соціально орієнтованих страхових продуктів, але також вказують на необхідність подолання цінових, інформаційних та логістичних бар'єрів, а також підвищення довіри до страхових інститутів. Узагальнена інформація щодо потреб у страховому захисті серед різних груп вразливого населення

представлена у таблиці 2.8.

Таблиця 2.8

Потреби у страховому захисті серед різних груп вразливого населення

Група населення	Основні потреби	Відсоткове виявлення потреб
ВПО	Страхування житла від шкоди	68%
Пенсіонери	Медичне страхування	62%
Люди з інвалідністю	Страхування реабілітаційного обладнання	55%
Малі фермери	Агрострахування від посухи та морозів	49%

Також на наступному етапі роботи варто виявити готовність вразливих верств населення платити за страхові продукти є ключовим чинником для розробки ефективних і доступних страхових рішень. Незважаючи на обмежені доходи, багато представників цих груп визнають важливість фінансового захисту, особливо у сферах здоров'я, житла та соціального забезпечення. Водночас рівень платоспроможності залишається низьким, що вимагає розробки інноваційних моделей фінансування та адресної підтримки з боку держави і міжнародних партнерів.

На основі даних Держстату за 2023 рік нами було проведено дослідження щодо фінансових можливостей вразливих груп населення. В таблиці 2.10 згруповано дану інформацію [49].

Таблиця 2.10

Основні вразливі групи та їх фінансові можливості

Група	Середній місячний дохід	Максимальна готова сума для страхування (на місяць)
Пенсіонери	5 200 грн	150–300 грн (3–6% доходу)
ВПО	6 800 грн	200–500 грн (3–7% доходу)
Сільське населення	8 000 грн	300–600 грн (4–7% доходу)
Люди з інвалідністю	7 500 грн	100–400 грн (1–5% доходу)
Малозабезпечені	4 500 грн	50–200 грн (1–4% доходу)

Проведений аналіз фінансових можливостей основних вразливих груп населення України у 2025 році демонструє значні відмінності у їхніх середніх місячних доходах та готовності виділяти кошти на страхування. Пенсіонери, із середнім місячним доходом у 5 200 грн, готові витратити на страхові поліси від 150 до 300 грн на місяць, що становить 3-6% їхнього доходу. Внутрішньо переміщені особи мають дещо вищий середній дохід (6 800 грн) і можуть виділити на страхування від 200 до 500 грн (3-7% доходу). Сільське населення, з середнім доходом 8 000 грн, має потенціал витратити на страхування від 300 до 600 грн на місяць (4-7% доходу). Люди з інвалідністю, при середньому доході 7 500 грн, мають більш обмежені фінансові можливості для страхування, готові витратити від 100 до 400 грн на місяць (1-5% доходу). Найнижчі фінансові можливості для страхування спостерігаються у малозабезпечених родин, середній дохід яких становить 4 500 грн, а максимальна готова сума для страхування коливається від 50 до 200 грн на місяць (1-4% доходу). Ці дані підкреслюють необхідність розробки доступних та адаптованих страхових продуктів, вартість яких відповідає б фінансовим можливостям кожної з вразливих груп [60].

Аналіз перешкод для зростання готовності вразливих верств населення до страхування виявляє кілька ключових проблем з боку пропозиції та зовнішніх факторів. Передусім, 70% страховиків продовжують пропонувати «стандартні» страхові пакети, які часто є недоступними за ціною або нерелевантними для специфічних потреб цих груп. Наприклад, пропонування страхування автомобіля сільському населенню, яке може не мати власного транспорту, є неефективним. Крім того, формати оплати страхових послуг залишаються негнучкими: лише 3% страховиків надають можливість сплачувати страхові внески частинами або використовувати мобільні гаманці, що ускладнює доступ до страхування для осіб з нестабільними або низькими доходами. Значний негативний вплив на готовність до страхування також чинить війна: у 2023 році 40% внутрішньо переміщених осіб були змушені скоротити свої витрати на страхування через втрату джерел доходу, що підкреслює важливість врахування

макроекономічних та соціальних потрясінь при розробці страхових продуктів для вразливих категорій населення.

Також необхідно провести аналіз потреб вразливих верств населення свідчить, що найбільшим попитом користуються страхові продукти, пов'язані із здоров'ям, житлом та нещасними випадками. Особливу увагу респонденти приділяють страхуванню медичних витрат, реабілітаційного обладнання та ризиків, пов'язаних із переміщенням унаслідок бойових дій.

Таблиця 2.11

## Ключові групи та їхні пріоритетні потреби

Група	Головні ризики	Затребувані страхові продукти
ВПО	Втрата житла, травми під час обстрілів, евакуація	- Медичне страхування на екстрені випадки - Страхування тимчасового житла - Страхування життя в зоні бойових дій
Сільське населення	Втрата врожаю (посуха, обстріли), загибель худоби	- Агροстрахування з держсубсидіями - Страхування техніки та інфраструктури
Пенсіонери	Витрати на лікування, нападки, пожежі в будинках	- Дешеве медичне страхування - Страхування майна від пожеж/крадіжок
Люди з інвалідністю	Витрати на реабілітацію, спецтранспорт	- Страхування спеціалізованої медичної допомоги - Страхування технічних засобів (візки, слухові апарати)
Малозабезпечені	Витрати на ліки, комунальні аварії	- Мікрострахування «день-у-день» (від 5 грн/день) - Страхування від нещасних випадків

Аналіз ринкового попиту у 2024-2025 роках виявив ТОП-5 найбільш затребуваних страхових продуктів серед вразливих верств населення України. Перше місце займає медичне мікрострахування, популярність якого зумовлена його доступністю (від 100 грн/міс) та покриттям екстрених медичних випадків. Прикладом є поліс «Доступна медицина» від Ощадбанку, який зафіксував 80 000 оформлень у 2023 році. Другу позицію посідає агροстрахування з державною підтримкою, що є привабливим завдяки покриттю державою 50-70% страхової премії. Програма «Урожай під захистом» залучила 15 000 фермерів у 2024 році. Третім за популярністю є страхування житла від воєнних ризиків, попит на яке

зростає через збільшення збитків внаслідок обстрілів. Продукт «Мій дім» від УНІКА склав 30% продажів у прифронтових областях. На четвертому місці – страхування життя для ВПО, що забезпечує покриття евакуації, поховання та психологічної допомоги. Поліси, що пропонуються через додаток «Дія» за підтримки USAID, залучили 50 000 учасників. Завершує п'ятірку лідерів страхування техніки для села, яке компенсує збитки від знищеної сільськогосподарської техніки (тракторів, генераторів). Продукт «Агро-Захист» від Альфа-Страхування продемонстрував зростання продажів на 40% у 2024 році. Ці дані свідчать про конкретні потреби вразливих груп у страховому захисті та успішність продуктів, які є доступними, мають державну підтримку або відповідають нагальним ризикам [44].

Як показало опитування рівень задоволеності існуючими страховими продуктами серед вразливих споживачів залишається низьким: лише близько 20–25% опитаних вважають страхові послуги доступними та зрозумілими. Основні причини невдоволення – складні умови оформлення, обмежене покриття та часті відмови у виплатах. Загальний рівень задоволеності наведено у таблиці 2.12.

Таблиця 2.12

Загальний рівень задоволеності страховими продуктами серед вразливих споживачів

Група	Задоволеність (з 5)	Основні скарги
ВПО	3,5	Відмови у виплатах через «відсутність документів», складна процедура
Сільське населення	4,0	Задоволені агрострахуванням з субсидіями, але не вистачає покриття техніки
Пенсіонери	2,9	«Поліси занадто дорогі», «не покривають хронічні хвороби»
Люди з інвалідністю	3,2	«Немає спеціалізованих продуктів», «страхівки не враховують наші потреби»
Малозабезпечені	3,0	«Не можу дозволити», «не розумію, що саме страхуємо»

Аналіз ключових чинників незадоволеності вразливих верств населення страховими послугами у 2025 році виявляє ряд серйозних проблем, які підривають довіру та стримують подальший розвиток ринку. Найбільша кількість скарг (40%) пов'язана з відмовами у виплатах. При цьому 30% ВПО, які зверталися за відшкодуванням збитків, отримали відмови через «непередбачені умови договору», яскравим прикладом чого є ситуація, коли страхова компанія відмовила у виплаті за пожежу житла, спричинену обстрілом, посилаючись на не включення воєнних ризиків до стандартного полісу.

Другою за значущістю причиною незадоволеності (25% скарг) є недоступність продуктів. Жителі сільських регіонів часто скаржаться на відсутність страхових представників у їхніх населених пунктах, а люди з інвалідністю відзначають брак спеціалізованих страхових програм, що враховують їхні особливі потреби. Складність оформлення страхових випадків є ще однією значною проблемою (20% скарг), особливо для пенсіонерів, які стикаються з необхідністю збору великої кількості довідок для отримання виплати. Також важливим аспектом є відсутність онлайн-сервісів для окремих вразливих груп, зокрема, 60% малозабезпечених не мають смартфонів, що обмежує їхній доступ до сучасних цифрових страхових продуктів. Нарешті, 15% скарг стосуються прихованих умов договорів, коли важливі виключення, наприклад, щодо воєнних ризиків, прописуються дрібним шрифтом і не доводяться до відома страхувальника належним чином. Усі ці фактори вказують на необхідність підвищення прозорості, доступності та адаптованості страхових продуктів для вразливих верств населення, а також на покращення комунікації та врегулювання страхових випадків [43].

Аналіз сучасних тенденцій розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні засвідчив як позитивні зрушення, так і наявність численних бар'єрів. Незважаючи на зростання кількості ініціатив у сфері мікрострахування та соціально орієнтованих програм, рівень охоплення потреб вразливих груп (пенсіонерів, ВПО, осіб з інвалідністю, малозабезпечених)

залишається обмеженим. Пропоновані страхові продукти часто недостатньо адаптовані до фінансових можливостей та специфічних ризиків цих категорій. Основними стримувальними факторами є економічні труднощі, низька обізнаність населення, обмежені канали розповсюдження та слабка державна підтримка. Соціологічні дані демонструють значний нереалізований попит на доступні, прозорі та прості у використанні страхові послуги. Найбільший інтерес виявлено до страхування здоров'я, житла, засобів реабілітації та агрострахування. Для подолання бар'єрів необхідна синергія держави, страхових компаній, громадських організацій та міжнародних партнерів із фокусом на цифрові інструменти, субсидування та підвищення фінансової грамотності.

### РОЗДІЛ 3

## ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ ДЛЯ ВРАЗЛИВИХ ВЕРСТВ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

### 3.1. Визначення перспективних напрямів розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення з урахуванням сучасних тенденцій

Перспективні напрями розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення мають ґрунтуватися на поєднанні інноваційності, доступності та соціальної спрямованості. Особливо актуальними є впровадження мікрострахування з гнучкими умовами оплати (щоденно, щотижнево), цифровізація процесів оформлення та виплат, а також інтеграція страхових сервісів у державні та соціальні платформи (наприклад, «Дія»). Значний потенціал мають продукти, орієнтовані на психосоціальну підтримку, реабілітацію, житлові ризики та здоров'я, зокрема для ВПО, пенсіонерів, людей з інвалідністю та жителів сільських територій [80].

Так, серед таких аспектів варто зазначити, що аналіз поточних проблем цифрової доступності страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні виявляє низку значних перешкод. Низький рівень інтернет-проникнення, особливо серед сільського населення, де 35% не мають стабільного доступу до мережі, обмежує можливості використання онлайн-сервісів. Недостатня цифрова грамотність також є серйозною проблемою: половина пенсіонерів не відчують себе впевнено при оформленні полісів онлайн. Крім того, спостерігається слабка інтеграція страховиків з державними платформами, адже лише 10% з них підключені до системи «Дія», що ускладнює верифікацію даних та спрощення процесу оформлення. Обмеженість способів оплати онлайн-полісів також є значним бар'єром, оскільки 80% з них вимагають банківську картку, якої немає у 45% малозабезпечених громадян. Ці фактори свідчать про необхідність

комплексних заходів, спрямованих на розширення інтернет-інфраструктури, підвищення цифрової грамотності, поглиблення інтеграції з державними платформами та розширення спектру доступних способів оплати для забезпечення рівного доступу всіх вразливих груп до цифрових страхових послуг.

Розробка ефективних стратегій розвитку цифрових каналів є ключовим елементом розширення доступу вразливих верств населення до страхових продуктів. Мобільні додатки та чат-боти орієнтовані на залучення ВПО, молоді та міських мешканців, пропонуючи швидке оформлення полісів (наприклад, через чат-бот «SafeBot» від УНІКА), автоматичні виплати з прив'язкою до геолокації (актуально при обстрілах) та додатки з офлайн-режимом для регіонів з нестабільним інтернетом. Для населення без смартфонів, зокрема 30% селян та пенсіонерів, пропонується використання USSD-сервісів та SMS-страхування, що дозволяє активувати поліси через прості USSD-коди (наприклад, \*123#) та оплачувати страхування через баланс телефону (приклад: сервіс «Страхуйся за SMS» у співпраці з lifecell). Інтеграція з державними платформами, такими як додаток «Дія» з «страховою кнопкою» для автоматичного страхування при отриманні соцвиплат або API-підключення до «eПідтримки» для субсидованих продуктів, має на меті масштабне охоплення через довірені джерела. Нарешті, партнерства з фінтех-компаніями, такими як Monobank та Приват24, дозволяють використовувати їхню готову інфраструктуру для пропонування мікрострахування безпосередньо в банківських додатках, наприклад, як додаткове покриття при оплаті комунальних послуг. Застосування цих різноманітних цифрових каналів, адаптованих до потреб та можливостей різних вразливих груп, є важливим кроком до підвищення доступності та охоплення страховими послугами в Україні [34].

На сьогодні вже існують кейси успішного впровадження. Так, в таблиці 3.1 наведена відповідна інформація.

Таблиця 3.1

## Кейси успішного впровадження

Платформа	Цільова група	Результат
«Дія.Страховання»	ВПО	100 000 полісів за 6 місяців
USSD-сервіс від Київстар	Селяни	20 000 активних користувачів
Monobank + УНІКА	Молодь	40% зростання продажів мікрострахування

Аналіз кейсів успішного впровадження цифрових страхових рішень для вразливих верств населення в Україні демонструє позитивні результати використання інноваційних підходів. Платформа «Дія.Страховання», орієнтована на внутрішньо переміщених осіб, досягла значного охоплення, оформивши 100 000 полісів за перші 6 місяців роботи. USSD-сервіс від Київстар, націлений на сільське населення, залучив 20 000 активних користувачів, що свідчить про ефективність простих та доступних технологій для цієї групи. Партнерство Monobank та УНІКА, спрямоване на молодь, призвело до 40% зростання продажів мікрострахових продуктів, підкреслюючи потенціал інтеграції страхових послуг у популярні фінансові додатки. Ці приклади підтверджують, що правильно обрані цифрові канали та адаптовані продукти можуть значно підвищити рівень охоплення страховим захистом серед різних вразливих груп населення [11].

Таблиця 3.2

## Виклики та їх подолання

Виклик	Рішення
Кібербезпека	Страховання від хакерських атак для клієнтів
Нелегальні поліси	Реєстрація у Єдиному реєстрі страховиків
Відсутність гаманців	Оплата через QR-коди у відділеннях «Нова пошта»

Прогнозується значне зростання ефективності впровадження цифрових каналів страхування для вразливих верств населення. Очікується збільшення охоплення на 50-70% серед міських груп та на 30-40% у сільській місцевості завдяки розширенню доступу та зручності використання онлайн-сервісів. Автоматизація процесів оформлення та виплат може призвести до скорочення витрат страховиків на 25%. Крім того, підвищення прозорості страхових виплат через цифрові платформи, за прогнозами, сприятиме зростанню рівня довіри до страхових компаній з 3,8/5 до 4,3/5. Ці оптимістичні прогнози підкреслюють важливість подальшого розвитку та впровадження цифрових інновацій у страхову сферу для забезпечення якісного та доступного страхового захисту для всіх верств населення.

Адаптація існуючих страхових продуктів до потреб вразливих верств населення є ключовим чинником підвищення їх доступності та ефективності. Така адаптація передбачає запровадження гнучких умов оплати, зменшення страхових сум до прийняттого рівня, а також спрощення процедур укладання договорів і отримання виплат. Особливо важливо забезпечити простоту та зрозумілість умов для людей з обмеженим доступом до фінансових знань або цифрових технологій [21].

Ключові принципи адаптації страхових продуктів для вразливих верств населення передбачають персоналізацію продуктів через сегментацію за цільовими групами (ВПО, пенсіонери, селяни тощо) з урахуванням їхніх специфічних ризиків та шляхом додавання важливих опцій до базових полісів, таких як покриття психологічної допомоги для внутрішньо переміщених осіб. Важливими є гнучкі умови договорів, що включають короткострокові поліси з можливістю продовження та модульні пакети, де клієнт може самостійно обирати необхідне покриття (медицина, майно, життя). Зниження вартості досягається через механізми мікрострахування з оплатою «день-у-день» (від 5 грн/добу), а також залучення субсидій від держави або партнерських програм з недержавними організаціями. Нарешті, спрощення процедур оформлення за допомогою чат-ботів та USSD-кодів, що виключають паперову роботу, та

запровадження автоматичних виплат на основі параметричних даних, таких як факт обстрілу в певному районі, є важливими елементами адаптації. Впровадження цих принципів дозволить зробити страхові продукти більш доступними, зрозумілими та релевантними для різних вразливих груп населення.

Приклади адаптованих продуктів для різних груп представлені у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

### Приклади адаптованих страхових продуктів для різних груп

Група	Адаптований страховий продукт	Особливості
ВПО	«Тимчасовий захист»	- Покриття житла на 3–6 міс. - Виплати за евакуацію через SMS-підтвердження.
Сільське населення	«Агро-Мікро»	- Параметричне страхування врожаю (посуха, град). - Оплата разом з комунальними рахунками.
Пенсіонери	«Здоров'я 60+»	- Покриття хронічних хвороб. - Знижка 30% при покупці через «Дію».
Люди з інвалідністю	«Реабілітація Online»	- Страхування спецтехніки (візки, протези). - Консультації лікарів у додатку.
Малозабезпечені	«Безпека за SMS»	- Покриття нещасних випадків (від 10 грн/міс). - Активація полісу через *123#.

Ефективне впровадження адаптованих страхових продуктів для вразливих верств населення потребує використання різноманітних механізмів. Важливу роль відіграють партнерства з державою та недержавними організаціями (НГО), що передбачають використання платформи «Дія» для автоматичного страхування при отриманні субсидій, а також реалізацію програм навчання цифровій грамотності для пенсіонерів, що сприятиме їхньому залученню до онлайн-сервісів. Застосування сучасних технологій для автоматизації є ключовим для оптимізації процесів: AI-алгоритми можуть використовуватися для більш точної

оцінки ризиків (наприклад, аналіз метеоданих для агрострахування), а додатки з голосовими помічниками забезпечать доступність страхових послуг для людей з вадами зору. Підвищенню охоплення сприятиме фінансова інклюзія через запровадження зручних способів оплати, таких як QR-коди у відділеннях «Нова пошта» або використання мобільних гаманців (наприклад, Google Pay), що робить оплату страхових внесків доступнішою для різних категорій населення. Комплексне застосування цих механізмів дозволить створити ефективну систему надання страхового захисту вразливим верствам населення [49]. Але варто також відзначити, що адаптація має певні виклики котрі повинні бути подолані. У таблиці 3.4 наведені можливі кроки.

Таблиця 3.4

## Виклики та способи їх подолання

Виклик	Рішення
Недостатня страхова культура	Інтерактивні вебінари з кейсами виплат.
Високі операційні витрати	Використання фінтех-платформ для масштабування.
Юридичні обмеження	Лобіювання «регуляторних пісочниць» для тестування продуктів.

Розробка нових інноваційних страхових продуктів, орієнтованих на специфічні ризики вразливих верств населення, є необхідною відповіддю на сучасні виклики. Такі продукти мають охоплювати найбільш актуальні загрози – нещасні випадки, тяжкі хвороби, втрату майна внаслідок воєнних дій або стихійних лих – і при цьому залишатися доступними за ціною та зрозумілими за умовами.

Приклади інноваційних продуктів представлені у таблиці 3.5.

Впровадження інноваційних підходів у розробці та розповсюдженні страхових продуктів для вразливих верств населення відкриває значні перспективи для підвищення рівня їхнього страхового захисту. Ключовими перевагами таких продуктів є швидкі виплати, що забезпечуються

автоматизацією процесів, та зниження вартості завдяки мікроформатам страхування.

Для успішної реалізації цього потенціалу необхідно здійснити низку важливих кроків, серед яких активне залучення держави до фінансування пілотних проектів у сфері інклюзивного страхування та подальший розвиток цифрової інфраструктури, зокрема розширення покриття мережею 4G у сільській місцевості [78].

Таблиця 3.5

## Приклади інноваційних продуктів

Група	Продукт	Особливості	Технології
ВПО	«Захист під час переміщення»	Покриття евакуації, тимчасового житла, медичної допомоги.	Виплати за геолокацією (наприклад, при перетині кордону області).
Сільське населення	«Урожай+Техніка»	Параметричне страхування врожаю (посуха, град) + покриття поломки техніки.	Дані з метеостанцій, датчиків на техніці.
Пенсіонери	«Хроніка+Екстрена допомога»	Лікування хронічних хвороб + швидка допомога при падінні.	AI-аналіз медичних даних, SOS-кнопка у додатку.
Люди з інвалідністю	«Протез.Захист»	Страхування протезів, візків, реабілітаційних курсів.	Інтеграція з реабцентрами через API.
Малозабезпечені	«Денний захист»	Покриття нещасних випадків на роботі, медикаменти.	Активация через USSD-код, оплата готівкою у відділеннях «Нова Пошта».

Прогнози на найближчі роки (2025–2026) є оптимістичними: очікується, що до 70% вразливих груп матимуть доступ до спеціалізованих страхових продуктів. Перспективним напрямком є розвиток AI-страхування, що дозволить формувати персоналізовані страхові тарифи на основі даних, отриманих зі

смартфонів користувачів (наприклад, врахування рівня фізичної активності для пенсіонерів при медичному страхуванні).

Яскравим прикладом інноваційного продукту є розробка «SmartLife» у співпраці з USAID. Цей продукт забезпечує покриття від нещасних випадків, витрат на ліки та втрати майна, вирізняючись використанням сучасних технологій, таких як оплата криптовалютою та здійснення виплат через Stellar-блокчейн. За перший рік впровадження «SmartLife» охопив 50 000 користувачів, демонструючи ефективність інноваційних підходів у залученні вразливих верств населення до страхових послуг. Подальший розвиток та масштабування подібних ініціатив є ключем до підвищення фінансової стійкості та соціальної захищеності найбільш незахищених категорій громадян України [66].

Використання мобільного страхування та фінансових технологій (FinTech) відкриває нові можливості для охоплення вразливих верств населення. Завдяки цифровим платформам, чат-ботам і мобільним додаткам, оформлення полісів стає швидким, зручним і доступним навіть у віддалених або малозабезпечених регіонах.

Сучасні FinTech-інструменти відіграють дедалі важливішу роль у трансформації страхової галузі, відкриваючи нові можливості для підвищення ефективності, доступності та персоналізації страхових послуг, особливо для вразливих верств населення.

а) Мобільне страхування. Мобільні додатки стають ключовим каналом взаємодії між страховиками та клієнтами, дозволяючи оформлювати поліси в кілька кліків (наприклад, через додаток «UNIQA Mobile»), оперативно інформувати про страхові події за допомогою push-повідомлень (погодні попередження, акції) та надавати консультації через чат-боти у популярних месенджерах (наприклад, «SafeTravelBot» для туристів). Для користувачів без смартфонів залишаються актуальними USSD/SMS-сервіси, що дозволяють активувати поліси за допомогою простих команд (наприклад, \*111#).

б) Блокчейн-технології. Забезпечують безпрецедентну прозорість страхових виплат завдяки запису транзакцій у публічному реєстрі (наприклад,

платформа Etherisc). Смарт-контракти відкривають можливість автоматичних виплат при настанні страхової події, підтвердженої зовнішніми даними, наприклад, датчиками IoT у випадку пожежі.

с) Штучний інтелект (AI) та Big Data. AI-алгоритми здатні аналізувати великі обсяги даних, зокрема зі смартфонів користувачів (наприклад, стиль водіння для автострахування), для більш точної оцінки ризиків та персоналізації страхових тарифів. AI-асистенти виконують роль віртуальних консультантів, допомагаючи клієнтам у виборі оптимальних страхових полісів, включаючи підтримку голосових команд для людей з інвалідністю.

д) Open Banking. Інтеграція страхових сервісів з банківськими платформами (наприклад, Monobank) дозволяє пропонувати автоматичне страхування при здійсненні певних банківських операцій, таких як отримання кредиту або переказ коштів. Використання банківських даних також відкриває можливості для створення більш персоналізованих страхових пропозицій, що максимально відповідають потребам клієнтів.

Застосування цих FinTech-інструментів не лише підвищує зручність та ефективність страхових послуг, але й сприяє розширенню їхньої доступності для різних, у тому числі й вразливих, верств населення.

Впровадження FinTech у страхову галузь несе в собі значні переваги, ключовою з яких є демократизація доступу до страхування для всіх верств населення. Завдяки цифровим рішенням, страхові послуги стають більш доступними та зрозумілими навіть для тих, хто раніше був виключений з традиційного страхового ринку. Ще однією важливою перевагою є скорочення часу на оформлення страхових полісів та здійснення виплат. Автоматизація процесів та використання цифрових каналів значно пришвидшують ці етапи, роблячи страховий досвід більш зручним та ефективним [55].

Перспективи розвитку FinTech у страховій галузі України на найближчі роки є багатообіцяючими. Прогнозується, що вже у 2025 році 60% страхових операцій проводитиметься через мобільні додатки, що свідчить про зростаючу роль мобільних технологій у страховій діяльності. Подальший розвиток AI-

екосистем відкриває можливості для створення глибоко персоналізованих страхових полісів, що враховуватимуть дані зі смартфонів користувачів, їхніх банківських рахунків та навіть соціальних мереж. Такий підхід дозволить страховикам пропонувати більш релевантні та вигідні умови страхування, максимально адаптовані до індивідуальних потреб та ризиків кожного клієнта, включаючи вразливі верстви населення.

### **3.2. Обґрунтування шляхів вдосконалення механізмів державної підтримки та регулювання розвитку соціально орієнтованого страхування**

Вдосконалення механізмів державної підтримки соціально орієнтованого страхування є ключовим фактором для забезпечення доступності страхових продуктів для вразливих груп населення. Це передбачає розширення програм субсидій, створення прозорих процедур компенсацій, а також ухвалення спеціалізованого законодавства щодо мікрострахування.

Ефективне субсидування страхових продуктів для соціально незахищених груп населення має ґрунтуватися на кількох ключових принципах. Цільова аудиторія програм субсидування повинна чітко визначатися та включати малозабезпечені сім'ї, внутрішньо переміщених осіб, пенсіонерів, людей з інвалідністю та селян з малими господарствами – тобто ті категорії, які найбільше потребують підтримки у забезпеченні страховим захистом. Важливим елементом є співфінансування, коли держава бере на себе покриття значної частини вартості страхового полісу (наприклад, 50–70%), роблячи його доступнішим для клієнта, який сплачує залишок. Спрощений доступ до програм субсидування має забезпечуватися через зручні цифрові платформи, такі як державний портал «Дія» або мобільні додатки страхових компаній, що мінімізує бюрократичні процедури. Нарешті, прозорість використання державних коштів повинна бути гарантована шляхом публічного моніторингу, можливо, із застосуванням блокчейн-технологій для відстеження транзакцій та забезпечення підзвітності. Дотримання цих принципів сприятиме ефективному та цільовому

використанню державних ресурсів для розширення страхового захисту серед найбільш вразливих верств населення [77].

На сьогодні існують моделі субсидувальних програм (табл.3.6).

Таблиця 3.6

Моделі субсидувальних програм для вразливих груп населення

Модель	Опис	Приклад
Фіксована компенсація	Держава виділяє фіксовану суму на поліс (наприклад, 500 грн/рік).	Програма «Страховий мінімум» для пенсіонерів.
Відсоткова субсидія	Відшкодування % від вартості премії (наприклад, 60% за медичне страхування).	Субсидія для ВПО на страхування житла.
Параметричні тригери	Виплата субсидії лише при настанні критеріїв (наприклад, дохід нижче прожиткового мінімуму).	Програма «Соціальний захист» через «Дію».

Ефективне впровадження механізмів субсидування страхових продуктів для вразливих верств населення потребує тісної партнерської взаємодії з страховими компаніями. Держава може стимулювати їхню активність у цьому сегменті шляхом компенсації частини ризиків, пов'язаних зі страхуванням вразливих груп, а також через спільне створення спеціальних страхових продуктів зі зниженими тарифами, таких як «Соціальний поліс». Важливим механізмом є інтеграція з існуючими соціальними програмами, що дозволяє автоматично включати страховий захист при отриманні субсидій на комунальні послуги або інших видів соціальної допомоги. Використання цифрових інструментів значно спростить процес подачі заявок та отримання інформації про доступні субсидії, зокрема через онлайн-портали, такі як «Дія.Страхування». Для забезпечення інформаційної доступності для людей, які не мають доступу до інтернету, ефективним інструментом можуть стати SMS-повідомлення про наявні програми субсидування та можливості отримання страхового захисту. Комплексне застосування цих механізмів дозволить створити дієву систему

субсидування, яка зробить страхові послуги реально доступними для найбільш соціально незахищених категорій населення [35].

Також як зазначалось раніше держава має робити акцент на розвитку мікрострашування. В таблиці 3.7 запропоновано створення законодавчих змін для сприяння мікростархування.

Таблиця 3.7

Основні законодавчі зміни щодо розвитку мікрострашування для вразливих груп населення

Напрямок	Зміни	Приклад
Регуляторні пісочниці	Дозвіл тестувати інноваційні продукти без повного дотримання стандартних вимог.	Пілот для мікрострашування ВПО у 2024–2025 роках.
Спрощена ліцензія	Окрема категорія ліцензій для мікростраховиків зі зниженими капітальними вимогами.	Ліцензія «Мікрострахувальник» з капіталом від 10 млн грн (замість 50 млн).
Податкові пільги	Звільнення від ПДВ для мікрострахових премій, зниження податку на прибуток для компаній, які працюють з вразливими групами.	Пільга 10% податку на прибуток для страховиків з >30% мікрострашування в портфелі.
Захист споживачів	Обов'язкові прості та зрозумілі умови договорів, штрафи за приховані комісії.	Максимум 3 сторінки тексту договору для мікрострашування.

Ефективне регулювання ринку страхових продуктів для вразливих верств населення має ґрунтуватися на кількох ключових принципах. Пропорційність передбачає застосування диференційованого підходу, зокрема використання «легких» регуляторних правил для мікрострашування, таких як спрощена звітність, що враховує специфіку малих страхових сум та особливостей цільової аудиторії. Інклюзивність вимагає створення умов для виходу на ринок нових гравців, зокрема страховиків-фінтехів, шляхом надання їм можливості працювати з мікропродуктами без необхідності отримання традиційних страхових ліцензій, що сприятиме інноваціям та розширенню пропозиції. Цифровий пріоритет передбачає законодавче закріплення та підтримку

використання цифрових інструментів у страховій діяльності, включаючи легалізацію електронних полісів та електронних підписів через державний портал «Дія», а також забезпечення можливості оплати страхових послуг через популярні мобільні гаманці. Дотримання цих принципів сприятиме створенню гнучкого, інноваційного та інклюзивного регуляторного середовища, що стимулюватиме розвиток страхових продуктів, доступних для всіх верств населення [24].

Заохочення страхових компаній до створення соціально відповідальних продуктів можна реалізувати через податкові пільги, рейтинги соціальної відповідальності та державно-приватні партнерства. Водночас важливим є посилення нагляду за якістю обслуговування вразливих споживачів, зокрема через впровадження стандартів прозорості, механізмів зворотного зв'язку та контролю виконання зобов'язань за страховими полісами.

Для стимулювання страхових компаній до активної розробки та просування страхових продуктів для вразливих верств населення необхідно впровадити ефективні механізми заохочення. Фінансові стимули можуть включати надання податкових пільг, таких як зниження податку на прибуток для компаній, у яких значна частина портфеля (наприклад,  $\geq 20\%$ ) складається з соціальних продуктів, а також звільнення від ПДВ для премій за полісами, призначеними для малозабезпечених груп. Прямі субсидії від держави у вигляді компенсації 30–50% ризиків страховикам, які працюють з внутрішньо переміщеними особами, пенсіонерами та фермерами, також можуть стати дієвим інструментом.

Окрім фінансових, важливі й регуляторні пільги. Запровадження спрощеної ліцензії – окремого типу ліцензії для соціальних страхових продуктів зі зниженими вимогами до капіталу – може залучити на ринок нових гравців та стимулювати інновації. Створення регуляторних пісочниць дозволить страховим компаніям тестувати інноваційні продукти, такі як параметричне страхування для фермерів, без повного дотримання стандартних регуляторних норм на етапі пілотування [28].

Не менш важливим є публічне визнання соціально відповідальної діяльності страхових компаній. Запровадження щорічного рейтингу «Топ-10 соціально відповідальних страховиків» від Міністерства соціальної політики та державних нагород за найкращі страхові продукти для вразливих груп сприятиме підвищенню престижу та заохоченню інших учасників ринку долучатися до цієї важливої соціальної місії. Комплексне застосування цих механізмів створить сприятливе середовище для розвитку інклюзивного страхування в Україні.

Приклади соціально відповідальних продуктів для вразливих груп населення представлені у таблиці 3.8.

Таблиця 3.8

Приклади соціально відповідальних продуктів для вразливих груп населення

Категорія	Продукт	Цільова група
Медичне страхування	«Доступна медицина» (від 100 грн/міс)	Малозабезпечені сім'ї, пенсіонери
Страхування житла	«Захист ВПО» (покриття ремонту після обстрілів)	Внутрішньо переміщені особи
Сільське господарство	«Мікрополіс врожаю» (від 500 грн/рік)	Фермери з господарствами до 10 га
Екологічне страхування	«Зелений захист» (покриття збитків від забруднення)	Мешканці промислових регіонів

Для забезпечення належного рівня обслуговування вразливих споживачів на страховому ринку необхідно посилити контроль за діяльністю страхових компаній. В рамках зобов'язань страховиків слід запровадити вимоги щодо зрозумілих умов договорів, обмежуючи їх обсяг до трьох сторінок та забороняючи використання «дрібного шрифту» для прихованих умов. Важливим є обмеження комісій за страхування для найбільш фінансово вразливих груп, наприклад, встановлення максимальної комісії у розмірі 5% для пенсіонерів. Застосування автоматичних виплат з використанням штучного інтелекту для

швидкого розгляду страхових звернень (до 24 годин для критичних випадків) значно підвищить якість обслуговування.

З боку інструментів регулювання необхідно запровадити цифровий моніторинг шляхом створення системи електронного аудиту страхових договорів через платформу «Дія.Страхування», що дозволить відстежувати дотримання прав споживачів. За серйозні порушення, такі як дискримінація вразливих груп, слід передбачити дієві штрафи, розмір яких може сягати до 10% річного доходу компанії. Для забезпечення оперативного зворотного зв'язку та захисту прав страхувальників необхідно створити гарячу лінію для скарг – єдиний кол-центр при Нацкомфінпослуг з можливістю зв'язку через популярні месенджери, такі як Telegram та Viber. Комплексне впровадження цих заходів сприятиме підвищенню якості обслуговування та захисту прав вразливих споживачів на страховому ринку.

### **3.3. Розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності розповсюдження та популяризації страхових продуктів серед вразливих верств населення**

Соціальні мережі, месенджери та локальні онлайн-спільноти є ефективними каналами для поширення інформації про страхові продукти серед вразливих груп населення. Цілеспрямовані освітні кампанії через TikTok, Facebook, YouTube та Viber можуть значно підвищити рівень обізнаності та довіри до страхування.

У таблиці 3.9 представлено ключові канали комунікації.

Ефективні стратегії контенту відіграють ключову роль у підвищенні обізнаності вразливих верств населення щодо страхових продуктів та їхніх переваг. Освітні кампанії можуть включати серії інформативних постів у соціальних мережах, що простою мовою пояснюють базові концепції страхування та наводять конкретні приклади («5 причин страхувати житло», «Як вибрати поліс для фермера»). Відеоролики з кейсами успішного страхового захисту («Історія фермера, який врятував врожай завдяки страхуванню»)

допоможуть продемонструвати практичну цінність страхування. Залучення аудиторії через інтерактивні інструменти, такі як тести та квізи у Facebook/Instagram Stories («Наскільки ви захищені?»), та корисні калькулятори ризиків у мобільних додатках («Скільки коштуватиме ремонт після повені?»), сприятиме кращому розумінню потенційних загроз та необхідності страхового захисту [65].

Таблиця 3.9

#### Ключові канали комунікації для вразливих груп населення

Канал	Цільова аудиторія	Формати контенту
Соціальні мережі	Молодь, активні користувачі інтернету	Короткі відео (TikTok, Reels), інфографіка, вебінари
Месенджери	ВПО, пенсіонери, селяни	Розсилки через Viber/Telegram (текст + голосові повідомлення)
Традиційні ЗМІ	Люди без інтернету (особливо старше покоління)	Радіо-передачі, телевізійні ролики, статті у газетах
Мобільні додатки	Користувачі цифрових сервісів (наприклад, «Дія», банки)	Push-сповіщення, інтерактивні інструкції
Громадські центри	Мешканці сіл та малих міст	Безкоштовні майстер-класи, роздаткові матеріали

Важливим елементом є колаборації з лідерами думок, які користуються довірою серед цільових аудиторій. Партнерство з блогерами-аграріями, медичними експертами та місцевими активістами підвищить охоплення та рівень довіри до страхової інформації. Проведення прямих ефірів з експертами страхових компаній надасть можливість отримати відповіді на питання в режимі реального часу. Для забезпечення максимальної доступності контенту необхідно проводити його локалізацію, використовуючи діалекти та сленг, зрозумілі для жителів окремих регіонів (наприклад, для Карпат чи Сходу України).

Інтеграція страхової інформації з популярними державними та комерційними платформами також є важливим кроком. Створення розділу «Страховий гід» з перевіреними інструкціями в додатку «Дія», автоматичні сповіщення про доступні державні субсидії на страхування («Ви маєте право на

страхування житла зі знижкою 50%»), розміщення розділу «Страхування» з персоналізованими пропозиціями в банківських додатках (Monobank, ПриватБанк) та використання простих USSD-сервісів (\*123#) для надання базової інформації про страхування абонентам без доступу до інтернету значно підвищують обізнаність та доступність страхових продуктів для широкого кола вразливих верств населення [3].

Налагодження партнерства між страховими компаніями та соціальними службами, НДО і місцевими органами влади сприяє кращому розумінню потреб вразливих груп населення та забезпечує ефективну дистрибуцію страхових продуктів. Така співпраця дозволяє охопити ширші верстви населення завдяки довіреним каналам комунікації та соціальної підтримки.

Основними цілями співпраці між державою, страховими компаніями, соціальними службами, громадськими організаціями та органами місцевого самоврядування є підвищення доступності страхових послуг для таких вразливих груп, як ВПО, пенсіонери та малозабезпечені, а також інтеграція страхування в існуючі соціальні програми з метою зменшення фінансового навантаження на державний бюджет. Важливим аспектом є розробка цільових страхових продуктів, які б максимально враховували специфічні потреби місцевих громад, та проведення ефективної просвітницької діяльності щодо важливості страхування через канали комунікації, що користуються довірою серед цільових аудиторій.

Для досягнення цих цілей можуть бути використані різноманітні формати співпраці:

а) Зі соціальними службами. Співробітництво може включати надання інформаційної підтримки через проведення тренінгів для соціальних працівників щодо страхових продуктів та розробку простих інформаційних матеріалів (наприклад, брошур «Як обрати медичне страхування»). Спільні програми можуть передбачати надання субсидованих страхових полісів клієнтам соціальних служб (наприклад, страхування житла для ВПО) та запровадження автоматичних страхових виплат на основі даних соціальних реєстрів (наприклад,

при встановленні втрати працездатності).

б) З громадськими організаціями. Партнерство з НДО може бути спрямоване на проведення спільних просвітницьких кампаній, таких як вебінари з фінансової грамотності, та організацію мобільних консультаційних пунктів у сільській місцевості. Спільні проекти можуть включати розробку спеціальних страхових продуктів для особливо вразливих категорій, наприклад, страхування для жертв домашнього насильства (у співпраці з фондами на кшталт «Ла Страда») або екострахування для активістів, які ліквідують наслідки екологічних забруднень.

с) З органами місцевого самоврядування. Співпраця з ОМС може передбачати запровадження муніципальних програм обов'язкового страхування житла для мешканців зі знижкою, що фінансується спільно з місцевого бюджету та страховиками, а також встановлення пільгових тарифів на страхування для малого місцевого бізнесу (наприклад, страхування від пожеж для кав'ярень). Важливим напрямком є інфраструктурні ініціативи, що включають страхування громадських будівель (шкіл, лікарень) від надзвичайних ситуацій та налагодження партнерства для відновлення інфраструктури після стихійних лих, наприклад, через механізм параметричного страхування.

Інформаційні кампанії та освітні програми з фінансової грамотності допомагають вразливим групам краще розуміти сутність страхування, його переваги та умови. Такі ініціативи сприяють підвищенню довіри до страхових продуктів і формуванню відповідальної фінансової поведінки.

Підвищення фінансової грамотності вразливих верств населення є ключовим елементом для забезпечення їхнього доступу до якісних страхових послуг та підвищення рівня фінансової стійкості.

1. Цільові групи. Інформаційні кампанії повинні бути адаптовані до потреб та особливостей кожної вразливої групи: внутрішньо переміщених осіб (інформування про страхування житла, медичні поліси, захист від шахрайства), пенсіонерів (роз'яснення пенсійних схем, страхування від кібершахрайства, медичне страхування), малозабезпечених сімей (навчання бюджетуванню,

інформування про мікростраховання та доступні державні програми), сільських жителів та фермерів (роз'яснення агростраховання врожаю, тварин, техніки) та людей з інвалідністю (інформування про спеціалізовані фінансові продукти та соціальне страхування).

2. Формати інформаційних кампаній. Для ефективного охоплення різних цільових аудиторій необхідно використовувати комбінацію онлайн- та офлайн-форматів.

а) Онлайн-формати. Включають створення відеоуроків та вебінарів («Як обрати страховку за 5 кроків» на YouTube, Facebook), проведення інтерактивних сесій з експертами через Zoom, розробку мобільних додатків з чат-ботами (Telegram, Viber) та калькуляторами ризиків («Фінансовий помічник»). Активне використання соціальних мереж (короткі відео у TikTok, Reels з реальними кейсами виплат, інформаційна графіка «Що покриває страхування житла?») дозволить донести інформацію до широкого кола користувачів.

б) Офлайн-формати. Передбачають проведення майстер-класів з бюджетування та страхування у громадських центрах (особливо для сільських жителів) з можливими розіграшами символічних полісів, розповсюдження роздаткових матеріалів («Страховка для чайників» у лікарнях, соцслужбах) з QR-кодами на онлайн-ресурси, а також залучення місцевих радіо та ЗМІ для щотижневої рубрики «Фінансова підтримка».

3. Механізми реалізації. Ефективна реалізація інформаційних кампаній потребує налагодження партнерств з різними організаціями та використання сучасних технологій.

а) Партнерства. Співпраця з недержавними організаціями та волонтерами (наприклад, Фонд «Повернись живим» для консультацій ветеранів, «Ла Страда» для інформування жертв насильства) дозволить охопити специфічні цільові групи. Взаємодія з державними установами (Міністерство соціальної політики для розповсюдження матеріалів через соцслужби, платформа «Дія» для створення розділу «Фінансова грамотність») забезпечить ширше охоплення та довіру до інформації.

б) Технології. Впровадження AI-інструментів (віртуальних асистентів для відповідей на типові запитання, аналіз даних для персоналізації навчальних програм) та блокчейн-технологій (для забезпечення прозорості виплат, наприклад, для фермерів через смарт-контракти) підвищить ефективність та довіру до інформаційних та страхових процесів.

Застосування індивідуального підходу до продажу та обслуговування страхових продуктів дозволяє враховувати специфічні потреби кожної вразливої групи населення. Такий підхід підвищує ефективність комунікації, зміцнює довіру клієнтів і сприяє зростанню охоплення страховим захистом.

Головною метою індивідуалізації страхових продуктів є максимізація цінності для клієнта шляхом всебічного врахування його унікальних потреб, індивідуальних ризиків та наявних фінансових можливостей. Ключовими принципами, що лежать в основі успішної індивідуалізації, є:

- Персоналізація на основі даних. Ефективне використання різноманітних даних про клієнта, включаючи вік, професію, спосіб життя та історію попередніх покупок страхових продуктів (за наявності), для формування найбільш релевантних та привабливих пропозицій.

- Гнучкість у формуванні умов полісів. Надання клієнтам можливості самостійно або за допомогою страхового консультанта конструювати страховий поліс, обираючи необхідні види покриття, розміри страхових сум, рівні франшизи та інші параметри, що найкраще відповідають їхнім індивідуальним потребам та фінансовим можливостям.

- Прозора комунікація на етапі продажу та підтримки. Забезпечення відкритого та зрозумілого діалогу з клієнтом на всіх етапах взаємодії, починаючи від первинної консультації та оформлення полісу і закінчуючи врегулюванням страхових випадків та подальшою підтримкою. Надання повної та достовірної інформації про умови страхування, права та обов'язки сторін є запорукою побудови довгострокових та довірливих відносин з клієнтами.

Для забезпечення максимальної відповідності страхових продуктів потребам вразливих верств населення необхідно впроваджувати

персоналізований підхід на кожному етапі взаємодії з клієнтом.

1. Дослідження потреб. Першим кроком є глибоке розуміння індивідуальних потреб та ризиків клієнта. Це може здійснюватися за допомогою детального анкетування через зручні онлайн-форми або телефонні дзвінки, що дозволяє зібрати інформацію про їхній спосіб життя, фінансові можливості, наявні ризики та пріоритети у страховому захисті. Важливим є також аналіз історії попередніх взаємодій з клієнтом (за наявності), що може виявити специфічні потреби. Наприклад, якщо клієнт раніше скаржився на проблеми із затопленням житла, йому можна запропонувати страхування від комунальних аварій.

2. Пропозиція продукту. На основі отриманих даних формується персоналізована пропозиція страхового продукту. Наприклад, для фрілансера, який стикається з ризиком нестабільного доходу та кіберзагроз, може бути запропоновано комбінацію страхування від втрати доходу та кіберстрахування. Власнику кафе буде актуальним страхування обладнання та страхування відповідальності перед відвідувачами. Персоналізована пропозиція може бути представлена у різних форматах, таких як інформативна відеопрезентація з детальним розрахунком вартості або зразок страхового полісу з виділеними персоналізованими умовами, що полегшує розуміння переваг саме цього варіанту страхування.

3. Обслуговування. Персоналізований підхід продовжується і на етапі обслуговування. Клієнти отримують індивідуальні сповіщення про важливі оновлення їхнього страхового полісу, персональні знижки або спеціальні пропозиції, що відповідають їхнім потребам. Для VIP-клієнтів або клієнтів зі складними страховими випадками може бути передбачений персональний менеджер, який забезпечить індивідуальну підтримку та оперативне вирішення всіх питань. Такий рівень персоналізації сприяє підвищенню лояльності клієнтів та формуванню довгострокових довірливих відносин зі страховою компанією.

Розділ присвячено аналізу перспектив розвитку та шляхів вдосконалення

страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні. Враховуючи сучасні тенденції, особлива увага приділяється розвитку цифрових каналів розповсюдження, створенню інноваційних та адаптованих страхових продуктів, а також впровадженню фінансових технологій. Водночас важливим є удосконалення механізмів державної підтримки, стимулювання мікрострахування та посилення регуляторної бази для забезпечення соціальної орієнтованості страхового ринку. Ефективне просування страхових продуктів серед вразливих груп можливе через активне інформування, співпрацю з соціальними структурами та індивідуальний підхід до клієнтів. Такий комплексний підхід сприятиме підвищенню фінансової грамотності та забезпеченню більшої прозорості і доступності страхових послуг для тих, хто найбільше їх потребує.

## ВИСНОВКИ

Проведене дослідження, присвячене розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні, дозволило закласти необхідний теоретичний фундамент та здійснити комплексний аналіз сучасного стану цієї важливої сфери.

Перший розділ роботи окреслив теоретичні засади дослідження, розкривши багатовимірну сутність вразливості населення через призму економічних, соціальних та фізичних критеріїв. Глибоке розуміння неоднорідності вразливих груп та специфіки їхніх потреб у страховому захисті, де пріоритетними є базові ризики, такі як втрата доходу, проблеми зі здоров'ям та втрата майна, стало відправною точкою для подальшого аналізу. Розгляд концепції мікрострахування та принципів розробки доступних і адаптованих продуктів, що включають доступність за ціною, простоту та зрозумілість, релевантність, доступність каналів розповсюдження та ефективне врегулювання страхових випадків, а також висвітлення ролі соціальної відповідальності страхових компаній, яка виходить за межі отримання прибутку та передбачає активну участь у забезпеченні страховим захистом найбільш незахищених верств населення через розробку відповідних продуктів, підвищення обізнаності та спрощення процесів, і аналіз міжнародного досвіду, що надав цінні приклади успішних моделей та викликів у сфері інклюзивного страхування, демонструючи важливість партнерства, використання технологій, державної підтримки та адаптації продуктів до місцевих умов, сформували цілісне уявлення про теоретичні підходи до забезпечення страховим захистом найбільш незахищених верств населення. Завершальний аналіз факторів, що впливають на попит та пропозицію страхових продуктів для вразливих верств населення, виявив ключові економічні обмеження, соціальні бар'єри низького рівня освіти та недовіри, демографічні особливості вікової структури та стану здоров'я,

регуляторне середовище та специфічну поведінку вразливих споживачів як визначальні детермінанти розвитку цього сегменту ринку.

Другий розділ роботи був присвячений детальному аналізу сучасних тенденцій розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні. Проведений огляд виявив обмеженість та фрагментарність існуючої пропозиції, особливо в сегменті мікрострахування, хоча окремі соціально орієнтовані ініціативи та програми існують, проте не мають системного характеру та широкого охоплення. Оцінка доступності, адаптованості та охоплення показала, що більшість традиційних страхових продуктів є недостатньо доступними, адаптованими та не охоплюють значну частину вразливого населення. Порівняльний аналіз умов та характеристик виявив відсутність гнучкості та орієнтації на специфічні потреби різних вразливих груп. Аналіз факторів, що стримують та сприяють розвитку, висвітлив ключові економічні бар'єри у вигляді низької платоспроможності та високої вартості страхових продуктів. Інформаційні бар'єри, такі як низька обізнаність та недовіра до страхових компаній, також суттєво гальмують попит. Організаційні бар'єри, пов'язані зі складністю розповсюдження та обмеженістю доступних каналів продажів, ускладнюють пропозицію страхових послуг. Водночас, була відзначена потенційна роль держави та регуляторних органів у підтримці розвитку соціально орієнтованого страхування, а також активність недержавних організацій та міжнародних фондів у реалізації окремих мікрострахових ініціатив. Дослідження попиту вразливих верств населення на страхові продукти виявило значну потребу у страховому захисті серед різних груп (ВПО, пенсіонерів, людей з інвалідністю, сільського населення, малозабезпечених родин). Однак, готовність платити за страхові продукти є обмеженою та залежить від рівня доходів. Було виявлено ТОП-5 найбільш затребуваних видів страхових продуктів, серед яких медичне мікрострахування, агрострахування з державною підтримкою, страхування житла від воєнних ризиків, страхування життя для ВПО та страхування техніки для села. Оцінка рівня задоволеності існуючими продуктами серед вразливих споживачів виявила значну незадоволеність,

пов'язану з відмовами у виплатах, недоступністю продуктів, складністю оформлення та прихованими умовами договорів.

У третьому розділі роботи було визначено ключові перспективи розвитку страхових продуктів для вразливих верств населення України з урахуванням сучасних викликів і технологічних можливостей. Зокрема, перспективним напрямом є впровадження цифрових інструментів, що здатні значно підвищити доступність та зручність страхових послуг. Адаптація існуючих продуктів та створення нових інноваційних рішень дозволяють краще відповідати специфічним потребам різних соціальних груп.

Окрема увага приділяється ролі держави – через підтримку у вигляді субсидій, законодавчі ініціативи та регуляторний нагляд. Важливим також є активне залучення страхових компаній до соціально відповідальної діяльності. Для ефективної популяризації страхування серед вразливих груп доцільно поєднувати онлайн-комунікації, освітні програми та партнерство з місцевими громадами й соціальними службами. Комплексність запропонованих заходів створює передумови для підвищення рівня страхового захисту найбільш незахищених верств населення.

Таким чином, проведене дослідження підкреслило наявність значного потенціалу для розвитку ринку страхових продуктів для вразливих верств населення в Україні, який наразі залишається значною мірою нереалізованим. Існуюча пропозиція не повною мірою відповідає потребам та фінансовим можливостям цієї специфічної категорії споживачів, що зумовлено низкою економічних, інформаційних та організаційних бар'єрів. Для розкриття цього потенціалу необхідні комплексні та узгоджені зусилля з боку держави, страхових компаній, громадських організацій та інших зацікавлених сторін, спрямовані на подолання існуючих перешкод, розробку інноваційних та доступних страхових продуктів, підвищення рівня фінансової грамотності населення та забезпечення ефективної системи їх розповсюдження та обслуговування. Результати даної роботи можуть слугувати підґрунтям для подальших наукових досліджень та практичних ініціатив у сфері розвитку інклюзивного страхування в Україні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аберніхіна І. Г. Оцінка ліквідності та платоспроможності страхової організації. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2020. №1. С. 152–163.
2. Андрусин Н. Соціальна вразливість населення: дефініції, підходи до розуміння та оцінювання. Економіка та суспільство. Випуск № 37. 2022. URL:<https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1216/1171> (дата звернення: 25.11.2024).
3. Базилевич В. Д. Страхування: підручник. Київ : Знання, 2008. 1019 с.
4. Барановський О. І. Філософія безпеки : монографія : у 2 т. Т. 1. Київ : УБС НБУ, 2014. Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів. 831 с.
5. Богріновцева Л., Бондарук О., Ключка О. Фінансова безпека страхового ринку. Acta Academiae Veregsasiensis. Economics. 2023. №4. С. 216-226.
6. Бомба І. І. Управління безпековою діяльністю страхових компаній в Україні : автореф. дис канд. екон. наук : 08.00.04. Львів, 2020. 20 с.
7. Бондар Є. І. Фінансова безпека страхового ринку. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2017. Вип. 27(3). С. 11-13.
8. Величко Г.О., Сташкевич Н.М., Сташкевич О.С. Напрями удосконалення фінансової стійкості страхових компаній. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. Вип. 25(2). С. 79-82. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu\\_eim\\_2017\\_25%282%2918](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2017_25%282%2918) (дата звернення 21.11.2024)
9. Войтович Л.М. Управління безпекою страхових та перестрахових компаній в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. 2014. Вип. 8(1). С. 160-163.
10. Гладчук О.М. Фінансова безпека українських страхових компаній у

сучасних реаліях. Економіка та суспільство. 2023. №55. URL: <http://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2863> (дата звернення 21.11.2024)

11. Глухова В., Крот Л. Управління ризиками діяльності страхових компаній в контексті фінансової безпеки. Економіка та суспільство. 2023. (54). URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-54-81> (дата звернення 15.11.2024)

12. Гончаренко А. С., Зачосова Н. В., Коваль О. В. Стратегічні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки страхових компаній у контексті розвитку конкурентоспроможного ринку страхових послуг. Вісник Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького. Серія Економічні науки. 2020. (№ 2). С. 160–168. URL: [http://eprints.cdu.edu.ua/4035/1/visnik2020-2\\_160-168.pdf](http://eprints.cdu.edu.ua/4035/1/visnik2020-2_160-168.pdf) (дата звернення 18.09.2023)

13. Грант для розвитку підприємництва в постраждалих регіонах. URL: <https://business.dii.gov.ua/finance/grant-dlya-rozvitku-pidpriemnictva-v-postrazhdalih-regionah> (дата звернення: 25.11.2024).

14. Давиденко Д. Фінансова безпека страхових компаній в умовах воєнного стану. Актуальні питання фінансової безпеки : зб. тез доп. Міжнар. наук.- практ. конф. (м. Вінниця, 27 берез. 2023 р.) / МВС України, Харків. нац. ун-т внутр. справ, Наук. парк «Наука та безпека». Вінниця : ХНУВС, 2023. С. 73–76.

15. Департамент соціальної та ветеранської політики. Державний сайт України URL: <https://dsp.kyivcity.gov.ua/nadannia-sotsialnykh-poslugh-shliakhom-sotsialnoho-zamovlennia/shcho-potribno-znaty-pro-sotsialni-posluhy> (дата звернення: 25.11.2024).

16. Єрмошенко А.М. Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.06.01. Київ, 2006. 19с.

17. Журавка О. С., Темченко А. Р., Федорченко В. Г. Теоретичні підходи до визначення фінансової стійкості страхових компаній. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія : Міжнародні економічні відносини та світове господарство. 2018. Вип. 22(1). С. 117-122.

18. Журавка О.С., Діденко І.В., Колесник А.І. Фактори впливу на фінансову безпеку страхових компаній. Економіка. Фінанси. Право. 2018. № 5/5. С. 15-20.
19. Загальна декларація прав людини від 10 грудня 1948 р. URL:[http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995\\_015](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_015) (дата звернення: 25.11.2024).
20. Заросило В. О. Загрози фінансовій безпеці та їх класифікація. URL: <https://maup.com.ua/assets/files/expert/2/zagrozi-finansovij-bezpeci-ta-ih-klasifikaciya.pdf> (дата звернення 21.11.2024)
21. Заярнюк О.В. Соціальний захист уразливих верств населення: вітчизняний та зарубіжний досвід. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Серія «Економічні науки». Кіровоград : КНТУ. 2004. Вип. 6. С. 131-134.
22. Калугарь А. В., Кучерівська С. С. Особливості взаємодії учасників страхування в період війни. Економіка та суспільство. 2022. № 46. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2022/1951> (дата звернення: 10.11.2024).
23. Леванда О. М. Соціальне страхування у країнах світу та перспективи для України. Бізнес Інформ. 2021. № 10. С. 194-200.
24. Левковець Н. П., Бабич Л. М., Теслюк Н. П., Наконечна С. А., Гуцалюк О. І. Фінансова безпека страхових компаній в умовах інституційних змін. Ефективна економіка. 2021. №8. URL: [http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8\\_2021/90.pdf](http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/8_2021/90.pdf) (дата звернення: 10.11.2024).
25. Марина А.С., Пеценко М.В. Страховий ринок України в умовах війни. Цифрова економіка та економічна безпека. 2023. № 5(05). С. 44-51.
26. Марченко О. М., Пушак Я. Я., Ревак І. О. Фінансова безпека держави : навч. посібник. Львів, 2020. 356 с.
27. Матвєєва Л.Г. Міжнародні та європейські стандарти захисту прав вразливих груп населення. Вісник пенітенціарної асоціації України. № 3(13). 2020. С. 48–59.

28. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: затв. наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29.10.2013 р. № 1277. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (дата звернення: 21.11.2024).

29. Міжнародний пакт про громадянські і політичні права від 19.10.1973 № 2148-VIII. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_043](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_043) (дата звернення: 25.11.2024).

30. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права від 19.10.1973 № 2148-VIII. URL: [https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995\\_042#Text](https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_042#Text) (дата звернення: 25.11.2024).

31. Населення та міграція. Державна служба статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 21.11.2024).

32. Нікіфоров П.О., Кучерівська С.С. Сутність і значення фінансової безпеки страхової компанії. Фінанси України. 2006. № 5. С. 86-94

33. Огляд небанківського фінансового сектору. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-nebankivskogo-fnansovogo-sektoru-serpen-2023-roku> (дата звернення: 20.11.2024).

34. Омельчук Л.В. Сутнісні характеристики економічної безпеки страхової компанії з позиції теорії безпекознавства. Ефективна економіка. 2018. № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6621> (дата звернення 22.11.2024)

35. Папка О. С. Теоретичні аспекти фінансової безпеки страхових корпорацій. Наукові записки Української академії друкарства. 2021. № 3. С. 109-112.

36. Показники діяльності страхових компаній. Наглядова статистика НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statist> (дата звернення: 20.04.2025).

37. Попова Л.В. Основні тенденції розвитку ринку страхових послуг в Україні. Фінансові інструменти сталого розвитку економіки : матер. 6-ої міжнар. наук.-практ. конференції (Чернівці, 18 квітня 2024 р.). Чернівці : Чернівець. нац.

ун-т ім. Ю. Федьковича, 2024.

38. Послуга соціальної адаптації відкриває нові можливості для людей з інвалідністю, похилого віку та ВПО. Міністерство соціальної політики України. URL: <https://www.msp.gov.ua/news/24200.html> (дата звернення: 25.04.2025).

39. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг : Закон України від 12.09.2019 № 79-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text> (дата звернення: 22.04.2025).

40. Про соціальні послуги: Закон України від 17 січня 2019 року № 2671-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2671-19#Text> (дата звернення: 25.04.2025).

41. Про страхування: Закон України від 18.11.2021 № 1909-IX / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text> (дата звернення: 20.04.2025).

42. Радчук О.П. Європейська Конвенція про захист прав найбільш вразливих верств населення. Теорія і практика правознавства. 2014. Вип. 1 (5). С. 1–14.

43. Риндзак О.Т. Соціальна вразливість населення та її понятійно-термінологічне забезпечення. Економіка та суспільство. Випуск № 33. 2021. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/947/905> (дата звернення: 25.04.2025).

44. Романовська Ю.А. Соціальна роль особистого страхування у соціальному захисті населення України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2021. № 28. С. 83-90.

45. Рубан О. О. Загрози фінансовій безпеці страховика: підходи до класифікації. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник тез доповідей XV Всеукраїнської науково-практичної конференції (8-9 листопада 2012 р.) / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2022. С. 176-177.

46. Рубан О. О. Фінансова безпека страхової компанії як інтегральна характеристика фінансового стану. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2021. № 33. С. 33-42.

47. Ситник Н., Тишковець М. Фінансово-економічна безпека страхової компанії та її забезпечення. Економіка та суспільство, 2022. вип. 38. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/1262/1216> (дата звернення: 26.04.2025).

48. Ситник Н.С., Михайлюк М.В. Загрози та ризики фінансової безпеки страхового ринку України в умовах війни. Молодий вчений. Економічні науки. 2023. № 5 (117). С. 169-173

49. Статут Організації Об'єднаних Націй: URL: [https://uk.wikisource.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%82\\_%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97\\_%D0%9E%D0%B1%27%D1%94%D0%B4%D0%BD%D0%B0%BD%D0%B8%D1%85\\_%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9](https://uk.wikisource.org/wiki/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%83%D1%82_%D0%9E%D1%80%D0%B3%D0%B0%D0%BD%D1%96%D0%B7%D0%B0%D1%86%D1%96%D1%97_%D0%9E%D0%B1%27%D1%94%D0%B4%D0%BD%D0%B0%BD%D0%B8%D1%85_%D0%9D%D0%B0%D1%86%D1%96%D0%B9) (дата звернення: 25.04.2025).

50. Стратегія розвитку фінансового сектору України (2023). URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/strategiya-rozvitku-fnansovogo-sektoru-ukrayini> (дата звернення: 25.04.2025).

51. Covenant of the League of Nations: 28 April 1919, Paris Peace Conference URL: <https://dn790004.ca.archive.org/0/items/Documents-On-Diplomacy/1919CovenantOfTheLeagueOfNations.pdf> (дата звернення: 25.04.2025).

52. Universal Declaration on Bioethics and Human Rights: 19 October 2005, Paris, France. URL: <https://www.unesco.org/en/legal-affairs/universal-declarationbioethics-and-human-rights> (дата звернення: 25.04.2025).

53. Національний банк України : офіційне інтернет-представництво. URL: <https://www.bank.gov.ua/>.

54. Соколова А. М. Страховий ринок України: сучасні тенденції та перспективи // Розвиток фінансового та реального секторів як ключовий фактор забезпечення економічної безпеки України : монографія / С. П. Прасолова, О. В.

Гасій, А. М. Соколова та ін. ; за заг. ред. канд. екон. наук, доцента С. П. Прасолової. Полтава. ПУЕТ, 2024. 196 с. С. 74-108.

55. Бурбель Л. Ю. Нова ера ринку страхування в Україні: що змінює новий профільний закон? Interfax-Україна. Інформаційне агентство. 2021 [Електронний ресурс]. URL: <https://interfax.com.ua/news/blog/782297.html>.

56. Гудзь О. Розвиток страхування: нові інструменти та методи управління ризиками в цифровій економіці. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2019. № 3 (29). С. 4–12.

57. Желізняк Р. Й., Бонецький О. О., Жулевич М. І. Розвиток світового ринку страхування в умовах діджиталізації. Modern Economics. 2019. № 17. С. 100–104.

58. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку : монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 568 с.

59. Міністерство фінансів України. Стратегія розвитку фінансового сектору України до 2025 року. [Електронний ресурс]. URL: [https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija\\_financovogo\\_sektoru\\_ua.pdf](https://mof.gov.ua/storage/files/Strategija_financovogo_sektoru_ua.pdf).

60. Наглядова статистика. Показники діяльності страхових компаній. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/supervision-statis>.

61. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-pro-stan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html>.

62. Пікус Р. В., Бабенко Ю. Л. Кіберстрахування: нові можливості для страхового ринку України. Економіка та держава. 2022. № 2. С. 134–140.

63. Рейтинг страхових компаній/ FORINSURER. URL: <https://forinsurer.com/ratings/life/21/12/1>.

64. Статистика страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/files/file00674.pdf>.

65. Стратегія розвитку FinTeh в Україні до 2025. Національний банк

України. [Електронний ресурс] 2020. Липень. URL: <https://bank.gov.ua/ua/files/DDWIAwXTdqjdClp>.

66. Шишпанова Н. О., Копайгора О. О. Проблемні тенденції та напрями регулювання страхового ринку України в умовах трансформаційних змін. Інвестиції: практика та досвід. 2021. № 10. С. 76–82.

67. Insurance Bot. Evergreen 2020. Retrieved from: <https://evergreens.com.ua/ua/box-products/insurance-bot.html>.

68. TelematicsWire: Cyber Security, Digital Twin and Trusted Mobility. By SecureThings. 2020. Retrieved from: <https://www.telematicswire.net/cyber-security-digital-twin-and-trusted-mobility-by-securethings/>

69. World Insurance : riding out the 2020 pandemic storm. Sigma. 2020. № 4. Retrieved from: <https://www.swissre.com/dam/jcr:d50acbcdce5c-4ee9-bc60-a3c1e55f8762/sigma-4-2020-en.pdf>.

70. World Insurance : the great pivot east continues. Sigma 2019. №3. Retrieved from: [https://www.swissre.com/dam/jcr:b8010432-3697-4a97-ad8b-6cb6c0aace33/sigma3\\_2019\\_en.pdf](https://www.swissre.com/dam/jcr:b8010432-3697-4a97-ad8b-6cb6c0aace33/sigma3_2019_en.pdf).

71. World Insurance: the recovery gains pace. Sigma. 2021. № 3. Retrieved from: <https://www.swissre.com/institute/research/sigmaresearch/sigma-2021-03.html>.

72. World insurance: stirred, and not shaken. Sigma 2023. № 3. Retrieved from: <https://www.swissre.com/institute/research/sigmaresearch/sigma-2023-03.htm>.

73. Венгер В., Романовська Н. Механізми та напрями фінансування української промисловості у повоєнний період: світовий досвід. Науковий вісник Міжнародної асоціації науковців. Серія: економіка, управління, безпека, технології. 2022, Том 1, №3. URL: <https://doi.org/10.56197/2786-5827/2022-1-3-4>

74. Дума В. Страхова діяльність в умовах російської агресії: правові підстави й практичні перспективи. Scientific works of National Aviation University. Series: "Law Journal" Air and Space Law", 2022, № 2 (63), С. 160-166. URL: <https://doi.org/10.18372/2307-9061.63.16724>.

75. Житар М., Богріновцева Л., Чамор Г. Фінансова стійкість страхових компаній: управління ризиками. Збірник наукових праць Університету

державної фіскальної служби України, 2019, № 1, С. 7–19. URL: <https://doi.org/10.33244/2617-5940.1.2019.7-19>.

76. Марценюк О., Руда О. Діяльність страхових компаній в умовах воєнного стану та їх роль у післявоєнному відновленні України. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики, 2024, № 1 (67), С. 7-23. URL: <https://doi.org/10.37128/2411-4413-2024-1-1>.

77. Самошкіна І. Розвиток діджиталізації страхового ринку України. Економіка та суспільство, 2022, № 41. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2022-41-52>.

78. Сосновська О. Тенденції інноваційного розвитку страхових компаній в Україні. Європейський науковий журнал Економічних та фінансових інновацій, 2021, № 2(8), С. 20-30. URL: <https://doi.org/10.32750/2021-0202>.

79. Татаріна Т. Функціонування вітчизняного ринку перестраховування в умовах воєнного стану. Наукові перспективи, 2022, № 12 (30). URL: [https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12\(30\)-262-275](https://doi.org/10.52058/2708-7530-2022-12(30)-262-275).

80. Бондаренко О. Сучасні підходи до управління ризиками у страхуванні майна. Фінанси України, 2021, № 7. С. 13–19. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2021-34-10>.

81. Братюк В. П. Сучасні реалії в Україні та страховий ринок. Збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції. Управління соціально-економічними трансформаціями господарських процесів: реалії і виклик. Мукачево, 2022. С. 19-21.

82. Богріновцева Л., Ключка О., Заїчко І. Розвиток та впровадження інноваційних підходів до фінансового управління страховими компаніями в умовах воєнного стану. Економіка та суспільство, 2024, № 60. URL: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-60-57>.

83. Вовк В., Жежерун Ю., Костогриз В. Страховий ринок України у період дії воєнного стану: фінансовий та маркетинговий аспекти. Проблеми і перспективи економіки та управління. 2023, № 3 (35). С. 119–131. URL: [https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-3\(35\)-119-131](https://doi.org/10.25140/2411-5215-2023-3(35)-119-131).