

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

Білостоцький технологічний університет (Польща)

Університет прикладних наук (Литва)

Відземський університет прикладних наук (Латвія)

Університет «Aurel Vlaicu» в м. Арад (Румунія)

Міжнародний науково-освітній та навчальний центр (Естонія)

Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Кафедра фінансів

Донецький національний університет імені Василя Стуса
Національний технічний університет «Дніпровська політехніка»

Луцький національний технічний університет

Одеський національний економічний університет

РОЗВИТОК ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УКРАЇНІ: ЗАГРОЗИ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

**Матеріали VII Міжнародної науково-практичної
конференції**

27 листопада 2025 р.

Полтава
2025

Скриль Віталія Вячеславівна,
кандидат економічних наук, доцент
Скриль Іван Геннадійович,
магістрант

Національний університет «Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка» (Україна)

ВПЛИВ ЦИФРОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ НА МОДЕЛІ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

Сучасний фінансовий ринок перебуває на етапі глибокої структурної трансформації, спричиненої масовим впровадженням цифрових технологій, FinTech та Big Data. У цьому контексті класична модель банкострахування, яка традиційно базувалася на продажу стандартизованих страхових продуктів через фізичну мережу банківських відділень, вичерпує свою ефективність. Необхідність підвищення операційної ефективності, конкуренції з InsurTech-компаніями та запит клієнтів на безшовний та персоналізований досвід вимагають кардинального перегляду традиційної моделі [1].

Отже, цифрова трансформація перетворила класичну модель банківського страхування з простого каналу дистрибуції на глибоко інтегровану екосистему, що фокусується на даних та клієнтському досвіді [3]. До недавнього банкострахування було лінійною моделлю, де банк виступав лише посередником. Саме тому цифровізація призвела до трьох ключових етапів трансформації (табл.1).

Таблиця 1

Етапи трансформації банківського страхування

Етап	Характеристика моделі	Ключова технологія
Банківське страхування 1.0 (Традиційний)	Банк як дистриб'ютор. Продаж стандартизованих продуктів (наприклад, страхування заставного майна при іпотеці) через фізичні відділення.	Просте CRM, паперовий документообіг.
Банківське страхування 2.0 (Цифровізований)	Банк як багатоканальний продавець. Автоматизація продажів, використання базових онлайн-каналів.	Інтернет-банкінг, базовий аналіз даних.
Банківське страхування 3.0 (Екосистемний)	Банк як інтегратор рішень. Створення спільних, індивідуалізованих, контекстно-залежних страхових продуктів, що вбудовані у банківські послуги.	AI, Big Data, API, Хмара.

Варто відзначити, що цифрова трансформація впливає на банкострахування за трьома основними напрямками: дистрибуція, продукт та операційна ефективність.

Трансформація дистрибуції передбачає зосереджена на створенні каналного досвіду, що забезпечує клієнту безшовний перехід між відділенням та цифровими платформами. Ключовим елементом є Embedded Insurance, який завдяки API-інтеграції дозволяє вбудовувати пропозиції страхування безпосередньо у банківські транзакційні процеси, підвищуючи продажі та персоналізацію пропозиції [2].

Трансформація продукту в банкострахуванні відбувається через перехід від стандартизованих полісів до контекстних, персоналізованих рішень, які створюються на основі аналізу Big Data та Штучного Інтелекту. Це дозволяє впроваджувати динамічне ціноутворення залежно від актуального рівня ризику клієнта, а також пропонувати

гнучкі мікропродукти типу «Pay-as-you-live», що підвищує точність андеррайтингу та розширює клієнтську базу.

Трансформація операційної ефективності в банкострахуванні досягається за допомогою роботизованої автоматизації процесів (RPA), яка бере на себе рутинні завдання (обробка заявок, перевірка даних), мінімізуючи помилки та скорочуючи час обробки. Крім того, технологія Блокчейн забезпечує прозорий і захищений обмін даними між банком та страховою компанією, дозволяючи впроваджувати смарт-контракти для автоматизованих і швидких страхових виплат.

Крім того, впровадження електронного документообігу з використанням цифрових підписів і хмарного зберігання значно зменшує витрати на паперову документацію, підвищує швидкість обміну інформацією та сприяє екологічності бізнес-процесів.

Оскільки підвищення операційної ефективності відкриває нові канали взаємодії та мінімізує транзакційні витрати, це призвело до появи якісно нових, більш інтегрованих моделей банкострахування. Нові моделі співпраці представлені у таблиці 2.

Таблиця 2

Нові моделі співпраці банкострахування

Модель	Суть	Фокус
Інтегрована екосистема	Створення єдиної цифрової платформи, де банк і страхова компанія виступають як єдиний бренд (або партнерство з глибокою інтеграцією ІТ-систем).	Клієнтський досвід (CX).
Стратегічне партнерство даних	Банк і страховик обмінюються знеособленими даними для спільного розроблення продуктів та ухвалення рішень (наприклад, спільна розробка кредитного скорингу та андеррайтингу).	Мінімізація ризиків та інновації.
Платформа-як-послуга (PaaS)	Банк надає свою клієнтську базу та технологічну платформу (як API) кільком страховим компаніям, виступаючи як агрегатор.	Масштаб та вибір для клієнта.

Отже, цифрова трансформація докорінно змінює сферу банкострахування, переводячи її від традиційної моделі продажу полісів у відділеннях до сучасної екосистемної взаємодії, заснованої на даних, персоналізації та технологіях AI, Big Data, API та хмарних сервісах. Зміни охоплюють три ключові напрями: дистрибуцію, де Embedded Insurance інтегрує страхові продукти у банківські транзакції; продукт, який стає персоналізованим і динамічним завдяки аналітиці та ШІ; операційну ефективність, що підвищується через RPA, блокчейн та електронний документообіг.

На основі цих технологій формуються нові моделі співпраці екосистеми, партнерства даних та PaaS-платформи. У результаті банк із простого дистриб'ютора перетворюється на інтегратора інноваційних страхових рішень, підвищуючи свою конкурентоспроможність та створюючи нову якість фінансових послуг.

Література

1. Ткаченко Н.В. Вплив продажу страхових продуктів на вартість страхової компанії. *Світ фінансів*. 2019. Вип. 4. С. 125–134.
2. AGILE financial Technologies. Agilis bancassurance solution, 2017. URL: http://www.agile-ft.com/index.php?option=com_content&view=article&id=116&Itemid=364.
3. Cyber Risk Insurance Market Outlook With AIG, ACE Ltd, Chubb Corp., Zurich Insurance Co. Ltd, Marsh and Beazley Group Ltd., PR Newswire. URL: <http://www.prnewswire.com/news-releases/cyber-risk-insurance-market-outlook-withaig-ace-ltd-chubb-corp-zurich-insurance-co-ltd-marsh-and-beazley-group-ltd551263631.html>.