

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ КОМПАНІЙ ЗІ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ

A METHODOLOGICAL APPROACH TO ASSESSING THE COMPETITIVENESS MANAGEMENT STRATEGY OF LIFE INSURANCE COMPANIES

Новоселецька А. О.

Викладач кафедри економічної теорії, менеджменту і маркетингу,
Національний університет «Острозька академія»,
м. Острог, Україна
ORCID: 0000-0003-2992-5237

Anna Novoseletska

Lecturer at the Department of Economic Theory, Management and Marketing,
National University "Ostroh academy",
Ostroh, Ukraine

В статті обґрунтована важливість діяльності страхових компаній для суспільства та їх вплив на економічну безпеку. Метою статті є формування методичного підходу до оцінки стратегії управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя, який дасть змогу розробити заходи, що направлені на підвищення фінансової стабільності страховиків. Дослідження показало значне зменшення кількості страхових компаній в Україні, що може призвести до негативних наслідків, таких як обмеження доступності страхових послуг та підвищення ризиків для інвесторів. Запропоновано розробити нові методи та підходи, які дадуть змогу забезпечити стабільність страхових компаній. У статті також представлено методичний підхід до оцінки стратегії управління конкурентоспроможністю страхових компаній зі страхування життя. Такий підхід включає в себе п'ять основних етапів, що спрямовані на вдосконалення управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності компаній у даній сфері, а саме: аналіз поточного стану; розробка та реалізація стратегії; визначення пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності; впровадження заходів; контроль та оцінка результатів. В дослідженні також сформована політика соціально-економічної відповідальності, що означає прийняття страховою компанією зобов'язань щодо сприяння позитивним соціальним та економічним змінам у суспільстві, покращення якості життя людей. В рамках запропонованого підходу сформовано основні напрямки підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України, до яких віднесено: розвиток інноваційних послуг; підвищення якості обслуговування клієнтів; оптимізація внутрішніх процесів; розвиток кадрового потенціалу; розширення ринкових можливостей; розширення цифрових можливостей; активне реагування на зміни в законодавстві; управління ризиками та фінансовою стабільністю. Сформовано комплексний підхід, який враховує різноманітні аспекти управління, включаючи стратегічне планування, аналіз ринкового середовища, оцінку конкурентного потенціалу та розробку ефективних маркетингових стратегій.
Ключові слова: страхові компанії; компанії типу life та non-life; стратегія управління; методичний підхід; конкурентоспроможність.

The article substantiates the importance of insurance companies for society and their impact on economic security. The purpose of the article is to formulate a methodological approach to assessing the strategy of managing the competitiveness of life insurance companies, which will allow developing measures aimed at improving the financial stability of insurers. The study showed a significant decrease in the number of insurance companies in Ukraine, which can lead to negative consequences, such as limiting the availability of insurance services and increasing risks for investors. It is proposed to develop new methods and approaches that will ensure the stability of insurance companies. The article also presents a methodological approach to assessing the competitiveness management strategy of life insurance companies. This approach includes five main stages aimed at improving management decisions and increasing the competitiveness of companies in this area, namely: analysis of the current state; development and implementation of the strategy; identification of priority areas for increasing competitiveness; implementation of measures; control and evaluation of results. The study also formulates a policy of socio-economic responsibility, which means that an insurance company undertakes to promote positive social and economic changes in society and improve the quality of life of people. Within the framework of the proposed approach, the main directions of increasing the competitiveness of the Ukrainian insurance market have been

formed, which include: development of innovative services; improvement of customer service; optimization of internal processes; development of human resources; expansion of market opportunities; expansion of digital capabilities; active response to changes in legislation; risk management and financial stability. A comprehensive approach has been developed that takes into account various aspects of management, including strategic planning, market environment analysis, assessment of competitive potential and development of effective marketing strategies. **Key words:** insurance companies; life and non-life companies; management strategy; methodological approach; competitiveness.

ВСТУП

Діяльність страхових компаній є надзвичайно важливою для суспільства, оскільки вони забезпечують фінансовий захист підприємств у кризових та ризикових ситуаціях і реагують на них швидко, компенсуючи можливі збитки. Крім того, вони сприяють підвищенню життєвого рівня населення, реалізації соціально-економічної політики захисту населення та стимулюють інвестиційний потенціал країни. Тому, якість страхових послуг, їх ефективне функціонування та конкурентоспроможність мають вирішальний вплив не тільки на розвиток ринку страхових послуг, але й на економічну безпеку суб'єктів національної економіки.

Так, у 2009 році у країні функціонувало 450 страхових компаній, в той час як у 2022 році ця кількість скоротилася до 128 одиниць [1]. Подібна тенденція спостерігається й зі страховими компаніями типу life та non-life [2]. Таке значне зменшення може мати серйозні наслідки, що можуть призвести до зниження конкуренції на ринку, обмеження доступності страхових послуг для споживачів, а також обмеження вибору та інноваційності. Крім того, це може збільшити ризики для інвесторів та страховиків через недостатню диверсифікацію ризиків та підвищення цін на послуги. Таким чином, для кращого розуміння ситуації на страховому ринку України рекомендується розробляти нові методи та підходи, що направлені на підвищення стабільності страхових компаній.

ОГЛЯД ЛІТЕРАТУРИ

Дослідженням страхових компаній займалася значна кількість науковців, що знайшло відображення в певних наукових доробках. Так, Полторак А. С. у своєму дослідженні [3] описав розвиток страхових ринків як основу забезпечення соціально-економічної безпеки регіонів. Борн П., Буяковські Д. [4] запропонували обґрунтований економічний перехід та розвиток страхового ринку. Осадець С. С. [5] навів особливості діяльності страхових компаній та визначив їх класифікацію. Журавка О. С. [6] розширив запропоновану попереднім науковцем класифікацію та здійснив розподіл страховиків за класифікаційними ознаками. Пономарьовою О. Б., Перетятко А. В., Дегтярьовою С. С. [7] визначили набір стратегічних дій страховиків, необхідних для формування та підвищення власної конкурентоспроможності. Налукова Н. [8] запропонувала розглядати конку-

ренцію на страховому ринку «як процес взаємодії та боротьби діючих страховиків. Кравчук Г. В. [9] дослідив поняття конкурентоспроможності страхового продукту та послуги. Внукова Н. М., Мамедова Е. Р. [10] вважають, що в основі можливості страхової послуги необхідно бути конкурентною страховою компанією у порівнянні з аналогами на ринку, що лежить саме в основі привабливості страхувальників. Проте, розробці підходів, що дадуть можливість оцінити стратегії управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя приділяли недостатньо уваги, що і робить дослідження особливо актуальним та перспективним.

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ

Метою статті є формування методичного підходу до оцінки стратегії управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя, який дасть змогу розробити заходи, що направлені на підвищення фінансової стабільності страховиків.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Для отримання результатів дослідження використано методи систематизації та узагальнення: для отримання теоретичного уявлення про страхові компанії; емпіричне дослідження: дослідження, які базуються на зборі та аналізі конкретних даних зі страхової галузі, таких як фінансові звіти страхових компаній, статистика щодо ринкової діяльності та інші емпіричні дані; системний аналіз: використано для системного підходу для аналізу взаємозв'язків між різними елементами страхового ринку та виявлення можливих стратегічних напрямків розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ

Страхові компанії, які спеціалізуються на страхуванні життя, відіграють надзвичайно важливу роль у фінансовому захисті та забезпеченні безпеки для індивідуумів та їх родин. Страхування життя не лише надає мир і спокій у важкі моменти, але й є ключовим елементом фінансового планування, допомагаючи захистити майбутнє та забезпечити фінансову стабільність у разі непередбачуваних ситуацій. У цьому контексті важливо розглядати роль страхових компаній як партнерів у створенні ефективних та індивідуалізованих стратегій фінансового захисту, які відповідають потребам та цілям кожного клієнта. Тому, необхідно розробляти сучасні методи та підходи, направлені на розробку та удосконалення стратегій управління страховими компаніями.

Так, удосконалення стратегії управління конкурентоспроможністю на страховому ринку може включати ряд заходів, спрямованих на покращення позицій компанії, збільшення її конкурентних переваг та підвищення результативності. Таким чином, запропоновано методичний підхід, який

дасть змогу розробити заходи, що направлені на підвищення конкурентоспроможності та фінансової стабільності страховиків, а також оцінити рівень управління конкурентоспроможністю страхового ринку України, загалом. На рисунку 1 представлено взаємозв'язок етапів методичного підходу.

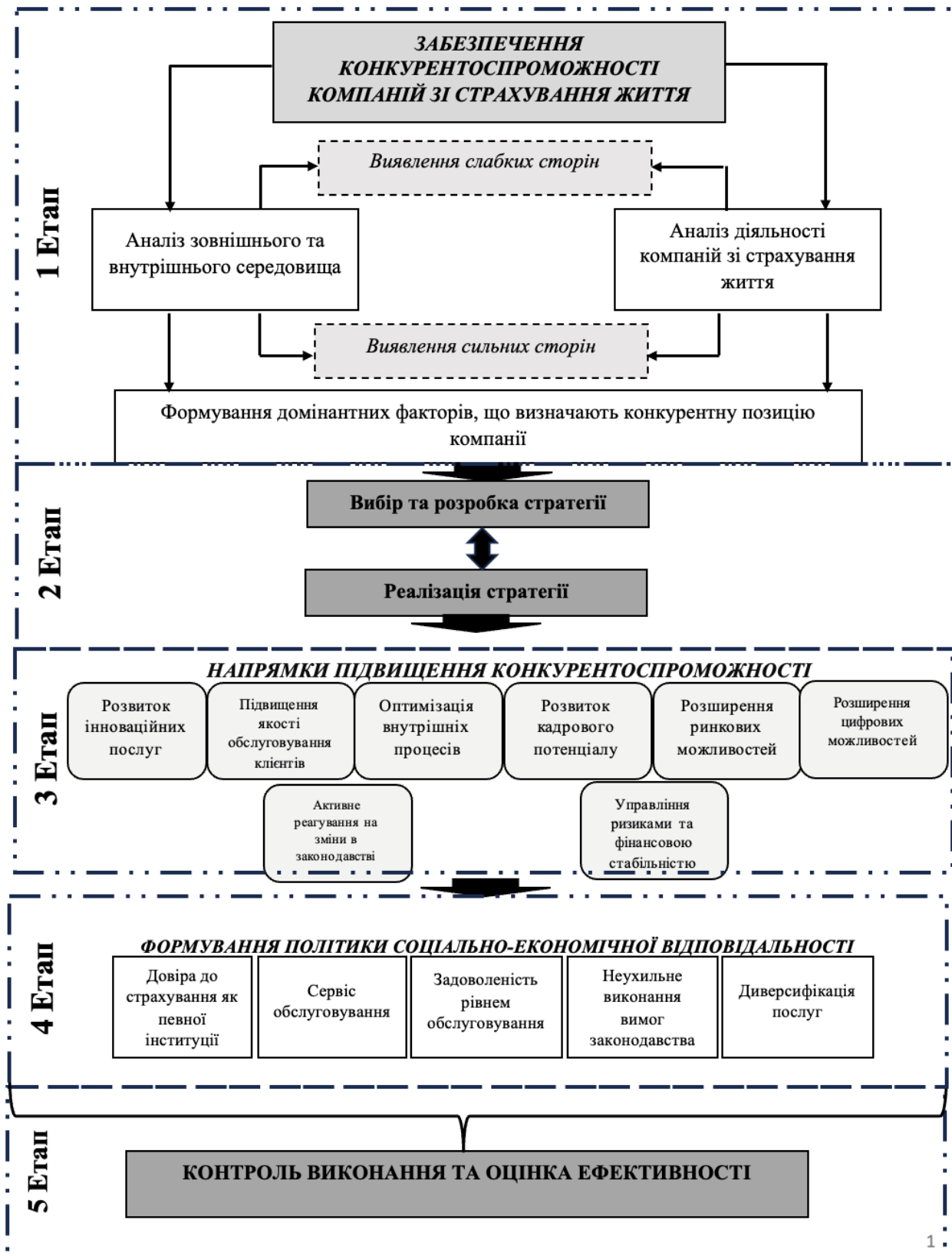


Рис. 1. Методичний підхід до оцінки стратегії управління конкурентоспроможністю компаній зі страхування життя

Джерело: складено автором

Такий підхід можна розділити на 5 основних етапи:

1. Етап. Аналіз поточного стану: оцінка сильних та слабких сторін страхових компаній, а також загального стану ринку шляхом зіставлення з міжнародними стандартами та найкращими практиками.

2. Етап. Розробка та реалізація стратегії: створення конкретних стратегій та планів дій з урахуванням обраних напрямів, включаючи інновації в послугах, покращення обслуговування клієнтів, використання технологій та ін.

3. Етап. Визначення пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності: вибір конкретних напрямів, які найбільше відповідають потребам ринку та можливостям компаній.

4. Етап. Впровадження заходів: реалізація стратегій та планів дій, залучення ресурсів та здійснення необхідних змін у внутрішніх процесах компаній.

5. Етап. Контроль та оцінка результатів: систематичний аналіз впливу впроваджених заходів на конкурентоспроможність страхової компанії, корекція стратегій на основі зібраних даних та вивчення результатів.

Запропонований методичний підхід дозволить не лише розробити ефективні заходи для підвищення конкурентоспроможності та фінансової стабільності компаній зі страхування життя, але й оцінити рівень управління конкурентоспроможністю страхового ринку України, загалом.

Отже, в рамках 1 етапу запропонованого методичного підходу пропонується проаналізувати та оцінити сильні й слабкі сторони страхової компанії та страхового ринку України, загалом. Для цього використовується комплексний підхід, який може включати поєднання різних методів, таких як: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, кластерний та ін.

В рамках 2 етапу передбачається розробка оптимальної стратегії управління конкурентоспроможністю, яка відповідає встановленим цілям та унікальним особливостям компанії, визначення конкретних кроків та формування планів, необхідних для реалізації обраної стратегії.

Окремої уваги заслуговують саме напрями підвищення конкурентоспроможності компаній зі страхування життя, а також страхового ринку України, загалом, які запропоновані в рамках реалізації 3 етапу методичного підходу. Сформовані напрями передбачають розробку та впровадження комплексу заходів, спрямованих на забезпечення конкурентної позиції страхових компаній, що може включати аналіз ринкових тенденцій та потреб споживачів, розробку та вдосконалення послуг, впровадження інноваційних технологій та цифрових рішень, підвищення якості обслуговування клієнтів, оптимізацію бізнес-процесів та

управлінських систем, а також активну взаємодію з регуляторними органами, співробітництво з іншими учасниками ринку та ін.

До основних напрямків підвищення конкурентоспроможності страхового ринку України можна віднести:

- Розвиток інноваційних послуг. Впровадження нових страхових послуг, які відповідають потребам ринку та вимогам клієнтів. Це може включати страхування нових ризиків, розробку гнучких полісів та використання технологій для покращення обслуговування.

- Підвищення якості обслуговування клієнтів. Вдосконалення процесів обслуговування, зменшення часу очікування, покращення комунікації з клієнтами та реагування на їхні потреби.

- Оптимізація внутрішніх процесів. Впровадження ефективних систем управління, використання сучасних технологій та автоматизація рутинних операцій для зниження витрат та підвищення продуктивності.

- Розвиток кадрового потенціалу. Навчання та розвиток персоналу для підвищення їхніх професійних компетенцій та забезпечення високої якості обслуговування клієнтів.

- Розширення ринкових можливостей. Розширення географії діяльності, залучення нових клієнтів та розширення співпраці з партнерами на ринку.

- Розширення цифрових можливостей. Впровадження і використання сучасних цифрових інструментів та технологій для покращення якості обслуговування клієнтів та оптимізації бізнес-процесів.

- Активне реагування на зміни в законодавстві. Співпраця з регуляторами та врахування змін у законодавстві. Регулювання для забезпечення відповідності вимогам. Зниження правових ризиків.

- Управління ризиками та фінансовою стабільністю. Розробка ефективних систем управління ризиками, забезпечення достатнього фінансового капіталу для оптимального функціонування та запобігання фінансовим ризикам.

В рамках 4 етапу «Впровадження заходів» запропоновано дотримуватися політики соціально-економічної відповідальності, що означає прийняття страховою компанією зобов'язань щодо сприяння позитивним соціальним та економічним змінам у суспільстві, покращення якості життя людей. Ця політика може включати такі аспекти:

- довіра до страхування, як до певної інституції: прозорість, надійність, ефективність, етика, комунікація, репутація, тощо;

- сервіс обслуговування: консультації та поради, швидке оформлення полісів, обробка заяв та виплат, клієнтська підтримка, онлайн-серві-

си, супровід та консультації під час виникнення страхового випадку, зворотний зв'язок, тощо;

- задоволеність рівнем обслуговування: якість обслуговування, доступність, адаптивність, взаємодія та відкритість, постійне вдосконалення, тощо;

- неухильне виконання вимог законодавства: забезпечення прав споживачів, дотримання правил антимонопольного законодавства, дотримання правил щодо конфіденційності та захисту даних та ін.;

- диверсифікація послуг: розширення послуг; розширення географічного охоплення; розвиток цифрових технологій, розширення фінансових послуг; активне впровадження мобільних додатків онлайн-сервісів, тощо.

Таким чином, дотримання політики соціально-економічної відповідальності сприяє підвищенню довіри до страхової компанії з боку клієнтів, співробітників та інших зацікавлених сторін, а також сприяє сталому розвитку страхового ринку, загалом.

Заключним етапом методичного підходу є контроль виконання та оцінка ефективності результатів реалізації стратегії. Цей етап дозволяє переконатися, що сформовані стратегічні, опе-

ративні та тактичні плани були виконані та досягнуто бажаного результату.

ДИСКУСІЯ ТА ВИСНОВКИ

Таким чином, запропонований в дослідженні методичний підхід до аналізу та оцінки стратегій управління конкурентоспроможністю страхових компаній, спрямований на вдосконалення управлінських рішень та підвищення конкурентоспроможності компаній у сфері страхування життя. Такий підхід включає в себе 5 основних етапів:

- аналіз поточного стану;
- розробка та реалізація стратегії;
- визначення пріоритетних напрямів підвищення конкурентоспроможності;
- впровадження заходів;
- контроль та оцінка результатів.

Отже, сформований комплексний підхід, враховує різноманітні аспекти управління, включаючи стратегічне планування, аналіз ринкового середовища, оцінку конкурентного потенціалу та розробку ефективних маркетингових стратегій та ін. Методичний підхід також дає можливість визначити оптимальні напрямки подальшого розвитку та підвищення конкурентоспроможності страхових компаній в цьому сегменті ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Statystyka strakhovoho rynku Ukrainy [Statistics of the insurance market of Ukraine]. Retrieved from <https://forinsurer.com/stat> [in Ukrainian].
2. Kliuchovi tendentsii strakhovoho rynku Ukrainy u 2023-2024 rokakh. Upevnenyi rukh do Yevropeiskoho Soiuzu [Key trends in the Ukrainian insurance market in 2023-2024. Steady progress towards the European Union]. Retrieved from <https://www.nasu.com.ua/klyuchovi-tendencziyi-strahovogo-rynku-u/> [in Ukrainian].
3. Poltorak, A. S. (2022). Rozvytok strakhovykh rynkiv yak bazys zabezpechennia rezilientnosti system harantuvannia sotsialno-ekonomichnoi bezpeky rehioniv [Development of insurance markets as a basis for ensuring the resilience of systems for guaranteeing socio-economic security of regions]. *Modern Economics*, (34). 82-89. DOI: [https://doi.org/10.31521/modecon.V34\(2022\)-12](https://doi.org/10.31521/modecon.V34(2022)-12) [in Ukrainian].
4. Born, P., & Bujakowski, D. (2022). Economic transition and insurance market development: Evidence from post-communist European countries. *The Geneva Risk and Insurance Review*, 1-37. DOI: 10.1057/s10713-021-00066-3
5. Osadets, S. S. (2002). Strakhuvannia: pidruchnyk [Insurance: a textbook]. Kyiv : KNEU. [in Ukrainian].
6. Zhuravka, O. S., Bukhtiarova, A. H., & Pakhnenko, O. M. (2020). Strakhuvannia: navchalnyi posibnyk [Insurance: a textbook]. Sumy : Sumskyi derzhavnyi universytet [in Ukrainian].
7. Ponomarova, O. B., Peretiatko, A. V., & Dehtiarova, S. S. (2016). Analiz konkurentospromozhnosti strakhovykh kompanii Ukrainy [Analysis of the competitiveness of insurance companies in Ukraine]. *Molodyi vchenyi – Young Scientist*, (12). 843–846. [in Ukrainian].
8. Nalukova, N. (2016). Konkurentsiiia yak zaporuka uspishnoho rozvytku strakhovoho rynku [Competition as a guarantee of successful development of the insurance market]. *Svit finansiv – World of Finance*, 3 (48). 102-112. Retrieved from <http://sf.wunu.edu.ua/index.php/sf/article/view/956> [in Ukrainian].
9. Kravchuk, H. V., Berezhna, T. A. (2021). Doslidzhennia problem formuvannia finansovykh rezultativ strakhovykh. [Research on the problems of forming the financial results of insurers]. *Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia – Problems and prospects of economics and management*, (1(5), 193–203. Retrieved from <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/78768> [in Ukrainian].
10. Vnukova, N. M., & Mamedova, E. R. (2020). Teoretychni aspekty vyznachennia sutnosti konkurentospromozhnosti strakhovykh kompanii [Theoretical aspects of determining the essence of the competitiveness of insurance companies]. *Efektivna ekonomika*, (4). Retrieved from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=7799>. DOI: 10.32702/2307-2105-2020.4.12 [in Ukrainian].