

Віта ГАВРИЛЮК

канд. екон. наук, доцент, асистент кафедри фінансів,
банківської справи, страхування та електронних платіжних систем,
Заклад вищої освіти «Подільський державний університет»,
м. Кам'янець-Подільський

Михайло ЛІХНЕНКО

здобувач вищої освіти ОС «Магістр»,
спеціальність «Фінанси, банківська справа та страхування»,
Заклад вищої освіти «Подільський державний університет»,
м. Кам'янець-Подільський

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ СТРАХОВОЇ ПОСЛУГИ

Страховикам господарську діяльність у сучасних умовах доводиться здійснювати при наростаючій невизначеності і змінності економічного середовища, а саме в умовах високої конкуренції на ринку страхових послуг. Щоб вижити за умов підвищення вимог до якості надання страхових послуг на страхового ринку страховим компаніям доцільно впроваджувати інноваційні розробки, що сприятимуть підвищенню їх конкурентоспроможності. Тому, страховикам необхідно навчитися прогнозувати події, оцінювати ступінь ризику для просування власної новітньої послуги в умовах конкуренції.

Інтерпретація поняття конкурентоспроможності доволі широко представлена у навчальній і науковій літературі. Так, М.Г. Саєнко розглядає конкурентоспроможність з точки зору визначення конкурентної позиції підприємства на ринку та його переваг [1].

Дослідник Г.М. Скудар вважає, що конкурентоспроможність – це багатостороння економічна категорія, яка може розглядатися на рівні товару, товаровиробника, галузі, країни. Він умотивовує те, що конкурентоспроможність обумовлена економічними, соціальними та політичними факторами з позиції країни або товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [2, с. 31].

Професор В. Андріанов вважає, що показник конкурентоспроможності об'єднує конкурентоспроможність товару, виробника та конкурентоспроможність галузі. У загальному вигляді її можна визначити як здатність країни в умовах вільної торгівлі виробляти товари та послуги, що відповідають світовим вимогам [3, с. 39].

Що стосується страхової галузі, то конкурентоспроможність на ринку страхових послуг трактується як економічна категорія, яка відображає можливості страховика активізувати внутрішні резерви та адаптуватись до зовнішніх мінливих умов функціонування [3, с. 174]. До того ж, конкурентне середовище на ринку страхових послуг це специфічний простір, який має певні взаємовідносини між його учасниками. Воно весь час змінюється, що пов'язане із змінами в розвитку науки, трансформації економічних систем, а також обумовлено низкою факторів.

Отже, важливим фактором який впливає на конкурентоспроможність страхової послуги на страховому ринку є ступінь доступності, що означає наскільки просто і швидко можна одержати страхову послугу у відповідності до запиту страхувальника.

Наступним фактором є, репутація страхової компанії, що означає ступінь довіри до потенційного страховика.

Фактор величини статутного капіталу та суми сформованих технічних резервів показує, як забезпечує величина статутного капіталу та сума сформованих технічних резервів необхідний рівень платоспроможності та ліквідності страхової компанії.

Привабливість страхових тарифів дозволяє оптимізувати тарифну політику страхової компанії опираючись на математичні прийоми і методи.

Відповідно, вартість страхової послуги є наслідком адаптованої тарифної політики страхової компанії. І вказує на те чи відповідає вартість страхової послуги тим зобов'язанням, які взяла на себе страхова компанія.

Обсяг страхового покриття показує, в якій мірі страховиком покриті ризики, що мають місце у страхувальника.

Застосування франшизи в практиці страхування зменшує попит на страхову послугу з боку потенційного страхувальника, але в багатьох випадках конче необхідна для укріплення фінансової стійкості і платоспроможності страховика. Звісно, зменшення розміру франшизи призводить до поштовху попиту на страхову послугу.

Крім того, широкий асортимент основних і додаткових послуг страхової компанії лежить в основі укріплення її конкурентоспроможності на ринку страхових послуг.

Для того, щоб страхова компанія мала визначальні позиції і високу конкурентоспроможність на ринку доречно оптимізувати перелік обмежень у страхових ризиках, а саме здійснювати ретельне вивчення наслідків реалізації страхових ризиків і впливу на рівень виплат страхового відшкодування.

Зрозуміло, що простота і доступність норм страхового договору стоїть на захисті страхових інтересів клієнтів страховика і тим самим позитивно впливає на його конкурентоспроможність [4, с. 38].

Доречним фактором, що впливає на конкурентоспроможність страхової послуги являється швидке, якісне та справедливе урегулювання страхових випадків, яке передбачає повне виконання страховою компанією своїх зобов'язань щодо виплати страхового відшкодування та страхових сум у відповідності до діючих договорів страхування [5, с. 185].

Отже, забезпечення конкурентоспроможності страхової послуги залежить від рівня задоволення страхувальників на страховому ринку. При цьому, ключовими моментами є залучення і впроваджені новітніх наукових розробок в галузі страхування; розширення та поглиблення асортименту страхових послуг; рекламування і стимулювання їх збуту.

Перелік використаних джерел інформації:

1. Саєнко М.Г. Стратегія підприємства: підручник. Тернопіль: «Економічна думка», 2016. 390 с.
2. Скудар Г.М. Управління конкурентоспроможністю великого акціонерного товариства: проблеми та рішення. Київ: Наук. думка, 2019. 496 с.
3. Кравчук Г.В. Оптимізація внутрішніх резервів страхової компанії для оцінки рівня її конкурентоспроможності. *Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України*. 2010. №1. с.174.
4. Страхові послуги: навч. посіб. Д.І. Дема, О.М. Віленчук, І.В. Дем'янюк; за заг. редакцією Д.І. Дема. Житомир: ЖНАЕУ, 2010. 482с.
5. Гаврилюк В.М. Інформаційне забезпечення управління страховою діяльністю. *Розвиток фінансово-економічних відносин в суспільстві в умовах прояву фінансових ризиків: збірник тез учасників Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції* (м. Кам'янець-Подільський, 19 березня 2021 року). Кам'янець-Подільський: Подільський державний аграрно-технічний університет. 2021. С. 185-188.