

## РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ

### DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE'S INSURANCE COMPANIES

*Досліджено розвиток інноваційної діяльності в страхових компаніях України. Розкрито, що страховий ринок є необхідним складником фінансової економіки України. Проаналізовано можливість застосування аутсорсингу в управлінні інноваціями страхової компанії та страхового скорингу в діяльності страхових компаній. Показано витоки аутсорсингу та страхового скорингу. Доведено, що для активного запровадження інновацій у діяльність новостворених страхових компаній доцільним є тимчасовий повний аутсорсинг окремих бізнес-процесів; середніх страхових компаній – частковий аутсорсинг бізнес-процесів, а великим страховим компаніям досить ускладнено передавати бізнес-процеси на аутсорсинг; скоринг – це методика оцінки страхового ризику, який має різні моделі оцінки.*

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, страхова компанія, страховий ризик, аутсорсинг, скоринг, бізнес-процеси, фінансова економіка, Україна.

*страхових компаній цілесообразен временный полный аутсорсинг отдельных бизнес-процессов; средних страховых компаний – частичный аутсорсинг бизнес-процессов, а крупным страховым компаниям достаточно затруднено передавать бизнес-процессы на аутсорсинг; скоринг – это методика оценки страхового риска, который имеет различные модели оценки.*

**Ключевые слова:** инновационная деятельность, страховая компания, страховой риск, аутсорсинг, скоринг, бизнес-процессы, финансовая экономика, Украина.

*The development of innovation activity in insurance companies of Ukraine is explored. It was discovered that the insurance market is a necessary component of the financial economy of Ukraine. The possibility of application of outsourcing in the management of insurance company's innovations and insurance scoring in the activity of the insurance company is analyzed. The outlays of outsourcing and insurance scoring are shown. It is proved that for the active introduction of innovations in the activity of newly established insurance companies, it is expedient to temporarily complete outsourcing of individual business processes; medium-sized insurance companies is a partial outsourcing of business processes, and large insurance companies are rather difficult to transfer business processes to outsourcing, and scoring is a methodology for assessing the insurance risk that has different valuation models.*

**Key words:** innovation activity, insurance company, insurance risk, outsourcing, scoring, business processes, financial economy, Ukraine.

УДК 658.155.012.7.

**Алескерова Ю.В.**

д.е.н., старший науковий співробітник,  
доцент кафедри фінансів,  
банківської справи та страхування  
Вінницький національний аграрний  
університет

**Черній О.М.**

магістр  
Вінницький національний аграрний  
університет

*Исследовано развитие инновационной деятельности в страховых компаниях Украины. Раскрыто, что страховой рынок является необходимой составляющей финансовой экономики Украины. Проанализирована возможность применения аутсорсинга в управлении инновациями страховой компании и страхового скоринга в деятельности страховых компании. Показаны истоки аутсорсинга и страхового скоринга. Доказано, что для активного внедрения инноваций в деятельность новых созданных*

**Постановка проблеми.** Здійснення інноваційної діяльності (створення інноваційного продукту) в будь-якій сфері, на різних етапах виробничого процесу, результатом якого є створення блага з новими корисними властивостями, більш повно задовольняє потреби людини (суспільства) або його виробництво з меншими витратами для виробника [2].

Удосконалення страхової справи, підвищення її ефективності, забезпечення зростаючого внеску у створення ВВП і стійкість фінансового розвитку в сучасних умовах повинні базуватися на застосуванні різного роду інновацій в діяльності страхової компанії; виявленні і усуненні причин, що породжують проблеми і гальмують розроблення і впровадження інноваційних підходів до створення і доведення до споживачів страхових продуктів і послуг [3].

Страховий ринок є необхідним складником національної економіки, його поява породжена необхід-

ністю захисту суспільства (населення, господарюючих суб'єктів, інших організацій та інститутів) від випадкових небезпек і загроз. Страховий ринок являє собою відокремлену частину фінансової економіки, основними суб'єктами відносин якої виступають: виробники – продавці страхових послуг (страховики), споживачі (страхувальники) і численні посередники, між якими виникають фінансові (страхові) відносини.

У сучасних умовах, коли спектр небезпек і загроз для господарюючих суб'єктів не скорочується, а має тенденцію до зростання, виникає об'єктивна необхідність розширення масштабів страхової діяльності, більш наполегливого й ефективного використання інноваційних підходів, поліпшення керованості цими процесами, активізації діяльності страхових компаній, а також посилення державного управління страхуванням в інтересах забезпечення стійкості і безпеки підприємництва,

створення умов для зростання затребуваності і привабливості страхових послуг.

#### **Аналіз останніх досліджень і публікацій.**

Вивченню проблем упровадження інновацій у діяльність страхових компаній присвятили свої праці такі вчені, як С.В. Зав'ялов, В.О. Заколадяжний, К.Х. Зоїдов, О.О. Гаманкова, Р.В. Пікус та інші. Незважаючи на значні наукові напрацювання у цій сфері, аналіз останніх публікацій свідчить про необхідність досліджень у галузі інноваційної діяльності страхових компаній.

Страховий ринок є необхідним складником національної економіки, його поява породжена необхідністю захисту суспільства (населення, господарюючих суб'єктів, інших організацій та інститутів) від випадкових небезпек і загроз. Страховий ринок являє собою відокремлену частину фінансової економіки, основними суб'єктами відносин якої є: виробники – продавці страхових послуг (страховики), споживачі (страхувальники) і численні посередники, між якими виникають фінансові (страхові) відносини.

У сучасних умовах, коли спектр небезпек і загроз для господарюючих суб'єктів не скорочується, а має тенденцію до зростання, виникає об'єктивна необхідність розширення масштабів страхової діяльності, більш наполегливого й ефективного використання інноваційних підходів, поліпшення керованості цими процесами, активізації діяльності страхових компаній, а також посилення державного управління страхуванням в інтересах забезпечення стійкості і безпеки підприємництва, створення умов для зростання затребуваності і привабливості страхових послуг.

**Постановка завдання.** Мета статті – обґрунтувати можливість застосування аутсорсингу в управлінні інноваціями страхової компанії та страхового скорингу в діяльності страхових компаній.

#### **Виклад основного матеріалу дослідження.**

Аутсорсинг – передача компанією частини її завдань або процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду. Це угода, за якою робота виконується людьми із зовнішньої компанії, які зазвичай є також експертами у цьому виді робіт. Аутсорсинг часто використовується для скорочення витрат. Протилежністю аутсорсингу є інсорсинг.

Найчастіше мається на увазі ІТ-аутсорсинг, тобто аутсорсинг інформаційних технологій, зокрема, робіт зі створення та супроводу програмних продуктів. Очевидним чином можливість зменшення витрат при цьому пов'язана з великою зарплатнею програмістів (та загалом із вартістю інтелектуальної праці) в країнах із розвиненою економікою. Відповідно й утримання ІТ-підрозділів великих корпорацій вимагає колосальних витрат. Щоб їх зменшити, доцільно відмовитися від повного штату програмістів і передати якусь частину їхньої діяльності іншим фірмам, здебільшого – за кордон, що обходиться набагато дешевше. Так, на різниці в оплаті праці «всере-

дині» компанії та «зовні» зародилося «офшорне програмування» як бізнес-напрямок.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин аутсорсинг розглядається як стратегія управління, що дає змогу суттєво підвищити ефективність функціонування компанії. Так, за дослідженнями консалтингової компанії Accenture, ті страхові компанії, які оптимізували свої бізнес-процеси, зменшили операційні витрати на 19%, а витрати на підтримку ІТ інфраструктури – на 25%. Ефективність компаній, які використовували при цьому аутсорсинг для виконання деяких бізнес-процесів, на 17 п.п. більша, ніж тих, які не використовували.

Раніше на аутсорсинг переважно передавалися не основні бізнес-процеси такі, як: ведення бухгалтерського обліку, юридичне обслуговування, ІТ-обслуговування. Так, компанія КПМГ приймає на аутсорсинг такі операції у сфері обліку, як:

- ведення бухгалтерського обліку та підготовка податкової і фінансової звітності;
- розрахунок заробітної плати і ведення кадрового обліку;
- підготовка управлінської звітності.

При цьому на частковий аутсорсинг доцільно передавати:

- тільки певні функції (наприклад, регулярний огляд змін у законодавстві);
- певні ділянки (складання первинних документів);
- перевірку звітності перед її поданням у відповідні установи з метою виявлення помилок і потенційних ризиків.

На тимчасовий аутсорсинг слід передавати:

- налагодження організації певного бізнес-процесу з моменту заснування страхової компанії;
- відновлення певного бізнес-процесу (наприклад, після звільнення відповідального працівника)
- допомога відповідальному працівнику до, під час і після проведення перевірок;
- тимчасове виконання аутсорсером певних функцій (наприклад, після звільнення попереднього відповідального працівника і до прийняття на роботу нового).

Перевагами передання на аутсорсинг окремих бізнес-процесів є відсутність необхідності здійснювати:

- пошук кваліфікованих співробітників;
- оплату заробітної плати, податків, соціального пакету;
- витрати на навчання, підвищення кваліфікації персоналу;
- організацію робочого місця, виділення окремої офісної площі;
- установку дорогого сучасного програмного забезпечення, оскільки довірити зовнішньому виконавцеві ту чи іншу операцію буває набагато дешевше і швидше, ніж її автоматизувати;
- погашення штрафів за допущену помилку (якщо страхову компанію оштрафують з вини виконавця, то аутсорсером буде виплачено відшкодування).

Вважаємо, що тимчасовий повний аутсорсинг окремих бізнес-процесів у сфері страхування доцільний для малих страхових компаній, коли:

- обсяг операцій незначний;
- у штаті числиться лише один співробітник (як правило, це генеральний директор).

Частковий аутсорсинг окремих бізнес-процесів у сфері страхування доцільний для середніх страхових компаній, якщо:

- бізнес відносно стабільний;
- задіяність штатних співробітників може бути нижче нормативного рівня.

Передача на аутсорсинг окремих бізнес-процесів є ускладненим для великих страхових компаній, що динамічно розвиваються, оскільки:

- чисельність працівників зазвичай зростає повільніше бізнесу і обсягів операцій;
- складність операцій зростає;
- кількість нестандартних операцій збільшується;
- складно встановити однозначні критерії оцінки результатів роботи і, головне, рівень відповідальності аутсорсера в договорі.

Отже, для активного запровадження інновацій у діяльність новостворених страхових компаній доцільним є тимчасовий повний аутсорсинг окремих бізнес-процесів; середніх страхових компаній – частковий аутсорсинг бізнес-процесів, а великим страховим компаніям досить ускладнено передавати бізнес-процеси на аутсорсинг.

Ефективне функціонування страхових компаній в умовах кризових явищ важливе місце, на наш погляд, повинна зайняти стратегія управління ризиком. Стратегія управління ризиком повинна поєднувати внутрішню діяльність страхової компанії з механізмами з застрахованих клієнтів.

Базовим елементом такої стратегії має стати скоринг. Скорингові моделі не є якимось новітнім явищем, притаманним кінцю ХХ – початку ХХІ століття. Поштовхом до створення систем бистрої оцінки страховиків стала друга світова війна.

Скоринг (від англ. Scoring – підрахунок очок в грі) – це модель класифікації клієнтської бази на різні групи, якщо невідома характеристика, яка розділяє ці групи, але відомі інші фактори, пов'язані з цікавить нас характеристикою.

В основі скорингових систем лежить припущення, що люди зі схожими соціальними показниками поведуться однаково. Априорно приймаючи такий постулат, можна будувати різні статистичні моделі, вельми корисні під час ведення будь-якого бізнесу.

Якщо деяким соціальним характеристикам клієнта (стать, вік, місце проживання, посада, тривалість роботи в одному місці і т.д.) присвоїти певні ваги, то кожного нового клієнта можна, на основі його анкети, віднести до групи сильно або слабо відповідних бізнесу. Тобто клієнту автоматично присвоюється цілочисельний ранг, який вказує ступінь довіри й увагу, яку йому слід надавати з боку цього бізнесу.

Можна виділити такі етапи побудови скорингу:

- визначення характеристики, яка цікавить;
- збір другорядних відомостей про клієнтів і значення, що цікавить характеристики;
- розроблення скорингової моделі (привласнення ваг другорядним даними) на основі наявних даних;
- автоматичне ранжування нових клієнтів по пріоритетним групам за допомогою скорингової моделі.

Якщо цікавить здатність клієнта повернути кредитну позику, тоді в результаті ми отримуємо дві групи: клієнти, яким можна видати кредит, і клієнти, кредитування яких дуже ризиковано.

У кожному разі слід виявляти кілька проміжних цікавлять характеристик, будувати скоринг для кожної з них, а потім розглядати сукупність результатів.

Сфери застосування скорингу різноманітні, зокрема, його можуть застосовувати великі супермаркети, які продають різного роду товари (будівельні матеріали, харчову та промислову продукцію, електроніку); рекламні агенції та компанії, які працюють у сфері прямого або контент-маркетингу (поштові, sms- та e-mail-розсилки, інтернет-реклама у соціальних мережах, сайтах та блогах); фінансові компанії та банки, які надають позики та кредитні картки; колекторські компанії та організації зі стягнення заборгованості; страхові компанії, медичні заклади, що працюють безпосередньо з пацієнтами, особливо у галузі трансплантології; правоохоронні органи з метою визначення потенційно небезпечних злочинців тощо.

На початку 50-х років у Сан-Франциско була заснована перша консалтингова фірма в галузі скорингу – Fair Issac, яка і натеper є одним із лідерів серед розробників скорингових систем. Сучасна назва фірми – FICO. Скоринг – перекладається з англійської як «бал», і тому цю методику деколи називають «бальною оцінкою».

Скоринг являє собою математичну або статистичну модель, за допомогою якої на основі кредитної історії попередніх клієнтів страхова компанія може визначити, страховий ризик.

Страховий скоринг ґрунтується на даних кредитного скорингу, оскільки дослідження страхових компаній показали, що страхувальники з позитивною кредитною історією або без неї є вигіднішими клієнтами для страховиків з погляду нижчого рівня виплат страхових відшкодувань і підвищення рентабельності діяльності. Якщо в кредитуванні оцінка ризику необхідна для прогнозу дефолту позичальника, то в страхуванні – для прогнозу збитковості за страховим полісом.

Використання скорингових моделей дає змогу отримати значення у вигляді скорингового бала. При цьому низьке значення бала означає високий ризик збитковості страхового поліса, а високе значення бала означає низький рівень ризику.

У спрощеному вигляді скорингова модель – це зважена сума визначених характеристик: вік, сімейний стан, місце роботи, дохід та багато інших факто-

рів. Така методика є знеособленою і може застосовуватися як для фізичних, так і для юридичних осіб.

Тобто скоринг – це методика оцінки ризику.

В Україні застосування скорингу тільки запроваджується (табл. 1).

Для страхових компаній в Україні найбільш затребуваним є облік і контроль ризиків шахрайства в автострахованні, що є драйвером розвитку страхового ринку. А застосування скорингових систем дасть змогу мінімізувати кількість помилок і спотворення даних під час підписання страхових договорів, також знизить ризики шахрайства як на етапі укладання договору, так і на етапі врегулювання збитків. Використання скорингу підвищить якість прийняття рішень з оформлення страхового поліса і в кінцевому підсумку підвищить ефективність діяльності страхової компанії загалом.

Як і для кредиторів, для страхових компаній максимальний інтерес кредитні історії становлять з погляду можливості оцінки ризику. У кредитуванні оцінка ризику необхідна для прогнозу дефолту, в страхуванні – для прогнозу збитковості за полісом

Саме завдяки міжнародному досвіду ми відразу стали орієнтуватися на моторне страхування. Ця галузь в усьому світі показує сильну кореляцію між збитковістю за страховими полісами і персональною відповідальністю клієнта.

Для початку дослідних вправ була сформована гіпотеза про найбільш сильних прогнозних змінних із кредитної історії. На цьому етапі був використаний досвід побудови кредитного скорингу, який пророкує дефолт позичальника за кредитним зобов'язанням. Як і в страхуванні, в кредитному процесі кредитор оцінює відповідальність клієнта – його персональну характеристику, вибудовуємо на

основі історії виконання раніше взятих зобов'язань. Кожна змінна проходила ретельний аналіз на сформованій базі історичних страхових полісів, в результаті були обрані найбільш сильні і стабільні змінні.

Серед найбільш сильних змінних – дані про порушення зобов'язань. Кількість і глибина прострочених платежів надають понижувальний вплив на скоринговий бал. З іншого боку, вітається досвід користування довгими кредитами: позитивний досвід іпотеки та автокредитування підвищує вплив на результат

До неосновних, але, таких що впливають на скоринговий бал, змінних можна віднести дані про членів сім'ї клієнта. Ця інформація включена в скорингову модель для того, щоб урахувати ситуацію, за якої, наприклад, один із подружжя бере на себе всі питання взаємодії з кредиторами, хоча економіка у сім'ї загальна. Тобто, умовно кажучи, ідеальна кредитна історія жінки зовсім не означає, що у неї не буде проблем, якщо у її чоловіка – суцільні порушення за зобов'язаннями.

**Висновки з проведеного дослідження.** Отож, проведені дослідження застосування аутсорсингу в управлінні інноваціями страхової компанії та страхового скорингу в діяльності страхових компаній дають можливість дійти таких висновків:

1. Більше інновацій можна запровадити в діяльність страховиків саме через аутсорсинг ІТ-обслуговування.

2. Страхова група Zurich використовує аутсорсинг для інтеграції ІТ-рішень у своїй діяльності. Це пояснюється тим, що страховим компаніям необхідно виділяти не менше 10% своїх видатків на розвиток ІТ-інфраструктури, оскільки без сучасних інформаційних технологій активний розвиток страхування неможливий.

Таблиця 1

**Розвиток скорингу**

Рік	Характеристика
1941	Уперше була використана скоринг-система для оцінки кредитного ризику позичальника Д. Дюраном. При цьому враховувалися такі характеристика клієнта: вік, стать, термін проживання в цій місцевості, професія, трудовий стаж, наявність банківських рахунків, володіння нерухомістю, наявність полісу страхування життя
1956	У Сан-Франциско створена перша консалтингова фірма у сфері скорингу Fair Isaac (FICO), яка представила аналітичні рішення, такі як кредитний скоринг, що зробило кредит більш доступним не тільки в Сполучених Штатах, але і у всьому світі
2002	Національною конференцією страхових законодавців у США (The National Conference of Insurance Legislators, NCOIL) затверджено типовий закон про використання скорингу в андеррайтингу та рейтингуванні. При цьому типове законодавство вимагає, щоб страховики повідомляли клієнтів про можливе використання кредитних звітів, а також про те, що кредитна інформація не може бути єдиною підставою для відмови у страхуванні
2014	Внаслідок поправок до Закону Російської Федерації «Про кредитні історії» страхові компанії отримали можливість отримувати кредитні історії своїх клієнтів. Як і для кредиторів, для страхових компаній максимальний інтерес кредитні історії представляють з точки зору можливості оцінки ризику
2015	СК «Талісман Страхування» разом з Українським бюро кредитних історій, в портфелі якого 38 млн кредитних історій і 22,6 тис. суб'єктів кредитної історії, провели перші дослідження, опрацювали більше 4500 договорів страхування та виявили залежності між кредитним рейтингом і вірогідністю настання страхового випадку, що уможливило побудову страхового скорингу на основі кредитної історії. Зокрема, клієнти з високим кредитним рейтингом показали також і нижчий рівень збитковості в обов'язковому страхуванні цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів і в страхуванні транспортних засобів за полісом «КАСКО», для яких модель розраховувала високий скоринговий бал. Тобто особи, які своєчасно виконують свої кредитні зобов'язання, як правило, рідше потрапляють в автомобільні аварії. Результат підтвердився для м. Києва і регіонів

Джерело: [4]



3. Останні тенденції в даній сфері свідчать про перехід традиційної бізнес-моделі страхової діяльності на цифрову модель – «digital» страхування, що прискорює бізнес-процеси і створює можливості для зростання прибутковості у майбутньому через:

- клієнтоорієнтований підхід;
- доступ до страхових послуг в будь-якому місці та в будь-який час, його мультиплатформеність (можливість придбання страхових послуг, використовуючи планшети, смартфони, ПК);
- присутність страховиків у соціальних мережах, що забезпечує тісну взаємодію із потенційними страхувальниками;
- автоматизацію всіх бізнес-процесів страхової компанії;
- адаптивну організаційну структуру компанії;
- розвиток альтернативних каналів продажу;
- інвестування в розвиток ІТ-технологій у страховій діяльності.

4. Валідація змінних і скорингової моделі загалом – дуже складне завдання. Її успішне вирішення багато в чому залежить від репрезентативності та обсягу даних, доступних для ретротестування. У зв'язку з цим необхідно віддати належне лідерам російського ринку автострахування. Всі вони включилися в роботу по створенню і валідації моделі буквально з перших днів.

5. Цікаві результати дало вивчення кореляції скорингового бала зі збитковістю по окремим видам відшкодувань. Наприклад, при вивченні залежності виплат по викраденнях автомобіля від скорингових балів виявлена аномалія – різке зростання збитковості (в 4–5 разів) в діапазоні нижче 550 балів.

6. Страховий скоринг на базі кредитних історій дозволяє ефективно протистояти і цю загрозу. Отримані результати відкривають перспективи використання страхового скорингу на базі кредитних історій в моторному страхуванні в короткостроковій перспективі.

### БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» / Відомості Верховної Ради України, 2002, № 36.
2. Зав'ялов С.В. Формирование механизма управления инновационным развитием страхового дела в условиях кризисного состояния экономики и действующего государственного регулирования / С.В. Зав'ялов // Транспортное дело России. 2010. № 2. С. 24–29.
3. Заколюдажний В.О. Мобільна стратегія як інноваційна складова розвитку страхової компанії / В.О. Заколюдажний // Економіка та держава. 2015. № 8. С. 108–111.
4. Заколюдажний В.О. Інноваційний розвиток страхової діяльності як основа підвищення її ефективності / В.О. Заколюдажний, Р.В. Пікус // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2015. – № 168. – С. 72–80.
5. Заколюдажний В.О. Характеристика сучасних тенденцій інноваційного розвитку страхової діяльності / В.О. Заколюдажний // Економіка та держава. 2017. № 5. С. 89–92.

6. Заколюдажний В.О. Інноваційні підходи до формування маркетингової політики ринку страхових послуг в Україні / В.О. Заколюдажний // Інвестиції: практика та досвід. 2017. № 9. С. 71–74.

7. Зойдов К.Х. Инновационная экономика: опыт, проблемы, пути формирования. М.: ИПР РАН, 2006. 168 с.

8. Зойдов К.Х., Дурандин О.Г. К проблеме формирования инновационной экономики в странах постсоветского пространства в условиях модернизации. Части I–III // Региональные проблемы преобразования экономики, 2011. № 4, 2012. № 1. № 3.

9. Здрок В.В. Основи економетричних досліджень: навч. посіб. / В.В. Здрок. Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2013. 358 с.

10. Lyn C. Thomas, David B. Edelman, Jonathan N. Crook. Credit Scoring and its Applications (SIAM monographs on mathematical modeling and computation), 2002. 248 p.

11. Siddiqi N. Credit risk scorecards: developing and implementing intelligent credit scoring / N. Siddiqi. USA: John Wiley & Sons, Inc., 2006. 196 p.

### REFERENCES:

1. Zakon Ukraini «Pro innovatsiynu diyal'nist'» / Vidomosti Verkhovnoi Radi Ukraini, 2002, № 36.
2. Zav'yalov S.V. Formirovanie mekhanizma upravleniya innovatsionnym razvitiem strakhovogo dela v usloviyakh krizisnogo sostoyaniya ekonomiki i deystvuyushchego gosudarstvennogo regulirovaniya / S.V. Zav'yalov // Transportnoe delo Rossii, 2010, № 2. S. 24–29.
3. Zakolodyazhniy V.O. Mobil'na strategiya yak innovatsiyna skladova rozvitku strakhovoi kompanii / V.O. Zakolodyazhniy // Ekonomika ta derzhava. 2015. № 8. – S. 108–111.
4. Zakolodyazhniy V.O. Innovatsiynyi rozvitok strakhovoi diyal'nosti yak osnova pidvishchennya ii effektivnosti / V.O. Zakolodyazhniy, R.V. Pikus // Visnik Kiiv'skogo natsional'nogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika. 2015. № 168. S.72–80.
5. Zakolodyazhniy V.O. Kharakteristika sushasnikh tendentsiy innovatsiyного rozvitku strakhovoi diyal'nosti / V.O. Zakolodyazhniy // Ekonomika ta derzhava. 2017. № 5. S. 89–92.
6. Zakolodyazhniy V.O. Innovatsiyni pidkhodi do formuvannya marketingovoї politiki rinku strakhovikh poslug v Ukraini / V.O. Zakolodyazhniy // Investitsii: praktika ta dosvid. 2017. № 9. S. 71–74.
7. Zoidov K. Kh. Innovatsionnaya ekonomika: opyt, problemy, puti formirovaniya. M.: IPR RAN, 2006. 168 s.
8. Zoidov K.Kh., Durandin O.G. K probleme formirovaniya innovatsionnoy ekonomiki v stranakh postsovet'skogo prostranstva v usloviyakh modernizatsii. Chasti I–III // Regional'nye problemy preobrazovaniya ekonomiki, 2011. – № 4, 2012. – № 1. № 3.
9. Zdrok V.V. Osnovi ekonometrichnikh doslidzhen': navch. posib. / V.V. Zdrok. – L'viv: LNU imeni Ivana Franka, 2013. 358 s.
10. Lyn C. Thomas, David B. Edelman, Jonathan N. Crook. Credit Scoring and its Applications (SIAM monographs on mathematical modeling and computation), 2002. 248 p.
11. Siddiqi N. Credit risk scorecards: developing and implementing intelligent credit scoring / N. Siddiqi. USA: John Wiley & Sons, Inc., 2006. 196 p.

**Aleskerova Yu.V.**

Doctor of Economic Sciences, Senior Researcher,  
Senior Lecturer at Department of Finance,  
Banking and Insurance  
Vinnytsia National Agrarian University

**Cherny O.M.**

Master's Degree  
Vinnytsia National Agrarian University

## DEVELOPMENT OF INNOVATIVE ACTIVITIES IN UKRAINE'S INSURANCE COMPANIES

Innovation activity (creation of an innovative product) in any field, at different stages of the production process, the result of which is to create a good with new beneficial properties, more fully meets the needs of man (society) or its production with lower costs for the manufacturer.

Improving the insurance business, increasing its efficiency, ensuring a growing contribution to the creation of GDP and the stability of financial development in modern conditions should be based on the application of various types of innovations in the activities of the insurance company; identifying and eliminating the causes that entail problems and impede the development and implementation of innovative approaches to the creation and bringing to consumers of insurance products and services.

The insurance market is a necessary component of the national economy; its appearance is generated by the need to protect society (population, business entities, and other organizations and institutions) from accidental threats. The insurance market represents a separate part of the financial economy, the main subjects of which are the relations: producers – sellers of insurance services (insurers), consumers (insurers) and numerous intermediaries, between whom there are financial (insurance) relations.

In today's conditions, when the spectrum of hazards and threats to business entities is not reduced but tends to increase, there is an objective need to expand the scope of insurance activities, more persistent and effective use of innovative approaches, improve the manageability of these processes, the activation of insurance companies, as well as the strengthening of public administration insurance in the interests of ensuring the sustainability and security of entrepreneurship, creating conditions for increasing demand and attractiveness of insurance services.

The aim is to justify the possibility of using outsourcing in managing the insurance company's innovations and insurance scoring in the activities of the insurance company.

Thus, studies of the use of outsourcing in the management of insurance company's innovations and insurance scoring in the activity of insurance companies give an opportunity to draw the following conclusions:

More innovations can be introduced into the activities of insurers through the outsourcing of IT services.

Zurich Insurance Group uses outsourcing to integrate IT solutions into its business. This is explained by the fact that insurance companies need to allocate at least 10% of their expenses for the development of IT infrastructure because, without modern information technologies, active development of insurance is impossible.

Recent trends in this area indicate the transition of the traditional business model of insurance activity to the digital model – “digital” insurance, which accelerates business processes and creates opportunities for future profitability growth through:

- customer orientated approach;
- access to insurance services anywhere and at any time, its multiplatform (the possibility of acquiring insurance services using tablets, smartphones, PCs);
- the presence of insurers in social networks, which ensures a close interaction with potential insurers;
- automation of all business processes of an insurance company;
- adaptive organizational structure of the company;
- development of alternative sales channels;
- investing in the development of IT technologies in the insurance business.

Validation of variables and scoring model as a whole is a very difficult task. Its successful solution largely depends on the representativeness and amount of data available for retro testing. In this regard, it is necessary to pay tribute to the leaders of the Russian auto insurance market. All of them have joined the work of creating and validating the model literally from the first days.

Interesting results gave the study of the correlation of the scoring score with the loss-making on certain types of reimbursements. For example, when studying the dependence of payments on car theft from scoring points, an anomaly was detected – a sharp increase in unprofitableness (4-5 times) in the range below 550 points.

Insurance scoring on the basis of credit histories can effectively counteract this threat. The results obtained reveal the prospects of using insurance scores on the basis of credit histories in motor insurance in the short term.