

ТЕСТОВІ ПИТАННЯ ДО МОДУЛЬНОГО КОНТРОЛЮ №1

Що з наведеного найточніше визначає віртуальний страховий ринок?

- A. Продаж страхових полісів виключно через агентів
 - B. Сукупність цифрових каналів розповсюдження страхових послуг
 - C. Виключно офлайн-мережа страхових компаній
 - D. Внутрішній обіг страхових документів компанії
-

Хто є основними учасниками віртуального страхового ринку?

- A. Лише банки та перестраховики
 - B. Винятково державні регулятори
 - C. Страховики, споживачі, посередники, платформи
 - D. Тільки клієнти страхових компаній
-

Яка ключова відмінність між традиційним та віртуальним страхуванням?

- A. Місце реєстрації компанії
 - B. Кількість співробітників у компанії
 - C. Наявність фізичного офісу
 - D. Спосіб надання послуг і комунікації
-

Що з нижченаведеного НЕ є перевагою віртуального страхування?

- A. Автоматизація процесів
 - B. Зниження операційних витрат
 - C. Миттєва особиста консультація у відділенні
 - D. Швидке оформлення поліса
-

Який із факторів найбільше сприяє розвитку віртуального страхування?

- A. Зменшення кількості страхових випадків
 - B. Високий рівень бюрократії в галузі
 - C. Розвиток цифрових технологій і мобільних пристроїв
 - D. Відсутність конкуренції на ринку
-

Яку роль відіграють страхові агрегатори (маркетплейси)?

- A. Виключно збирають дані про клієнтів
- B. Видають ліцензії страховим компаніям
- C. Надають консультації державним органам
- D. Порівнюють продукти різних компаній і спрощують вибір для клієнта

Що з наведеного є прикладом віртуального каналу збуту?

- A. Стенд у банківському відділенні
 - B. Телефонний дзвінок агента
 - C. Мобільний додаток страхувальника
 - D. Поштова розсилка рекламних буклетів
-

Який фактор найчастіше стримує розвиток онлайн-страхування?

- A. Занадто низькі тарифи
 - B. Нестача страхових компаній
 - C. Недовіра клієнтів до цифрових сервісів
 - D. Високі ціни на поліси
-

Який із наведених елементів не входить до структури віртуального страхового ринку?

- A. Страхові компанії
 - B. Цифрові платформи
 - C. Агентства нерухомості
 - D. Клієнти
-

Як віртуальні страховики можуть забезпечити довіру користувачів?

- A. Використовуючи паперові договори
 - B. Відмовляючись від цифрових інструментів
 - C. Забезпечуючи прозорі умови, швидку підтримку та публічні відгуки
 - D. Підвищуючи ціни на послуги
-

Що таке InsurTech?

- A. Система традиційного андеррайтингу
 - B. Новий вид державного страхування
 - C. Інтеграція цифрових технологій у страхову галузь
 - D. Назва міжнародної організації страховиків
-

Який з етапів НЕ належить до розвитку InsurTech?

- A. Виникнення маркетплейсів
 - B. Перехід до паперових полісів
 - C. Впровадження мобільних додатків
 - D. Автоматизація врегулювання страхових подій
-

Який технологічний тренд найбільше вплинув на розвиток InsurTech?

- A. Розвиток паперових архівів
 - B. Відкриття нових відділень страхових компаній
 - C. Поширення смартфонів та інтернету
 - D. Збільшення кількості офісних працівників
-

Що таке віртуальна страхова компанія?

- A. Компанія, що працює лише в метавсесвіті
 - B. Компанія, яка повністю надає послуги онлайн
 - C. Страхова філія банку
 - D. Компанія, яка має тільки фізичні відділення
-

Яка з наведених країн є лідером у розвитку InsurTech?

- A. Ісландія
 - B. США
 - C. Естонія
 - D. Білорусь
-

Який з прикладів ілюструє глобальний тренд у страхуванні?

- A. Повернення до посередників
 - B. Повне припинення онлайн-продажів
 - C. Поява мікрострахування через мобільні додатки
 - D. Виняткова робота з VIP-клієнтами
-

Що з наведеного НЕ є прикладом цифрової трансформації страхування?

- A. Створення чат-ботів для клієнтів
 - B. Встановлення банкоматів у офісах
 - C. Застосування AI для оцінки ризиків
 - D. Продаж страхування через мобільні додатки
-

Яка платформа є прикладом цифрового страхового маркетплейсу?

- A. TripAdvisor
 - B. PolicyBazaar
 - C. Facebook
 - D. Uber
-

Як цифровізація вплинула на клієнтський досвід у страхуванні?

- A. Ускладнила оформлення полісів

- B. Зменшила довіру до страхових компаній
 - C. Підвищила швидкість і зручність отримання послуг
 - D. Збільшила кількість візитів до офісів
-

Який з факторів стримує впровадження InsurTech в Україні?

- A. Високий попит на онлайн-послуги
 - B. Активна підтримка з боку держави
 - C. Недостатній рівень цифрової грамотності населення
 - D. Велика кількість InsurTech-інвесторів
-

Яка міжнародна організація розробляє принципи регулювання страхового сектору?

- A. Міжнародний валютний фонд (МВФ)
 - B. Світова організація торгівлі (СОТ)
 - C. Міжнародна асоціація органів страхового нагляду (IAIS)
 - D. Організація економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР)
-

Що таке регуляторна “пісочниця” у сфері InsurTech?

- A. Санкційний режим для страхових компаній
 - B. Тимчасове звільнення від сплати податків
 - C. Обмежене середовище для тестування нових страхових технологій
 - D. Обов’язкова перевірка всіх стартапів
-

Який документ в ЄС регламентує захист персональних даних у страхуванні?

- A. PSD2
 - B. ePrivacy Directive
 - C. GDPR
 - D. MiFID II
-

Що з наведеного стосується вимог до обробки персональних даних у страхуванні?

- A. Ведення звітності тільки на папері
 - B. Передача всіх даних третім особам без згоди
 - C. Забезпечення конфіденційності, прозорості та права на видалення даних
 - D. Надання всіх даних виключно державним органам
-

Що з наведеного є ознакою InsurTech-компанії?

- A. Надання страхування виключно через банківські установи
- B. Повна відсутність використання технологій

- C. Робота з цифровими каналами та автоматизація процесів
 - D. Ведення справ лише через офісну мережу
-

Який із зазначених аспектів найчастіше викликає правові труднощі для InsurTech-стартапів?

- A. Недостатня кількість клієнтів
 - B. Надмірна конкуренція з боку банків
 - C. Відсутність чіткої нормативної бази
 - D. Брак IT-спеціалістів
-

Як регулюються InsurTech-компанії в Україні станом на 2024 рік?

- A. За окремим законом про InsurTech
 - B. Через ліцензії для агентств нерухомості
 - C. У межах загального законодавства про страхування
 - D. Регулювання здійснює Міністерство освіти
-

Що з наведеного НЕ є вимогою до компанії згідно з GDPR?

- A. Право на забуття
 - B. Мінімізація збору персональних даних
 - C. Створення онлайн-кабінету клієнта
 - D. Отримання згоди на обробку даних
-

Яка функція Нацкомфінпослуг (або НБУ) щодо страхових компаній в Україні?

- A. Виконання аудиторських послуг
 - B. Надання медичних консультацій
 - C. Ліцензування, нагляд і контроль страхових компаній
 - D. Продаж страхових полісів
-

Що з наведеного належить до юридичних аспектів впровадження смарт-контрактів у страхуванні?

- A. Автоматичне списання податків
 - B. Незмінність коду, відсутність механізму оскарження
 - C. Відправлення поліса через кур'єра
 - D. Участь нотаріуса в кожній транзакції
-

Яка з наведених характеристик притаманна класичній моделі страхування?

- A. Повна автоматизація виплат
- B. Переважно фізичні офіси та агенти

- C. Використання смарт-контрактів
 - D. Повна інтеграція з маркетплейсами
-

Що таке peer-to-peer (P2P) страхування?

- A. Страхування лише юридичних осіб
 - B. Класична модель з участю банків
 - C. Страхування, засноване на спільнотах, які взаємно покривають ризики
 - D. Модель, яка передбачає державне субсидування
-

Яка з наведених платформ реалізує peer-to-peer модель страхування?

- A. Trivago
 - B. Teambrella
 - C. Airbnb
 - D. AXA
-

Що з наведеного НЕ характерне для сучасних моделей віртуального страхування?

- A. Мобільні додатки для оформлення полісів
 - B. Використання чат-ботів
 - C. Паперове заповнення заяви
 - D. Аналітика поведінки користувачів
-

Яка перевага використання маркетплейсів у страхуванні?

- A. Зменшення кількості клієнтів
 - B. Обмеження вибору страхових компаній
 - C. Можливість швидкого порівняння пропозицій
 - D. Підвищення вартості полісів
-

Яка з наведених функцій НЕ є характерною для страхового маркетплейсу?

- A. Порівняння полісів
 - B. Ведення медичних карток
 - C. Оформлення страховки онлайн
 - D. Надання інформації про компанії
-

Що з наведеного є основною відмінністю віртуальної страхової компанії?

- A. Відсутність веб-сайту
- B. Робота лише з державними установами
- C. Надання послуг виключно через цифрові канали
- D. Спеціалізація на страхуванні нерухомості

Яка модель передбачає формування страхових фондів спільнотою?

- A. Класична агентська модель
 - B. Модель перестраховання
 - C. Peer-to-peer модель
 - D. Державне медичне страхування
-

Що з наведеного характерне для повністю цифрової страхової компанії?

- A. Необхідність особистого візиту до офісу
 - B. Оформлення полісів через мобільний застосунок
 - C. Робота лише з корпоративними клієнтами
 - D. Повна залежність від паперових заяв
-

Який із чинників є важливим для ефективного функціонування віртуальної страхової моделі?

- A. Відсутність техпідтримки
 - B. Ускладнене оформлення договорів
 - C. Доступність цифрових сервісів
 - D. Використання виключно готівкових розрахунків
-

Що таке кіберризик у контексті онлайн-страхування?

- A. Ризик затримки фізичної доставки поліса
 - B. Ризик втрати даних, хакерських атак або витоку інформації
 - C. Втрата клієнтів через офлайн-консультації
 - D. Несвоєчасне оновлення паперових документів
-

Яка із загроз найбільш поширена в середовищі віртуального страхування?

- A. Пожежа в офісі
 - B. Кіберзлочини та атаки на сервери
 - C. Наявність великої кількості агентів
 - D. Проблеми з оподаткуванням
-

Який із наведених чинників є економічним ризиком у віртуальному страхуванні?

- A. Неврегульованість цифрового законодавства
 - B. Високий рівень конкуренції та нестабільна клієнтська база
 - C. Хакерські атаки на особисті кабінети
 - D. Незнання клієнтами онлайн-сервісів
-

Що з наведеного є технічним викликом для страхової компанії онлайн?

- A. Проблеми з погодними умовами
 - B. Складність у залученні персоналу
 - C. Збої в роботі сервера або втрати даних
 - D. Порушення маркетингової політики
-

Який з аспектів найсильніше впливає на недовіру клієнтів до онлайн-страхування?

- A. Надто низькі ціни
 - B. Відсутність паперової копії договору
 - C. Наявність мобільного додатку
 - D. Швидкий процес оплати
-

Що з наведеного є правовим ризиком у сфері InsurTech?

- A. Нестача менеджерів із продажу
 - B. Конфлікт між державними регуляторами
 - C. Відсутність чіткого правового регулювання цифрових продуктів
 - D. Неоптимізовані CRM-системи
-

Який із способів допомагає зменшити ризики витоку даних?

- A. Публічне зберігання даних на відкритому сервері
 - B. Надання доступу до акаунту всім клієнтам
 - C. Використання багаторівневої аутентифікації та шифрування
 - D. Ігнорування повідомлень про оновлення безпеки
-

Як можна зміцнити довіру клієнта до віртуальної страхової компанії?

- A. Відмова від технічної підтримки
 - B. Обмеження клієнтського сервісу до офісного формату
 - C. Публікація відгуків, надання гарантій, чіткість умов
 - D. Повна відсутність контактів з боку компанії
-

Що з наведеного належить до викликів регуляторного характеру?

- A. Надмірне використання хмарних сховищ
 - B. Невизначеність законодавства щодо цифрових договорів
 - C. Надлишок аналітичних даних
 - D. Високий трафік на сайті компанії
-

Який із заходів допоможе зменшити ризики технічних збоїв?

A. Ігнорування оновлень ПЗ

B. Зменшення кількості серверів

C. Регулярне резервне копіювання та підтримка ІТ-інфраструктури

D. Переведення сервісів на ручний режим
