

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ  
УНІВЕРСИТЕТ**

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ДВНЗ «ПЕРЕЯСЛАВ-ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ  
ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ГРИГОРІЯ СКОВОРОДИ»**

Кваліфікаційна наукова  
праця на правах рукопису

**КУЧЕРЕНКО ВІТАЛІЙ ВІКТОРОВИЧ**

УДК 368.032:336.71

**ДИСЕРТАЦІЯ**

**ФОРМИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО І СТРАХОВОГО  
КАПІТАЛУ В УКРАЇНІ**

**Спеціальність: 08.00.08 – гроші, фінанси і кредит**

**Галузь знань: Економічні науки**

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

\_\_\_\_\_ В.В. Кучеренко

Науковий керівник

Тринчук Віктор Вікторович,  
кандидат економічних наук, доцент

**Переяслав-Хмельницький - 2017**

## АНОТАЦІЯ

Кучеренко В.В. Форми інтеграції банківського і страхового капіталу в Україні. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук (доктора філософії) за спеціальністю 08.00.08 – Гроші, фінанси і кредит. – ДВНЗ «Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди», Переяслав-Хмельницький, 2017.

Дисертація присвячена комплексним дослідженням теоретичних, методичних та практичних аспектів розвитку форм інтеграції банківського і страхового капіталу в Україні.

Наукова новизна отриманих результатів полягає у поглибленні та розвитку теоретичних засад, розробці науково-методичних рекомендацій спрямованих на удосконалення теоретичних підходів щодо тлумачення терміну «інтеграція банківського і страхового капіталу»; систематизації етапів розвитку системи продажів страхових продуктів через банки в США та європейських країнах; методичних підходів до класифікації типів взаємовідносин між банками та страховими компаніями з точки зору існування зв'язків капіталів між ними; змістовної характеристики концепції банкострахування; на набуття подальшого розвитку щодо дефініції «банкострахування»; методичних підходів до оцінки особливостей та тенденцій розвитку банкострахування.

У дисертації здійснено аналіз та систематизацію основних наукових підходів щодо дослідження термінів «інтеграція», «капітал», «банківський та страховий капітал» та запропоновано авторське тлумачення поняття «інтеграція діяльності банків і страхових компаній». Обґрунтовано, що інтеграція діяльності банків і страхових компаній може забезпечувати отримання синергетичного ефекту.

Проаналізовано основні функції діяльності банків та страхових компаній. Констатовано, що діяльність банків і страхових компаній обумовлена загальною потребою в капіталізації вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб, заснована на їх акумуляції та інвестуванні.

Особливої уваги приділено дослідженню банкострахування як концепції інтегрованого розвитку страхових компаній та банківських установ. Значну увагу зосереджено на питаннях дослідження форм та видів інтеграції банківського і страхового капіталу, виявлення особливостей взаємовідносин банків та страхових компаній на різних рівнях інтеграції та моніторингу сучасного стану розвитку банкострахування в Україні.

З'ясовано, що банкострахування бере свій початок з простої ідеї продажу страхових продуктів через відділення банківських установ. Виокремлено рівні інтеграції: початковий, агентські відносини, партнерські відносини, перехресна участь в капіталі (акціонерна), створення холдингу та фінансового супермаркету. Доведено, що більш тісніші зв'язки капіталу дають можливість до вищого рівня операційної інтеграції фінансових посередників.

Встановлено, що протягом 2008-2016 рр. в Україні у відносинах між певною кількістю банківських установ і страхових компаній в царині банкострахування спостерігається стагнація.

З метою оцінки рівня співпраці між страховиками й банківськими установами у 2012 та 2017 роках було проведено експертні опитування. Результати дослідження розвитку банкострахування в Україні показали, що найприйнятнішою моделлю інтеграції банку та страхової компанії у 2017р. – агентські відносини. Через банківську мережу у 2017 році страховики реалізовували продукти страхування заставного майна, автокаско, страхування іпотеки.

Доведено, що метою інтеграції банківського і страхового капіталу є отримання додаткового доходу та диверсифікація діяльності з метою забезпечення стійкості фінансових установ.

Запропоновано практичні рекомендації щодо активізації діяльності фінансового супермаркету як клієнтоорієнтованої моделі інтеграції банківського та страхового капіталу й визначено шляхи адаптації в Україні зарубіжного досвіду банкострахової інтеграції.

Дослідження показує, що лідером з продажу через канал банкострахування страхових продуктів лайфових компаній в Європі є: Мальта – 88,89%.

Обґрунтовано, що в умовах загострення конкурентної боротьби між банками постає необхідність у розширенні спектру послуг, які ними надаються, а також у кращому і найбільш повному задоволенні потреб клієнтів. Це можливо реалізувати через концепцію фінансового супермаркету.

Доведено, що сприятимуть підвищенню конкурентноздатності фінансового супермаркету: зниження собівартості трансакцій між партнерами; наявність єдиних цілей діяльності й інформаційного простору призводить до розширення спектру наданих клієнтам фінансових послуг; можливість запропонувати клієнтам не тільки «пов'язані» продукти, створені за допомогою пакетування, але й інтегровані послуги; додаткові вигоди від об'єднаної бази даних клієнтів і каналів розповсюдження; можливість реалізувати конкурентні переваги від синергії підприємств і портфельного підходу при наданні послуг.

Розроблено концептуальні підходи та практичні рекомендації щодо функціонування фінансових супермаркетів. Розвиваючи концепцію фінансового супермаркету, його учасники виробляють спільну ідеологію діяльності на фінансовому ринку, впроваджують загальну корпоративну культуру і проводять узгоджену маркетингову і фінансову політику, що є головними ознаками, які характеризують цивілізований фінансовий ринок.

Основні результати дослідження знайшли застосування в практичній діяльності вітчизняних страхових компаній та освітянських закладів.

*Ключові слова: банк, страхова компанія, банкострахування, інтеграція, форми інтеграції капіталу, фінансовий супермаркет*

## СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

### у наукових фахових виданнях:

1. Кучеренко В. Особливості взаємодії банківських установ і страхових компаній на фінансовому ринку/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №2. – С.68-72. (0,4 д.а.)
2. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №2. – С. 97-105 (0,8 д.а.)
3. Кучеренко В. Сутність інтеграції банківського та страхового капіталів/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С.101-110 (0,8 д.а.).
4. Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С.57-66 (0,8 д.а.).
5. Кучеренко В. Зарубіжний досвід інтеграції банківського та страхового капіталів / В. Кучеренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. I. – С. 251-261 (0,9 д.а.).
6. Кучеренко В. Питання інтеграції банків та страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. II (42). – Частина I. – С. 317-327 (0,9 д.а.).

### у наукових фахових виданнях, які входять

### до міжнародних наукометричних баз даних:

7. Кучеренко В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 4 (68). – С. 166-170. /*Index Copernicus International (ICI), РІНЦ/ (Особистий внесок: досліджено економічну природу банкострахування та здійснено огляд моделі його розвитку у Франції).* (0,2 д.а.).
8. Кучеренко В. Інноваційний розвиток співпраці банків та страхових компаній в країнах Азії/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Григорія Сковороди. – 2017. – № 34/1. – С.308-315. /*Index Copernicus International (ICI),*

PIHЦ, ВІНІТІ РАН), *Ulrich's Periodicals Directory*, *International Scientific Indexing (ISI, UAE)*, *Universal Impact Factor (UIF)*, *CiteFactor*, *Google Scholar*, *Research Bible*, *Open Academic Journals Index (OAJI)*/ (Особистий внесок: здійснено огляд розвитку банкострахування в країнах Азії, проведено моніторинг серед банків, які здійснили продажі активів страховикам) (0,6 д.а.).

#### **в інших виданнях:**

9. Кучеренко В. Проблеми та перспективи розвитку інтеграції банків та страхових компаній/ В. Кучеренко// Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: Збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції (21-22 травня 2009 р.): у 2 т. // Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – Т.1. – С.64-68 (0,2 д.а.).

10. Кучеренко В. Актуальні питання інтеграції банківського і страхового капіталів / В. Кучеренко// Фінансова політика як складова економічного розвитку: Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 18-19 квітня 2012 р., м. Київ [матеріали]– Київ: КНТЕУ, 2012. – С. 166-167 (0,2 д.а.).

11. Кучеренко В. Сучасний вектор розвитку банкострахування у світі //Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: V Міжнар. науково-практичн. семінар, 18-19 травня 2017 р. м. Львів [матеріали] І частина / За ред. Сич О.А.: – Львів: ЛНУ, 2017. –123с. – С.54-58 (0,3 д.а.).

#### **SUMMARY**

Kucherenko V.V. Forms of integration of banking and insurance capital in Ukraine. - Qualifying scientific work on the rights of manuscripts.

Dissertation for the degree of a candidate of economic sciences (doctor of philosophy) for specialty 08.00.08 – Money, finance and credit. – Pereyaslav-Khmelnitsky Hryhoriy Skovoroda State Pedagogical University, Pereyaslav-Khmelnitsky, 2017.

Dissertation is devoted to comprehensive research of theoretical, methodical and practical aspects in development of forms of integration of banking and insurance capital in Ukraine.

The scientific novelty of the results is to deepen and develop theoretical foundations, scientific and methodological recommendations aimed to improve theoretical approaches to the interpretation of the term "integration of banking and insurance capital"; systematization of development stages of the system of sales of insurance products through banks in the US and European countries; methodical approaches to the classification of types of relationships between banks and insurance companies from the point of view of the existence of capital ties between them; meaningful characteristics of the concept of bank insurance; to gain further development regarding the definition of «bank insurance»; methodical approaches to the estimation of features and trends of bank insurance development.

Dissertation includes analysis and systematization the basic scientific approaches to the study of the terms «integration», «capital», «banking and insurance capital», and author's proposal of interpretation the concept of «integration of the activities of banks and insurance companies». It is substantiated that the integration of the activities of banks and insurance companies can provide synergistic effect.

The basic functions of banks and insurance companies activity are analyzed. It is stated that the activity of banks and insurance companies is created on general need for the capitalization of free cash assets of legal entities and individuals, based on their accumulation and investment.

Particular attention is paid to the research of bank insurance as a concept of integrated development of insurance companies and banking institutions. Considerable attention is paid to the issues of studying the forms and types of integration of banking and insurance capital, the identification of the specifics of the relationships between banks and insurance companies at different levels of integration and monitoring the current state of development of bank insurance in Ukraine.

It was found that bank insurance is originated from the simple idea of selling insurance products through branches of banking institutions. The levels of integration are set: initial, agency relations, partnerships, cross-participation in equity (joint-stock), creation of a holding and a financial supermarket. It is proved that closer capital ties give the opportunity to a higher level of operational integration of financial intermediaries.

It was established that during 2008-2016 in Ukraine in the relations between a certain number of banking institutions and insurance companies stagnation is observed in the field of bank insurance.

In order to assess the level of cooperation between insurers and banking institutions in 2012 and 2017, expert surveys were conducted. The results of research on the development of bank insurance in Ukraine have shown that the most acceptable model of integration of a bank and an insurance company in 2017 is agency relations. Through the banking network in 2017, insurers were selling products of mortgage insurance, auto insurance, mortgage insurance.

It is proved that the purpose of integration of banking and insurance capital is to obtain additional income and diversify activities in order to ensure the stability of financial institutions.

Practical recommendations for activating the financial supermarket as a client-oriented model of integration of banking and insurance capital are offered and ways of adaptation in Ukraine of foreign experience of bank-insurance integration are defined.

The research shows that the selling leader in bank insurance channel life-insurance product in Europe is: Malta - 88.89%.

It is substantiated that in the conditions of intensification of competition between banks, it is necessary to expand the range of services provided by them, as well as in the best and most complete satisfaction of clients' needs. This can be realized through the concept of a financial supermarket.

It is proved that they will contribute to increasing the competitiveness of the financial supermarket: reducing the cost of transactions between partners; the



presence of common goals and information space leads to an expansion of the range of financial services provided to clients; the ability to offer customers not only "related" packaged products, but also integrated services; additional benefits from a unified customer database and distribution channels; the opportunity to realize competitive advantages from the synergy of enterprises and the portfolio approach in the provision of services.

Conceptual approaches and practical recommendations for functioning of financial supermarkets are developed. Implementing the concept of a financial supermarket, its members produce a common ideology of activity in the financial market, share general corporate culture and conduct a coherent marketing and financial policy that are main features that characterize the civilized financial market.

The main results of the dissertation were implemented in the practice of domestic insurance companies and educational institutions.

*Key words: bank, insurance company, bank insurance, integration, forms of capital integration, financial supermarket*

#### **List of publications on the topic of the dissertation**

1. Kucherenko V. Osoblyvosti vzaiemodii bankivskykh ustanov i strakhovykh kompanii na finansovomu rynku/ V. Kucherenko // Visnyk KNTEU. – 2007. – №2. – S.68-72. (0,4 d.a.)
2. Kucherenko V. Ekonomichna pryroda intehtratsii bankiv i strakhovykh kompanii / V. Kucherenko // Visnyk KNTEU. – 2009. – №2. – S. 97-105 (0,80 d.a.)
3. Kucherenko V. Sutnist intehtratsii bankivskoho ta strakhovoho kapitaliv/ V. Kucherenko // Visnyk KNTEU. – 2010. – №1. – S.101-110 (0,81 d.a.).
4. Kucherenko V. Formy intehtratsii bankivskoho ta strakhovoho kapitaliv/ V. Kucherenko // Visnyk KNTEU. – 2010. – №3. – S.57-66 (0,75 d.a.).
5. Kucherenko V. Zarubizhnyi dosvid intehtratsii bankivskoho ta strakhovoho kapitaliv / V. Kucherenko // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – 2010. – Vyp. I. – S. 251-261 (0,91 d.a.).

6. Kucherenko V. Pytannia intehratsii bankiv ta strakhovykh kompanii / V. Kucherenko // Visnyk Chernivetskoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Ekonomichni nauky. – 2011. – Vyp. II (42). – Chastyna I. – S. 317-327 (0,90 d.a.).
7. Kucherenko V. Zarubizhnyi dosvid rozvytku bankostrakhuvannia/ V. Kucherenko, V. Trynchuk // Visnyk Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. – Serii: Ekonomika i menedzhment. – 2017. – Vyp. 4 (68). – S. 166-170. /Index Copernicus International (ICI), RINTs/ Avtoru nalezhyt ideia doslidzhennia ekonomichnoi pryrody bankostrakhuvannia ta zdiisnennia ohliadu modeli yoho rozvytku u Frantsii. (0,20 d.a.).
8. Kucherenko V. Innovatsiinyi rozvytok spivpratsi bankiv ta strakhovykh kompanii v krainakh Azii/ V. Kucherenko, V. Trynchuk // Ekonomichni visnyk universytetu. Zbirnyk naukovykh prats uchenykh ta aspirantiv Pereiaslav-Khmelnyskoho derzhavnoho pedahohichnoho universytetu im. Hryhoriia Skovorody. – 2017. – № 34/1. – S.308-315. /Index Copernicus International (ICI), RINTs, VINITI RAN), Ulrichs Periodicals Directory, International Scientific Indexing (ISI, UAE), Universal Impact Factor (UIF), CiteFactor, Google Scholar, Research Bible, Open Academic Journals Index (OAJI)/ Zdobuvachem zdiisneno ohliad rozvytku bankostrakhuvannia v krainakh Azii, provedeno monitorynh sered bankiv, yaki zdiisnyly prodazhi aktyviv strakhovykam (0,55 d.a.).
9. Kucherenko V. Problemy ta perspektyvy rozvytku intehratsii bankiv ta strakhovykh kompanii/ V. Kucherenko// Mizhnarodna bankivska konkurentsii: teoriia i praktyka: Zbirnyk tez dopovidei IV Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii (21-22 travnia 2009 r.): u 2 t. // Derzhavnyi vyshchyi navchalnyi zaklad «Ukrainska akademiia bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy». – Sumy: DVNZ «UABS NBU», 2009. – T.1. – S.64-68 (0,24 d.a.).
10. Kucherenko V. Aktualni pytannia intehratsii bankivskoho i strakhovoho kapitaliv / V. Kucherenko// Finansova polityka yak skladova ekonomichnoho rozvytku: Zbirnyk tez dopovidei Vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii, 18-19 kvitnia 2012 r., m. Kyiv [materialy]– Kyiv: KNTEU, 2012. – S. 166-167 (0,18 d.a.).

11. Kucherenko V. Suchasnyi vektor rozvytku bankostrakhuvannia u sviti //Strakhovyi rynok: suchasni vyklyky v umovakh hlobalizatsii: V Mizhnar. naukovo-praktychn. seminar, 18-19 travnia 2017 r. m. Lviv [materialy] I chastyna / Za red. Sych O.A.: – Lviv: LNU, 2017. –123s. – S.54-58 (0,24 d.a.).

## ЗМІСТ

<b>ВСТУП</b>	13
<b>РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО КАПІТАЛУ</b>	22
1.1. Економічна природа банківсько-страхової інтеграції	22
1.2. Сутність інтеграції банківського та страхового капіталу	40
1.3. Банкостраховання як концепція інтегрованого розвитку страхових компаній та банківських установ	59
Висновки до першого розділу	71
Список використаних джерел до першого розділу	73
<b>РОЗДІЛ II. ПРАКТИКА ІНТЕГРАЦІЇ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ</b>	92
2.1. Особливості взаємовідносин банків та страхових компаній на різних рівнях інтеграції	92
2.2. Форми та види інтеграції банківського і страхового капіталу	111
2.3. Сучасний стан та тенденції розвитку банкостраховання в Україні	134
Висновки до другого розділу	156
Список використаних джерел до другого розділу	158
<b>РОЗДІЛ III. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ МІЖ БАНКАМИ ТА СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ В УКРАЇНІ</b>	169
3.1. Зарубіжний досвід банкострахової інтеграції та шляхи його адаптації в Україні	169
3.2. Фінансовий супермаркет як клієнтоорієнтована модель інтеграції банківського та страхового капіталу	191
Висновки до третього розділу	220
Список використаних джерел до третього розділу	222
<b>ВИСНОВКИ</b>	234
<b>ДОДАТКИ</b>	239

## ВСТУП

**Актуальність теми.** У зв'язку з кризовими явищами в економіці, посиленням конкуренції на ринку фінансових послуг, банківські установи та страхові компанії враховують тенденції сучасних глобалізаційних процесів та передбачають необхідність диверсифікації джерел своїх доходів, розробляють й впроваджують нові спільні продукти, розвивають форми інтеграції.

Останні два десятиліття на фінансовому ринку України відбувається реалізація концепції співпраці банківських установ і страхових компаній, яка отримала назву «банкострахування» або «bancassurance». Зміст її полягає у взаємодії фінансових установ, а саме в інтеграції банків і страхових компаній з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, розширення клієнтської бази та виходу на нові сегменти ринку, створення нових інститутів.

Діяльність страхової компанії суттєво вирізняється від роботи інших фінансових установ: вона приймає на себе ризики суб'єктів господарювання, а також об'єктивно оцінює і управляє цими ризиками. У свою чергу банк як ніхто інший зацікавлений у мінімізації власних ризиків. Тому співпраця між банком і страховою компанією, при якій частина банківських ризиків передається на страхування, є взаємовигідною для обох фінансових установ.

Взаємовигідна інтеграція банківського та страхового сектору реалізується не лише за рахунок передачі банківських ризиків страховій компанії, а й через розширення каналів продажу страхових продуктів за допомогою мережі банківських відділень та інших видів взаємодії, що зміцнює фінансові інститути, економічну безпеку країни і сприяє розвитку національної економіки в цілому.

Реформування фінансового ринку країни зумовило появу нових проблем, які виникають в процесі інтеграції банків і страхових компаній, що потребують розробки та впровадження нових підходів до їх взаємодії.

У зв'язку з цим виникає необхідність дослідження інтеграції банківського і страхового капіталу, оскільки національна фінансова система вже досягла певного етапу своєї еволюції, на якому знання про ефективні механізми взаємодії підприємницьких структур можуть бути реалізовані на практиці.

Теоретичні засади особливостей розвитку страхування та банкострахування викладено в працях українських та зарубіжних науковців: О.Архіпова, В. Базилевича, О. Барановського, В. Баранової, Я. Віоларіса (Y.Violaris), О. Вовчак, С.Волосович, Н.Внукової, Л. Временко, О.Гаманкової, Р.Гриценка, Т.Дишканта, О. Залєтова, О. Зубця, О. Козьменко, С. Козьменка, В.Корнєєва, О. Кнейслер, Н. Кузнєцової, І. Лютого, М. Ніколенко, Л.Нечипорук, С.Осадця, Т. Ротової, Р.Реверчука, Р. Пукала (R. Pukała), Ю.Уманціва, Т. Хесса (T. Hess), Т. Хосшки (T. Hoschka), О. Філонюка, Г.Чернової, О. Циганова, І. Школьник, Я. Шумелди, Р. Юлдашева, Т. Яворської та інших.

Вагомий внесок у дослідження проблем інтеграції банківського та страхового бізнесу зробили такі вітчизняні та іноземні вчені як: Р. Арутюнян, К. Багмет, Т. Бут, І.Васькович, П. Гришин, В. Демченко, А. Єрмошенко, М.Клапків, Ю.Клапків, І. Кожевнікова, В. Козирєв, В. Кремень, Г. Кутубарова, М. Кумар (M.Kumar), Г. Олійник, Н. Пенкаль, Р. Пікус, А. Романова, М. Рисіна, Р.Сабодаш, М. Сваха-Лех (M. Swacha-Lech), А. Супрун, Н. Ткаченко, В.Тринчук, Є. Федосов, В. Фурман, О. Циганов, В.Шевченко, М. Шліперські (M. Śliperski) та інші.

Більшість наукових праць щодо взаємодії банків та страхових компаній присвячені питанням визначення та узагальнення методологічних та інституційних засад банкострахування.

Разом з тим у сучасних умовах розвитку фінансового ринку важливим є вибір форм інтеграції банківського і страхового капіталу, зокрема в період фінансово-економічних криз, інституційних змін, визначення пріоритетних напрямів удосконалення співпраці між банками та страховими компаніями. Необхідною є розробка підходів щодо посилення ефективності такої взаємодії,

що надасть можливість покращити якісний рівень обслуговування клієнтів й підвищити рівень доходів фінансових установ.

Зазначені питання вимагають наукового обґрунтування та практичного вирішення, що обумовило вибір теми роботи, засвідчило актуальність, визначило мету та завдання дослідження.

**Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.** Дисертаційне дослідження виконане як складова науково-дослідної роботи кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету за темою «Механізми страхового захисту національної економіки України в умовах світових трансформацій» (номер державної реєстрації 0110U002490). У межах якої дисертантом розглянуто економічну природу інтеграції банківських установ та страхових компаній.

Певні положення дисертаційної роботи використані в процесі розробки кафедрою економіки, безпеки та інноваційної діяльності підприємства Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки науково-дослідної теми «Інноваційний розвиток підприємства на засадах процесного та соціально-компетентного корпоративного управління» (номер державної реєстрації 0117U002301), у межах якої автором здійснено моніторинг розвитку банкострахування в Україні, розкрито форми інтеграції банківського та страхового капіталу, виявлено закономірності та основні тенденції інтеграції банківського та страхового капіталу в країнах з ринковою економікою, визначено перспективи розвитку банкострахування в Україні.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дисертаційної роботи є наукове обґрунтування теоретичних засад інтеграції банківського і страхового капіталу та розроблення практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку банкострахування в Україні.

Для досягнення поставленої мети були визначені наступні завдання:

- охарактеризувати економічну природу банкострахової інтеграції;
- розкрити сутність інтеграції банківського та страхового капіталу;

- дослідити банкострахування як концепцію інтегрованого розвитку страхових компаній та банківських установ;
- представити класифікацію типів взаємовідносин між банками та страховими компаніями з точки зору існування зв'язків капіталів;
- провести експертне опитування з питань банкострахування в Україні, проаналізувати сучасний стан і виявити основні тенденції його розвитку;
- окреслити особливості взаємовідносин банків та страхових компаній на різних рівнях інтеграції та виокремити форми й види інтеграції банківського і страхового капіталів;
- узагальнити міжнародний досвід розвитку банкострахування з метою подальшого використання на вітчизняному фінансовому ринку;
- обґрунтувати науково-методологічні підходи щодо функціонування фінансового супермаркету як клієнтоорієнтованої моделі інтеграції банківського та страхового капіталу.

**Об'єктом дослідження** є інтеграційні процеси у діяльності банківських установ і страхових компаній на ринку фінансових послуг.

**Предметом дослідження** є сукупність фінансово-економічних відносин, що виникають між банками та страховими компаніями у процесі інтеграції їх капіталу.

**Методи дослідження.** Теоретичною основою реалізації визначених у роботі завдань стали фундаментальні положення економічної теорії, фінансів, страхування та банківської справи. Методологічною основою дисертаційного дослідження є загальнонаукові методи: аналізу та синтезу при формулюванні висновків та узагальнень; наукової абстракції – при дослідженні сутності та форм прояву інтеграції банківського і страхового капіталу; структурно-функціональний метод – при розгляді механізму банкострахової інтеграції; діалектичний метод пізнання, історичний та логічний підходи при визначенні етапів формування та розвитку співпраці між банківськими установами та страховими компаніями; моделювання – при розгляді моделей



банкострахування; анкетування та метод експертних оцінок – при визначенні тенденцій і напрямів розвитку банкострахування в Україні.

**Інформаційною базою дослідження** є законодавчі та нормативні акти з питань регулювання банківської і страхової діяльності, нормативні акти та статистичні дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національного банку України, фінансова звітність банківських установ та страхових компаній, міжнародних фінансових організацій, результати досліджень зарубіжних і вітчизняних учених в електронних та друкованих засобах масової інформації, результати експертного опитування з питань банкострахування, організованого за сприяння Українського науково-дослідного інституту права та економічних досліджень та Інституту післядипломної освіти та бізнесу.

#### **Наукова новизна одержаних результатів.**

У дисертаційній роботі досліджено сутність інтеграції банківського та страхового капіталів в Україні. В результаті отримано нові обґрунтовані положення, що стосуються функціонування банкострахування в Україні, використання його інструментів в практичній діяльності страховиками з метою формування ними ефективної стратегії розвитку. Найсуттєвішими теоретичними та практичними результатами, які характеризують наукову новизну дисертаційної роботи є такі:

*удосконалено:*

- теоретичні підходи щодо тлумачення терміну «інтеграція банківського і страхового капіталу», який відображає взаємовигідний процес поєднання фінансових ресурсів банківських установ і страхових компаній з метою виконання їх основних функцій, залучення, акумулювання та інвестування тимчасово вільних грошових коштів фізичних осіб при умові підтримання ліквідності, платоспроможності, плати за використання фінансових ресурсів та отримання прибутку, що дозволило засвідчувати ефективне спільне функціонування фінансових установ завдяки підвищенню фінансових

показників діяльності, зростання конкурентоспроможності, утримання або збільшення частки на ринку, підвищення ринкової вартості;

- систематизацію етапів розвитку системи продажів страхових продуктів через банки в США та європейських країнах, як результат виокремлено періоди формування, становлення, прискореного розвитку, концентрації, яка, на відміну від існуючих, ґрунтується на характеристиці сучасного етапу функціонування під впливом фінансово-економічних криз, у зв'язку з чим спостерігаємо активізацію у банкострахуванні в окремих країнах та регіонах як інтеграційних процесів (країни Південно-Східної Азії, Індія), так і дезінтеграційних (Citigroup в США та ING Group в Нідерландах);
- методичний підхід до класифікації типів взаємовідносин між банками та страховими компаніями з точки зору існування зв'язків капіталів між ними. Запропонований підхід відрізняються від існуючих тим, що ґрунтується на необхідності врахування зв'язків капіталів між фінансовими посередниками та детальнішого розгляду їх продуктів та послуг, що дало змогу розрізнити два основні їх види: на безкапіталовій основі (початкова форма, агентські та партнерські відносини) та інтеграція капіталів (взаємне вкладення в капітал, холдингові компанії та фінансовий супермаркет) та обґрунтувати існування залежності між рівнем інтеграції капіталів та рівнем операційної інтеграції, й відповідно побудувати криву залежності;
- змістовну характеристику концепції банкострахування, яка полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою: координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів; розбудови спільних каналів їх розповсюдження; використання однієї і тієї ж клієнтської бази задля отримання прибутку; використання сукупного обсягу фінансових ресурсів інституцій. Складовими елементами якої є правове забезпечення, інститути банкострахування, інструменти (продукти, канали збуту, системи винагород, навчання та мотивації персоналу тощо), договірна документація;

*набули подальшого розвитку:*

- визначення поняття «банкострашування», до тлумачення якого варто підходити в вузькому розумінні, як до продажу страхових продуктів через банківські канали збуту (дистрибуційний підхід) та широкому – як до форми банківсько-страхової інтеграції, метою якої є отримання синергетичного ефекту від розробки, просування та продажу комплексних банківсько-страхових продуктів спільній клієнтській базі (поєднання усіх трьох підходів: дистрибуційного, продуктового та організаційного);
- методичні підходи до оцінки особливостей та тенденцій розвитку банкострашування. Завдяки чому було визначено основні проблеми на шляху інтеграції банківського та страхового капіталів в Україні (економічні – падіння доходів населення, обсягів кредитування та психологічні – зниження довіри до фінансових установ); окреслено позитивні та негативні аспекти цього процесу у сучасний кризовий період, що спонукало вітчизняні банки та страхові компанії перейти на нижчі форми інтеграції капіталу; доведено, що процес законодавчого регулювання може якісно змінити характер розвитку банкострахових відносин.

**Практичне значення одержаних результатів.** Результати дисертаційного дослідження можуть бути використані вітчизняними страховими компаніями на рівні керівників та менеджерів у процесі інтеграції банківських установ та страхових компаній України з метою розробки ефективної стратегії розвитку, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності страхових компаній та банків; в навчальному процесі; науково-дослідними установами.

Рекомендації здобувача з удосконалення концепції банкострашування як форми інтеграції страхових компаній та банківських установ та пропозиції щодо побудови фінансового супермаркету як клієнтоорієнтованої моделі інтеграції банківського та страхового капіталу практично використовуються в діяльності ПрАТ Страхова компанія «Престиж» (довідка № 47/1 від 19 травня 2015 р.).

При проведенні за сприяння Українського науково-дослідного інституту права та економічних досліджень експертного опитування з питань розвитку банкострахування серед науковців, керівників та головних бухгалтерів страхових компаній у 2012 та 2017 рр., використані пропозиції автора щодо методики його організації, розробки анкети, аналізу даних. Результати наукових розробок щодо оцінки особливостей форм взаємовідносин банків та страхових компаній на різних рівнях інтеграції застосовані в діяльності Інституту при підготовці аналітичного звіту щодо сучасного стану та розвитку ринку банкострахування в Україні (довідка № 103 від 10 березня 2017 р.).

Основні положення і висновки дисертаційної роботи використовуються під час проведення навчальних семінарів з підвищення кваліфікації головних бухгалтерів та керівників страхових організацій України за програмою «Страхова діяльність» Інститутом післядипломної освіти та бізнесу м. Київ (довідка №116д від 29 липня 2016 р.).

**Особистий внесок здобувача.** Наукові положення, розробки, висновки та рекомендації, що виносяться на захист, одержані автором самостійно. Основні положення знайшли своє відображення в друкованих роботах, а із наукових праць, опублікованих у співавторстві, в роботі використано лише ті положення та ідеї, що є результатом особистих досліджень здобувача.

**Апробація результатів дисертації.** Основні результати та положення дисертації доповідалися і обговорювалися на міжнародних та всеукраїнських науково-практичних конференціях: IV Міжнародній науково-практичній конференції «Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика» (м. Суми, 2009р.); Всеукраїнській науково-практичній конференції «Фінансова політика як складова економічного розвитку» (м. Київ, 2012 р.); V Міжнародному науково-практичному семінарі «Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації» (м. Львів, 2017 р.); Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасний аграрний менеджмент: теорія, методологія, практика», присвяченій 40-річчю Сумського національного аграрного університету ( м. Суми, 2017 р.).

**Публікації.** Положення наукової новизни, пропозиції та висновки дисертації опубліковані у 11 наукових працях загальним обсягом 6,9 друк. арк., з яких особисто автору належить 6,1 друк. арк., із них: 8 статей у наукових фахових виданнях, в тому числі 2 статті, які входять до видань, включених до наукометричних баз, 3 у збірниках наукових праць та інших виданнях за підсумками конференцій.

**Обсяг та структура дисертації.** Дисертація складається зі вступу, трьох розділів, загальних висновків, списку використаних джерел і додатків. Загальний обсяг дисертації становить 260 сторінок, основний зміст роботи викладено на 184 сторінках друкованого тексту, Дисертація містить 14 таблиць та 38 рисунків, 16 додатків та список використаних джерел, який включає 362 найменування.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО КАПІТАЛУ

### 1.1. Економічна природа банківсько-страхової інтеграції

У сучасний період нестабільності національної економіки дуже актуальним стає питання зміцнення стійкості позицій учасників ринку фінансових послуг – банків і страхових компаній. Ці установи є носіями підвищеного економічного ризику і розпорядниками значних обсягів довгострокового капіталу. У зв'язку з чим, важливого значення набуває процес диверсифікації ризиків та консолідації капіталів через інтеграцію фінансових посередників.

Для збереження високого рівня прибутку за умови жорсткої конкуренції і вірогідності вилучення в будь-який момент час грошових ресурсів акціонерами та клієнтами, банки та страхові компанії намагаються надавати більш широкий спектр спільних послуг і цим забезпечити стабільні доходи.

Взаємовигідна інтеграція банківського та страхового сектору, метою якої є трансфер банківських ризиків страховій компанії, розширення каналів продажу страхових продуктів за допомогою мережі банківських відділень та інших видів взаємодії, зміцнює фінансові інститути, а отже і фінансову систему України в цілому.

Дослідження інтеграції банків та страхових організацій набуває особливого значення, оскільки:

- по-перше, національна фінансова система вже досягла певного етапу своєї еволюції, на якому знання про ефективні механізми взаємодії фінансових посередників можуть бути реалізовані на практиці;
- по-друге, подальшого розвитку інтеграційних процесів серед фінансових посередників вимагає сам фінансовий ринок.

Зважаючи на швидку динаміку перетворень у економіці України, слід констатувати постійну появу нових актуальних проблем, які виникають в

процесі взаємодії банківських установ і страхових компаній, і потребують нагального аналізу та вирішення. Цікавим є факт, що до фінансової кризи 2008 року ініціаторами банкострахової інтеграції на фінансовому ринку України виступали страхові компанії, при чому більшість банків упереджено ставилися до такого різновиду взаємодії. Фінансова криза внесла свої корективи. Наразі, у зв'язку з падінням рівня кредитування, практики відмічають появу зацікавленості банківських установ у консолідації зусиль зі страховими компаніями для створення спільних продуктів [1]. Страхові ж компанії, навпаки, відмовляються від попередньої форми відносин з банками, і зосереджуються більше на корпоративному секторі [2]. Серед інших проблемних питань слід зазначити існування недобросовісної конкуренції, непрозорий процес акредитації банками страхових компаній, практика протекціонізму страховиків, високу плату за вхід на банкостраховий ринок, відсутності чіткої позиції державних регулюючих органів щодо інтеграції банків та страхових компаній тощо. Ці та інші конфліктні ситуації будуть більш детально розглянуті нижче.

Дослідженню інтеграційних процесів в діяльності банків і страхових компаній присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: Р. Арутюнян [3, 4], К. Багмет [5-9], П. Гришина, В. Демченка та О. Циганова [10], А. Єрмошенко [11-14], М. Клапківа [15, 16], Ю. Клапківа [17-23], О. Кнейслер [24], І. Кожевнікової [25], О. Козьменко [9, 146], С. Козьменка [7-9], Р. Пікус [190, 201], Н. Ткаченко [26-29], В. Тринчука [30-39], С. Волосович [37-39], В. Фурмана [40, 41] та інших.

Останнім часом науковці дедалі більше приділяють увагу проблемі розвитку відносин між банками та страховими компаніями, що пояснюється посиленням конкуренції між суб'єктами фінансового ринку.

Банківські установи і страхові організації є основними системоутворюючими інститутами фінансового ринку і економіки в цілому. Від ефективності їх діяльності залежить розвиток економіки країни і забезпечення добробуту населення [25, с.8]. Інтеграція банків і страхових компаній,

заснована на спільному виконанні функцій і взаємовигоді, є обов'язковою умовою стабільності та динамічного розвитку сучасного фінансового ринку.

У свою чергу, К. Багмет [9, с.323] зазначає, що основними тенденціями функціонування ринку фінансових послуг є банківсько-страхова інтеграція, конвергенція банківсько-страхових продуктів, консолідація каналів збуту, а також консолідація системи державного регулювання за діяльністю фінансових установ. В міжнародній практиці цей процес дістав назву bancassurance (банкострахування) [42].

Особливої уваги, для подальшого дослідження потребує визначення базових понять, що застосовуються у процесі інтеграції банків і страхових компаній. Зосередимо спершу увагу на дослідженні терміну «інтеграція».

Цілком погоджуємось з думкою О. Кнейслер [24, с.164] про те, що в економічній літературі нема однозначного визначення поняття «інтеграція», а відтак багатогранність та суперечливість цього явища характерні різновекторністю підходів до його вивчення.

Як-от, у словнику С. Ожегова [43, с.100] інтеграція трактується як процес об'єднання, укрупнення; включення в яке-небудь ціле як складова частина.

Слушно зауважити, що Новий тлумачний словник української мови у 4-х томах подає аналогічне визначення терміну «інтеграція» – об'єднування чого-небудь у єдине ціле [44, с. 193]. Подібне тлумачення інтеграції як об'єднання в єдине ціле окремих частин знаходимо в Новому словнику російської мови Т. Єфремової [45]. У тлумачному словнику Д. Ушакова «інтеграція – це об'єднання в ціле яких-небудь частин або елементів в процесі розвитку» [46].

Так, у великому енциклопедичному словнику «інтеграція» (лат. Integratio - відновлення, заповнення, від iteges – цілий) визначається як поняття, що означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин і функцій системи, організму в цілому, а також процес, що веде до такого стану [47, с.317].

У загальному розумінні термін «інтеграція» походить від латинського «integration» – «об'єднання, поповнення, зближення», що означає об'єднання в ціле будь-яких окремих частин [48, с.500]. Зустрічаємо в іншому словнику – від



лат. «integer» – цілий, об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків між ними. Економічна інтеграція має місце як на рівні національних господарств цілих країн, так і між підприємствами, фірмами, компаніями, корпораціями. Економічна інтеграція проявляється як в розширенні і поглибленні виробничо-технологічних зв'язків, спільному використанні ресурсів, об'єднанні капіталів, так і в створенні один одному сприятливих умов здійснення економічної діяльності, зняття взаємних бар'єрів. [49].

У науковій літературі А. Єрмошенко [12, с.152] інтеграцію розглядає з декількох аспектів, зокрема, як: об'єднання видів діяльності та розбудову організаційних відносин; об'єднання економічних суб'єктів, що передбачає об'єднання капіталів та спільне використання ресурсів; форма взаємодії між постачальниками послуг і споживачами на основі поєднання бізнес-процесів, пов'язаних з управлінням інформаційними, фінансовими та трудовими ресурсами.

Інтеграція – поповнення, відновлення, відтворення, пов'язаність окремих частин та функцій системи в цілому; погоджений розвиток і взаємне доповнення підприємств, галузей економіки, регіонів і держав в інтересах більш ефективного використання ресурсів і більш повного задоволення потреб учасників цього процесу у відповідних товарах і послугах, таке тлумачення терміну представлено на сторінках Енциклопедії інновацій [50, с. 240].

Приміром, словник іншомовних термінів дає два визначення поняттю «інтеграція»: 1) об'єднання в ціле окремих частин або елементів; 2) процес розширення економічного і виробничого співробітництва, об'єднання національних господарств двох і більше держав [51, с. 474].

У філософському енциклопедичному словнику, словнику «Корпоративне управління» та словнику-довіднику «Космонавтика, економіка, страхування» інтеграція (від лат. integer – повний, цілісний, непорушений; англ. integration) розглядається як процес або дія, що має своїм результатом цілісність; об'єднання, з'єднання, відновлення єдності [52, с. 181], [53, с.238], [54, с.251].

Соціологічний енциклопедичний словник визначає «інтеграцію» (від лат. *Integratio* – з'єднання) як процес, результатом якого є досягнення єдності і цілісності, узгодженості усередині системи, заснованої на взаємозалежності окремих спеціалізованих елементів [55, с. 106].

В енциклопедії Ч.Дж. Вулфела [56, с.579] поняття «інтеграція» (*integration*) розглядається як за географічним принципом, так і за характером діяльності; при розширенні або об'єднанні бізнес-корпорацій визначається як «керування процесом поглинання з боку домінуючої компанії».

Визначення інтеграції як організаційне поєднання технологічно пов'язаних між собою різнорідних видів діяльності з притаманними їм функціями з метою виробництва кінцевого продукту і доведення його до споживача, а також досягнення на цій основі вищих економічних результатів дає В. Андрійчук [57, с. 554].

Науковець Т. Парсонс [58, с. 364] розуміє інтеграцію як структури та процеси, за допомогою яких відносини між частинами соціальної системи впорядковуються способом, що забезпечує їхнє гармонійне функціонування в системі.

Дослідник Л. Угрин [59] розглядає й характеризує її як стан пов'язаності окремих диференційованих частин в ціле, як процес, у результаті якого такий стан досягається, а також як процес входження в систему окремого елемента. Інтеграція – це завжди свідоме взаємодія (*interaction*) елементів, а не односторонні дії (*action*). Результатом, наслідком інтеграційних взаємодій є виникнення цілісності, що має нові якість та сутність. У процесі взаємодії відбувається формування (примусово або органічно) інтересів, цілей, які усвідомлюються як спільні для цієї цілісності. В такому сенсі інтеграцію інколи визначають як злиття (Йохан Галтунг) [60].

У економічній літературі термін «інтеграція» використовується для визначення об'єднання економічних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвитку зв'язків між ними [61].

Так, Д. Розенберг [62] надає таке визначення: «Об'єднання, групування, централізація функцій, інтегрування. Зосередження, концентрація повноважень в руках вищих адміністраторів або виконуючих робітників двох чи більше компаній з метою взаємної вигоди: зменшення конкуренції, зниження витрат, забезпечення більшої долі ринку».

Не всі єдині щодо цього поняття, так Б. Баласса [63] та Ф. Канхерт [64] визначають інтеграцію двозначно – як процес і як характеристику стану. Як процес дослідники розглядають інтеграцію у широкому і вузькому значенні. У широкому значенні термін «економічна інтеграція» використовується для визначення об'єднання економічних одиниць з метою досягнення переваг більш ефективного економічного розвитку і реалізації задач економічної політики. У вузькому значенні «економічна інтеграція» це процес, який представляє собою реалізацію дій для скорочення і повну заборону дискримінації між економічними суб'єктами.

«Інтеграція» як характеристика стану обумовлює ситуацію, в якій відсутні різноманітні форми економічної дискримінації. В цьому плані автори особливо виділяють саме інтеграцію з метою досягнення економічних цілей із зміцненням організаційного аспекту для ефективності діяльності об'єднання економічних одиниць [65].

Дослідники П. Лоуренс і Я. Лорш [66] трактують інтеграцію як процес досягнення єдності зусиль усіх підсистем організації для реалізації її задач і цілей.

З точки зору О. Віханського та А. Наумов [67] інтеграція означає рівень взаємодії, який існує між частинами організації і забезпечує досягнення їх цілей в межах вимог, які ставить зовнішнє середовище. Виділення аспекту зовнішнього середовища акцентує увагу на обмеженні цілей організації зовнішніми можливостями. Інтеграція – це не стільки результат, скільки процес взаємодії та взаємопроникнення, наголошує Р. Арутюнян [3, с. 11].

Зарубіжні науковці А. Гарсія-Герреро, П. Вулдрідж [68, с.57-70] тлумачать сутність «фінансової інтеграції» як процес поглиблення взаємозв'язків між

окремими секторами фінансового ринку, що передбачає відкриття національних фінансових ринків та інститутів для іноземних учасників і дозвіл локальним учасникам здійснювати діяльність за кордоном. Дж. Джонстон [69, с.19-34] трактує поняття «інтеграція фінансових посередників» як процес розвитку стійких взаємозв'язків між фінансовим посередниками, зближення та поглиблення їх взаємодії.

Вчені систематизують спільні ознаки у розумінні сутності «фінансова інтеграція», стверджуючи, що фінансова інтеграція є процесом розширення та поглиблення взаємозв'язків між трьома секторами фінансового ринку (страховим, банківським, інвестиційним) у будь-якій комбінації; цей процес гомогенний, тобто відображає об'єднання однорідних суб'єктів фінансового ринку – банків, страхових компаній, інвестиційних та пенсійних фондів; процес обумовлений еволюцією світових фінансових відносин в економіці, спрямований на пошук найоптимальнішого та ефективного шляху взаємодії фінансових посередників [9, с.172]. «Інтеграцію» як одну із стадій взаємодії фінансових інститутів, для яких характерне співробітництво в усіх сферах діяльності, де виникає можливість створення спільного продукту і його просування через спільні канали збуту розглядає О. Малахова [70, с.99].

На думку О. Кнейслер [24, с.165], таке твердження автора не розкриває повністю зміст цього поняття, оскільки обмежує його лише можливістю створення і збуту спільного продукту, при цьому не враховує важливість об'єднання фінансових інститутів з метою посилення фінансового потенціалу, урізноманітнення спектру фінансових послуг, підвищення прибутковості та мінімізації фінансових ризиків.

Наприклад, А. Єрмошенко [12, с.155] під інтеграцією страхових компаній з банками розуміє процес їхньої взаємодії, результатом якого є досягнення єдності і цілісності бізнес-процесів, пов'язаних із задоволенням інтересів власників, держави і споживачів. Наведене вище визначення, за словами О. Кнейслер, є досить загальним, а тому потребує детального роз'яснення сутності бізнес-процесів, спрямованих на задоволення інтересів їх учасників. Крім того,

таке трактування «інтеграції» характеризує взаємодію будь-яких учасників ринку.

Водночас Р. Арутюнян [3, с.12] інтеграцію банків та страхових компаній визначає як процеси поступового об'єднання їхньої діяльності (від спільного продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, що досягається в результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. У цій дефініції уточнення потребують чинники, що забезпечують отримання економічного ефекту.

Під інтеграцією фінансових інститутів Є. Федосов розуміє процес взаємовідносин між економічними суб'єктами, виражений у співпраці з різних напрямків, включаючи об'єднання фінансових, технологічних і трудових ресурсів, для створення спільних продуктів і проведення загальної політики з метою вирішення певних завдань щодо підвищення прибутковості бізнесу, отримання конкурентних переваг і поліпшенню іміджу. Основи взаємовідносин банків і страхових компаній зумовлюють властиві їм функції. При цьому розвиток процесу інтеграції банків і страхових компаній, дозволив йому виділити нову, спільну функцію фінансових інститутів – «функцію єдиного фінансового центру», яка спрямована на забезпечення комплексного фінансового обслуговування клієнтів [71, с.8].

Узагальнюючи сутність та характерні ознаки «інтеграції» у сфері взаємодії банків і страхових компаній О. Кнейслер [24, с.166] визначає «інтеграцію банків і страховиків» як процес розширення та поглиблення взаємозв'язків і взаємозалежностей між страховим і банківським ринками (вітчизняними і зарубіжними), спрямовані на поєднання і взаємне зближення учасників обох ринків через переплетіння та задоволення їх економічних інтересів.

Науковець наголошує, що інтеграційний банківсько-страховий процес є гомогенним, оскільки віддзеркалює об'єднання однорідних суб'єктів фінансової індустрії – банківських установ і страхових компаній за

економічними інтересами, функціональним призначенням, спрямування стратегії розвитку. Цей процес забезпечує отримання синергетичного ефекту учасниками страхового і банківського ринків у контексті єдності зусиль, поєднання діяльності страховиків, банків і фінансових посередників задля реалізації їхніх спільних завдань та досягнення цілей. При цьому важливу роль у підвищенні результативності взаємодії суб'єктів ринків відіграє інститут брокерів, що формує інфраструктуру ринку фінансових послуг, від розвитку якої залежить стабільність в глобальній системі. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку супроводжуються не лише переміщенням фінансових (страхових і банківських) послуг, а й рухом та оборотом банківського і страхового капіталів. Тобто взаємодія банків і страховиків як міжнародних фінансових інститутів, яка спрямована на виконання функції захисту від глобальних фінансових ризиків, виконує функцію нагромадження капіталу з метою його оптимального перерозподілу на міжнародному ринку фінансових послуг та міжнародної сфери інвестиційних відносин. Інтеграція на ринку фінансових послуг є міжнародною, відповідно поглиблюється взаємодія між учасниками національних ринків страхування та банківських установ у результаті світового масштабу шляхом запровадження єдиної моделі співпраці й формування спільних продуктів і каналів [24, с.167].

У результаті співставлень висловлювань різних авторів і трактувань, що надаються у словниках, можна дійти висновку, що визначення терміну «інтеграція», яке пропонує В. Андрійчук, є найбільш прийнятним з позиції економічної сутності цього процесу. Думки ж більшості авторів дуже схожі і зводяться до термінів: «об'єднання», «цілісність», «єдність», «узгодженість», «впорядкування».

Таким чином на етапі узагальнення теоретичних висловлювань, інтеграцію діяльності банків і страхових компаній можна визначити як процес поєднання їх активності на основі притаманних функцій, який проявляється у поглибленні їх взаємодії, що породжує причинну обумовленість та

узгодженості дій, з метою досягнення економічних цілей в умовах обмежень зовнішнього середовища [72, с.98-99].

По-перше, інтеграція має двоїсту природу, оскільки виступає як процес і як стан.

По-друге, інтеграція як процес носить динамічний характер, що доводить еволюція її видів і форм розвитку.

По-третє, інтеграція характеризується існуванням взаємодії, взаємопроникнення, узгодженості, взаємовпливу, взаємозалежності.

По-четверте, інтеграція має регулюватися державними органами.

Для визначення ключових чинників, що спонукають як банківські установи, так і страхові компанії шукати шляхи до інтеграції необхідно проаналізувати основні риси діяльності цих фінансових інститутів.

Страховання представляє собою систему економічних відносин страхувальників і страховиків, що включає в себе сукупність форм і методів формування цільових фондів грошових коштів (страхових фондів) і їх використання на відшкодування збитку, який виникає в результаті настання різного роду несприятливих подій (страхових випадків) [73, с. 15]. Необхідність страхового захисту викликана прагненням обмежити як матеріальні, так і нематеріальні збитки, пов'язані з визначеними ризиками.

Сьогодні страхування є невід'ємним атрибутом розвитку цивілізованого суспільства. Основними суб'єктами страхового ринку виступають страховики – виробники страхових продуктів [74, с.820] та страхувальники – покупці страхових послуг. Окрім того, в страхових відносинах можуть брати участь й інші суб'єкти.

Страховання, дійсно, забезпечує мобілізацію вільних грошових коштів, але дане твердження коректно лише щодо страхування життя як форми накопичувального страхування. У світі майже 60% (55,6% за підсумками 2015 року) в загальній структурі страхових премій складають страхові внески з довгострокового страхування життя, які забезпечують суттєві інвестиції в національну економіку [75]. Інші види страхування не мобілізують вільні

грошові кошти, вони компенсують матеріальні збитки населення та підприємств в разі настання несприятливих подій і забезпечують страховий захист шляхом розподілу ризиків між учасниками страхових відносин [25].

У розвинутих країнах світу страхові компанії є головними інвесторами і розпоряджаються великими обсягами капіталу. Так, наприклад, ресурси американської економіки на 30% складаються з ресурсів страхування життя. В Швейцарії цей показник – 70% [76, с.6]. В Японії страховики володіють майже 18% всього акціонерного капіталу країни. Наприкінці 90-х років минулого століття страховики Європи, Японії, США спрямували в економіку більш 4 трлн. доларів США [41, с.88], [77, с.335].

Навіть у порівнянні з банківськими установами страхові компанії володіють більш довгостроковими та дешевими ресурсами, так у США лише один вид страхування життя забезпечує фінансування 30% внутрішніх інвестицій. У Великобританії страхові компанії володіють більш ніж 20% акціонерного капіталу, що зареєстрований на Лондонській фондовій біржі. Саме такі передумови сприятимуть розвитку банків і страхових компаній в єдиному альянсі [78, с. 406].

Щодо значення страхових інвестицій в світовому масштабі вважаємо за доцільне навести як приклад швейцарську страхову групу Zurich Insurance, яка інвестує \$ 1 млрд. в «зелені» облігації Світового банку та інших інститутів для підтримки стійкого зростання і розвитку. Інвестиції розміром 0,5% від \$ 200 млрд. портфеля, зробить Zurich Insurance найбільшим власником доларових «зелених» облігацій. У портфелі компанії буде акумульовано майже 10% світового ринку. Як глобальний страховик з присутністю на багатьох ринках, що розвиваються, компанія піклується про зміни клімату та інтенсивне використання обмежених природних ресурсів. Інвестиції страховика будуть використані для фінансування природоохоронних ініціатив, таких як проект підвищення енергоефективності, спрямований на скорочення викидів вуглекислого газу, в сонячну, геотермальну енергію та інші поновлювані джерела енергії. Збитки страхової галузі від природних і техногенних



катастроф в 2016 році зросли до \$ 49 млрд., перевищивши рівень попереднього року в \$ 37 млрд. Загальний економічний збиток в 2016 році від природних і техногенних катастроф оцінюється в \$ 158 млрд. Це значно перевищували втрати 2015 року в \$ 94 млрд., які були викликані масштабними стихійними лихами [79].

Потужними інвесторами виступають й банки як учасники банківської системи. Банківська система являє собою сукупність фінансових установ, метою яких є комплексне здійснення операцій по залученню тимчасово вільних фінансових ресурсів, заощаджень фізичних та юридичних осіб, та розміщення акумульованих ресурсів від свого імені на засадах повернення, строковості та платності відповідно до доручень їх клієнтів [80, с. 26]. Банківська система організовує й обслуговує рух головного атрибуту ринку – капіталу, забезпечує його залучення, акумуляцію та перелив у ті сфери суспільного виробництва, де виникає дефіцит.

Цілком погоджуємось з точкою зору Г. Чернової та С. Калайди [81, с.29] про те, що страхування має істотний значення для стійкого функціонування та розвитку суспільства в цілому. Його інституційний двоїстий характер визначає функції, виконання яких визначає вплив страхування на стан та розвиток економіки. Це важливий сектор економіки, який забезпечує страховий захист для громадян, створює ресурси для довгострокових інвестицій і забезпечує зростання фінансового багатства населення [200, с.28-29].

Цільова спрямованість діяльності суб'єктів фінансового ринку визначає їх основні функції. Які ми розуміємо, як зовнішній прояв властивостей у системі економічних відносин. Вони характеризують суспільне призначення тих чи інших інститутів, які формуються і розвиваються в міру розвитку економічного середовища.

Страхування виконує ризикову (функцію страхового захисту), формування та використання страхових резервів (функція формування капіталу страховика достатнього для покриття збитків), компенсаційну (грошове відшкодування збитків), превентивну (функцію попереджувальну, запобіжну) і

заощаджувальну (інвестиційну) функції [77, с.32-34], [82, с.23], [83, с.26-28], [84, с.12], [85, с.33]. Функції – ризикова та компенсаційна, виражаються в забезпеченні страхового захисту юридичним і фізичним особам у формі відшкодування збитку при настанні несприятливого явища. Їх вважають основними, передусім тому що, страховий ризик (чи ймовірність збитку) безпосередньо пов'язаний з основним призначенням страхування [86]. Інвестиційна функція, як вже зазначалося, для страхувальника втілюється через продукти страхування життя, а також реалізується через розміщення тимчасово вільних коштів страховика. Попереджувальна функція – це фінансування страховиками, страхувальниками превентивних заходів з метою попередження страхового випадку і зменшення ймовірності настання збитку.

Отже, функція залучення грошових коштів банків й інвестиційна функція страховиків, по суті, є спільною функцією капіталізації. Зовсім інший характер взаємин виникає між банками і страховими компаніями у зв'язку з ризиковою функцією страхування. Банківська справа пов'язана з ризиками, причому як загальними для всіх підприємств так і специфічними ризиками для кредитної діяльності. Для забезпечення стійкості та стабільності банку необхідним є механізм управління ризиками, який включає в себе диверсифікації або передання частини ризиків іншому суб'єкту фінансового ринку. Таким суб'єктом є страхова компанія, що може забезпечити зменшення ймовірності втрати банківського капіталу або доходу від нього.

Особливі відносини між банками і страховими організаціями зумовлює інвестиційна функція, яка є умовою реалізації цими інститутами функції капіталізації вільних грошових коштів. Інвестиційна діяльність страховиків є необхідною умовою ефективного розміщення страхових резервів, забезпечуючи також проведення збиткових видів страхування та конкурентоспроможність страхової діяльності.

Інтеграції банків і страхових компаній сприяє також попереджувальна функція страхування, яка мінімізує збитки від банківських ризиків.

Страхові організації мають можливість розмістити свої страхові резерви й інші фінансові ресурси в різні активи, однак банки в Україні для них є найважливішими інститутами, що забезпечують капіталізацію фінансових ресурсів страховиків [87, с.220]. Отже, між банками та страховими компаніями виникає тісна співпраця щодо розміщення фінансових ресурсів страховиків. Доказом цього є дані офіційної звітності.

Так, згідно даних Нацкомфінпослуг[88], понад 50% активів, визначених статтею 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів страховими компаніями України, інвестовано через банки. У 2016 році у банківські вклади (депозити) було інвестовано 46,4% технічних резервів ризикових страхових компаній, для порівняння у 2015 році – 44,7%; Загальна сума активів, якими представлені резерви компаній зі страхування життя інвестована в банківські депозити у 2016 році склала 40,1%, у 2015 – 57,5%.

Крім того, страхові організації, а також їх клієнти розміщують кошти на поточних банківських рахунках. У грошові кошти на поточних рахунках у 2016 році компанії ризикового страхування інвестували – 13,2%, у 2015 році – 11,4%, лайфові – у грошові кошти на поточних рахунках в 2016 році – 7,4%, проти 6,6% у 2015 році. У банківські метали по 0,1% 2016 та 2015 років розміщували резерви як компанії ризикового, так й компанії зі страхування життя.

Виконання банками функції розрахунково-касового обслуговування юридичних і фізичних осіб вигідно для банків, які використовують ці залишки як специфічні кредитні ресурси.

Професор С. Осадець [83, с.25] зазначає, що існує також тісний взаємозв'язок між страховою та кредитною діяльністю і до продажу страхових полісів нерідко залучаються й банки.

В ході проведеного аналізу доведено, що кредитна функція є спільною для банків та лайфових страховиків, які мають право в межах викупної суми страхувальникам надавати кредити [89]. Саме у статті 2 Закону України «Про страхування» міститься норма про те, що страховики, які здійснюють

страхування життя, можуть надавати кредити страхувальникам, які уклали договори страхування життя [90].

У 2016 році обсяг кредитів страхувальникам-громадянам, що видаються в порядку, визначеному Уповноваженим органом і погодженому з Національним банком України склав 0,3 млн грн, (у 2015 році – 0,3 млн грн., у 2014 році – 4,6 млн грн [88], [91].

Отже, основу інтеграції банків і страхових компаній визначають економічні відносини, пов'язані з акумуляцією та використанням грошових доходів та вільних фінансових ресурсів населення і підприємств, а також із функціями, які виконують ці фінансові установи. Діяльність банків та страхових компаній, обумовлена загальною потребою в капіталізації вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб, заснована на їх акумуляції та інвестуванні [25, с. 18].

Однак, якщо перерозподіл тимчасово вільних коштів у банківській системі відбувається з метою отримання прибутку (інвестиційна функція банку), то страхова діяльність в першу чергу має на меті сприяти забезпеченню недопущення втрати прибутку та захисту матеріальних та нематеріальних цінностей (ризикова функція страхової компанії).

Концептуально аналізуючи середовище «банк – страхова компанія» можна говорити, що банківська й страхова діяльність є взаємодоповнююча й виникла з метою створення сприятливих умов безперервного процесу суспільного відтворення.

Саме у такому контексті вважаємо за доцільне розглядати економічні передумову інтеграції банків та страхових компаній, оскільки їх співробітництво обумовлено спільністю основних функцій – інвестиційної для банку та ризикової – для страхової компанії. Однак, сутнісна природа інтеграції банків і страхових компаній має бути підкріплена визначенням переваг від здійснення таких відносин для кожного з їх учасників.

Головною причиною розвитку інтеграційних процесів є фінансова глобалізація і тенденції масштабних перетворень як її наслідки: підвищення

міжнародного руху капіталів, лібералізація державного регулювання фінансових ринків, інновації і прогрес комп'ютерних технологій, загострення конкурентної боротьби між фінансовими установами як на національних так і міжнародних ринках.

Також до передумов інтеграції між банками та страховими компаніями науковці [92-95] відносять наступні:

- високу концентрацію капіталу в банківському та страховому секторах;
- зростання конкуренції у банківському бізнесі і пошук нових джерел доходів;
- створення перешкод для входження на ринок нових посередників;
- зміцнення конкурентних переваг уже діючих на ринку учасників;
- нагальну потребу банків і страхових компаній у підвищенні ефективності каналів продажу своїх продуктів;
- спад продуктивності традиційної агентської мережі продажу страхових продуктів і необхідність створення нових каналів;
- тенденції посилення входження учасників банківського і страхового сегментів фінансового ринку на ринок цінних паперів;
- розвиненість інституційної та інформаційної інфраструктури фінансового ринку, що гарантує технологічну можливість інтеграції;
- вимоги клієнтів щодо широкого асортименту фінансових послуг;
- відкриття та освоєння нових джерел фінансових надходжень і використання їх у інвестиційній сфері;
- старіння нації як фактор поступового зростання інтересу населення до недержавних пенсійних фондів, страхування життя і довгострокових інвестицій.

Таким чином можна стверджувати, що інтеграція діяльності банківських установ і страхових компаній обумовлена спільністю та поєднанням основних виконуваних функцій обох фінансових інститутів – функцією капіталізації для банку, та ризиковою функцією для страхової компанії, при обов'язковій умові взаємної вигідності таких відносин.

Враховуючи, що банківські установи і страхові компанії є інститутами фінансового ринку, для більш повного розгляду економічної природи їх інтеграції необхідно визначити передумови, які пов'язані з кон'юнктурою саме цього ринку.

Історія розвитку фінансового ринку свідчить про законодавче розмежування банківської і страхової діяльності і виокремлення їх в два самостійні сектори економіки. Це здебільшого пояснюється тим, що у час активного становлення ринку фінансових послуг, для його динамічного розвитку, потрібно було створити штучну конкуренцію між учасниками, інакше консолідація капіталів і ризиків призвела б до фінансової кризи.

Але незважаючи на державне регулювання фінансової діяльності, зв'язок доволі близьких з економічної точки зору банківської і страхової діяльності остаточно розірвати не вдалось.

За останні 50 років у світі особливо посилилася тенденція до концентрації фінансового капіталу [96]. Лавиноподібний процес злиттів і поглинань, який почався в 80-х роках і сягнув свого апогею в середині 90-х, сформував нові обриси сучасної фінансово-банківської системи на основі переплетення суб'єктів спеціалізованої та континентальної фінансових систем [97].

Результати аналізу О. Барановою [98, с.28] особливостей регулювання взаємодії між банками і страховими компаніями в країнах Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСР), дозволяють зробити висновок, що основним фактором розвитку співпраці між банками і страховими компаніями і виникнення фінансових конгломератів є лібералізація регулювання діяльності фінансових посередників.

Останні десятиліття ХХ століття характеризувалися серйозними перетвореннями на фінансовому ринку. В ці часи відбувається лібералізація державного контролю економіки, реформування фінансового сектору, підвищення конкуренції, намагання фінансових установ виходити за межі своїх традиційних сфер діяльності та на ринки інших країн, стрімкий розвиток нових технологій. Результатом таких тенденцій стало скорочення кількості учасників

фінансового ринку через злиття та поглинання; банкрутство; штучне очищення ринку; концентрацію капіталу; розширення видів та способів надання фінансових послуг; збільшення уваги до витрат, ризиків та нетрадиційних видів доходу; можливостей оптимізації сплати податків; недостатній аналіз нових потреб клієнтів та їх поведінки.

Об'єднання фінансових установ у конгломерати стало глобальним явищем у останні 20 років, при чому дослідники відзначають, що саме банки виступають ініціаторами створення таких об'єднань капіталів [10, с.11].

Поява нових фінансових послуг конкурентних банківським, таких як лізинг, іпотека, позбавила банків монопольного становища на ринку. З'явилися нові альтернативні установи, які почали надавати такі послуги і залучати частину банківських клієнтів і перерозподіляти їх доходи. Так автосалони почали продавати автомобілі з відстрочкою платежу, а девелоперські компанії надавати позики на будівництво житла.

Через пільгове оподаткування та державну підтримку недержавні пенсійні фонди та страхування життя окремих країнах стало більш привабливим способом інвестування фізичних осіб ніж банківський депозит.

Отже, зменшення доходів від традиційної діяльності, відтік клієнтів, підвищення конкуренції з іншими фінансовими посередниками примусило банки диверсифікувати свої продукти і шукати нові альтернативні способи отримання доходу [99].

Привабливим альтернативним каналом доходів банки в усьому світі розглядають страхування життя. Даний вибір був аргументований серйозним капіталом страхових компаній, великою кількістю продажів, різноманіттю послуг. Спочатку інтеграційні процеси між банками і страховими компаніями існували у формі агентських відносин, але поступово відбувалась більш глибоке взаємопроникнення двох інститутів.

Кардинальна зміна інтеграції відбулась, коли банки почали купувати або створювати свої афілійовані страхові компанії і за їх допомогою активно

продавати фінансові продукти інших секторів ринку. Тепер інтеграція з першої стадії взаємодії перейшла у більш складну – взаємодію і конкуренцію.

Отже, інтеграція діяльності банків і страхових компаній ґрунтуються на спільності їх функцій та інтересів, обумовлюється вигідністю для обох сторін й визначається кон'юнктурою фінансового ринку. Така інтеграція є вигідною для споживачів послуг двох фінансових інститутів тому, що забезпечує не лише економію витрат і часу, а й захист їх майнових та інших інтересів від настання несприятливих подій.

## **1.2. Сутність інтеграції банківського та страхового капіталу**

Тандем взаємодії банків і страхових компаній, який чітко прослідковується в історії розвитку світового фінансового ринку, перш за все пояснюється тим, що конкурентним банківському капіталу може бути тільки страховий, зазначають О. Філонюк та О. Залетов [100, с.417]. В цьому аспекті цілком поділяємо точку зору Д. Гармаша [101, с.52], що окрім вищезазначеного передумовою та рушійною силою даних інтеграційних процесів зі сторони страхової компанії є існування в страховому бізнесі значних грошових ресурсів, дуже привабливих для банків «довгих грошей», які потребують професійного інвестування, збереження та примноження. А зі сторони банків – необхідністю у компетентному управлінні фінансовими ризиками, існуванням великої клієнтської бази, легкого доступу до споживачів фінансових ресурсів, потреби яких постійно змінюються, розвиваються і вимагають розширення діапазону послуг. В той же час варто наголосити на тому, що банки володіють значним досвідом саме в управлінні інвестиційними ресурсами, на відміну від них страхові компанії більш досвідчені в управлінні ризиками. Беручи до уваги ці фактори, разом ці інституції мають можливість підвищити ефективність використання коштів страхових резервів.

Важливий етап в розвитку взаємин банків і страхових організацій – об'єднання пропозицій населенню страхових і банківських послуг. Наприкінці



XX століття вже понад 75% європейських банків реалізували страхові продукти, і близько 40% страхових організацій пропонують банківські послуги [102, с.39].

В країнах з високим рівнем розвитку страхової культури та економічного добробуту мотивацією клієнтів купувати страхові продукти лайфхових страховиків є не стільки страх втратити дохід, як забезпечення членів родини, яке вважається, основною причиною надання компаніями дуже широкого набору послуг зі страхування життя, які охоплюють майже всі аспекти життєдіяльності фізичної особи. Банківські ж продукти не мають такої масштабної переваги і значно програють в мотивуванні до придбання їх послуг. Тому диверсифікація банківських продуктів, розширення асортименту і «пакування» їх зі страховими послугами надають істотні конкурентні переваги та додатковий прибуток банкам за умови зменшення дохідності традиційного бізнесу через глобалізацію економіки, взаємного проникнення та інтеграції міжнародних ринків капіталів, розвитку інформаційних технологій. Для більш чіткого розуміння сутності інтеграції банківського і страхового капіталу, перш за все, слід зосередити увагу на термінологічному апараті.

У попередньому питанні, в ході дослідження, ми дійшли висновку, що головним і ключовим аспектом можливості поєднання діяльностей двох фінансових посередників є грошові кошти, які постійно перебувають в кругообігу, змінюють свою форму, власника і врешті-решт перетворюються у капітал.

Діяльність банків і страхових компаній обумовлена загальною потребою в капіталізації вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб, заснована на їх акумуляції та інвестуванні [103, с. 18].

Представники класичної школи політичної економії А. Сміт і Д. Рікардо в своїх працях визначали капітал як нагромаджену працю, запас, саме ту його частину, що придатна для подальшого використання і приносить дохід.

Предметом дослідження А. Сміта є багатство народів, джерелом багатства визначається виробництво, а капітал – головна рушійна сила

економічного прогресу [104]. У своїй праці «Дослідження про природу і причини багатства народів» поняття «капітал» А. Сміт трактував як накопичене багатство, необхідне для процесу виробництва, господарських потреб і отримання доходу [105, с.190], а до капіталу відносив лише ту частину запасів, що призначалася для подальшого виробництва й отримання доходу [106, с.719].

У своїй праці «Основи політичної економії та оподаткування» Д. Рікардо [107, с.30] категорію «капітал» трактує з позиції трудової теорії вартості і наголошує, що на цінність товарів впливає не лише праця, витрачена на їх виробництво, а й капітал, необхідний для приведення в дію праці (знаряддя, інструменти, будівлі, що беруть участь у виробництві, тощо).

Аналіз спеціалізованої літератури дає підстави стверджувати, що переважна більшість сучасних західних науковців, розкриваючи матеріально-речовий зміст категорії капітал, пов'язують його також з процесом отримання доходу й факторами виробництва. Як зазначає Л. Чиж [104], такий підхід наближений до розуміння сутності капіталу К. Марксом [108], який розглядав капітал як накопичену працю, як вартість, здатну до самозростання.

Окремо варто зауважити, що первинне поняття «капітал» (англ., фр. – capital, лат. capitalis – головний) означає багатство у формі грошових ресурсів, цінних паперів, нерухомості, яке використовується для самозростання, самозбільшення.

Капітал – сума коштів, яка знаходиться в розпорядженні компанії; внесок у виробничу діяльність у вигляді інвестицій у матеріальний та людський капітал [109, с.221].

Новий тлумачний словник української мови у 4-х томах подає визначення дефініції «капітал» як вартості, що дає її власникові додаткову вартість [44, с. 217].

Капітал – економічна категорія, що виражає суспільно-виробничі відносини; вартість, яка внаслідок обороту та ефективного використання приносить додаткову вартість, прибуток (додатковий капітал); усе, що має здатність приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва

товарів та послуг і вкладені у бізнесову справу, діло; діюче джерело доходу у вигляді засобів виробництва (фізичний капітал). Під грошовим капіталом розуміють кошти, за допомогою яких купують фізичний капітал [50, с.265].

У своїй праці О. Устенко, С. Мочерний і С. Фомішин [110, с.287] трактують капітал як економічну категорію, яка має свій зміст та суспільну форму.

Можемо зустріти визначення, що капітал – це внесок у виробничу діяльність у вигляді інвестицій в матеріальні ресурси та в людський капітал [54, с.272].

Характеризують В. Рибалкін та М. Хмелевський [111, с.102] капітал як самозростаючу вартість, як відносини між найманими працівниками і власниками засобів виробництва, як рух вартості.

Капітал – це самозростаюча вартість; вкладення, які дають змогу отримати дохід [112, с.256]. Економічна наука, підкреслює В. Базилевич, наполягає на трактуванні капіталу з позицій складної, багатоаспектної категорії, еволюція якої відобразила історичний процес розвитку природи, форм руху, динаміки та структури товарного виробництва. Нині, як і раніше, наголошує Д. Мельничук [113, с.182], у найбільш загальному сенсі під капіталом розуміють певне благо, використання якого дозволяє примножити майбутні блага. При цьому припускається, що капітал не обов'язково має виступати у грошовій формі, а його головною ознакою є здатність систематично приносити який-небудь дохід своєму власнику.

У свою чергу, Енциклопедія банківської справи України надає більш широке трактування капіталу.

По-перше, капітал – це сума грошей, коштів, сукупність ресурсів, які використовуються у підприємстві; накопичені матеріальні ресурси та цінності.

По-друге, це економічна категорія, яка виражає історично обумовлені суспільно-виробничі відносини.

По-третє, капітал – це вартість, яка внаслідок використання найманої робочої сили приносить додаткову вартість і зовнішньо є такою, що самозростає [114, с. 275].

Вважаємо за необхідне у ході аналізу подати також тлумачення термінів «банківський капітал» та «страховий капітал».

Відсутність чіткого визначення поняття «капітал банку» призводить до ототожнення його з іншими економічними поняттями та відповідно ускладнює практичну діяльність акціонерних банків і проведення аналізу їх діяльності [115, с.103].

Досліджуючи капітал банку як економічну категорію, Н. Ткачук [116, с.174] наводить позиції різних науковців щодо визначення цього поняття і пропонує своє трактування: банківський капітал – сукупність власних, залучених і позичених коштів, які перебувають у розпорядженні банку і використовуються ним для формування матеріальних, нематеріальних та фінансових активів у грошовій формі для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку.

Майже подібне трактування впроваджує О. Петрук [117, с.17], який ототожнює поняття банківського капіталу з банківськими ресурсами, під якими розуміє сукупність грошових коштів, що знаходяться в розпорядженні банків та використовуються ними для виконання активних та інших операцій.

На прискіпливу увагу заслуговує те, що вітчизняні та зарубіжні науковці при трактуванні поняття банківського капіталу як категорії виходять з засобів його формування, серед яких можна виділити: акціонерний капітал, резервний та нерозподілений прибуток.

Поширеною є думка, що банківський капітал – це залишкова вартість активів банку без всіх його зобов'язань. При цьому капітал ділять на декілька типів – статутний (сума грошових ресурсів внесена засновниками підприємства/банку і зареєстрована як статутний фонд), підписний (сума письмових зобов'язань акціонерів банку на внесення грошових коштів по

підписці на акції) та регулятивний (власний капітал банку розрахований по нормативам НБУ).

Відтак, в результаті проведеного дослідження А. Герасимович [118, с.20] дійшов висновку, що банківський капітал – це грошові кошти та виражена у грошовій формі частка матеріальних, нематеріальних і фінансових активів, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій з розміщення коштів і надання послуг з метою одержання прибутку. А. Вожжов та А. Клименко [119, с.18] розглядають капітал банку як самозростаючу вартість та як заборгованість банку перед його учасниками. Вони трактують цей термін як сукупність ресурсів, внесених учасниками банку, вартість яких підвищується за рахунок їх ефективного використання, а також через додаткові внески учасників. Науковці зазначають два аспекти природи банківського капіталу: капітал банку – це заборгованість перед учасниками; капітал банку – це засіб отримання доходу.

Банківський капітал – чисті активи банку, які дорівнюють різниці між сумою активів і пасивів. Ці кошти мобілізуються шляхом продажу нових акцій або з нерозподілених доходів, зазначає Ф. Мишкін [120, с. 258].

У Законі України «Про банки і банківську діяльність» капітал банку визначається як власні кошти, залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань [121].

Частина банківських ресурсів, що залучені банками в оборот і використовуються ними з метою одержання прибутку [122, с.6]; кошти і виражена у грошовій формі частка майна, що перебувають у розпорядженні банків і використовуються ними для здійснення операцій із розміщення коштів та надання послуг із метою одержання прибутку – такі визначення банківського капіталу наводить М. Алексеєнко [123, с.123].

Банківський капітал – це сукупність всіх грошових ресурсів, незалежно від джерел їхнього формування (власні, залучені або позичені), які має у своєму розпорядженні банк і які спрямовуються в грошовий оборот з метою отримання прибутку та забезпечення стабільної діяльності [124, с. 76].

Банківський капітал – це капітал, сформований за рахунок власних коштів, тобто залишкова вартість активів банку після вирахування всіх його зобов'язань, залучений з метою здійснення банківської діяльності задля одержання прибутку [115, с. 104].

Вчений П. Роуз [125, с.445] трактує банківський капітал як кошти, внесені до банку його власниками і складаються, в основному, з акціонерного капіталу, резервів і нерозподіленого прибутку.

У результаті порівняння визначень різних авторів, можна дійти висновку, що найбільш влучне і конкретне тлумачення терміна «банківський капітал» пропонує О. Дзюблюк [126, с.11], який визначає банківський капітал як сукупність власних і залучених ресурсів, які використовуються банком для кредитно-інвестиційних операцій з метою одержання прибутку.

Разом з тим, в цілому погоджуємось з позицією В. Баранової [127, с.83], про те, що поняття «страховий капітал» у науковій літературі майже не використовується. Найбільшого поширення набули поняття «власний капітал», «статутний капітал», «страхові резерви». У страховому просторі фінансові ресурси функціонують у різних формах (власні, залучені, умовно-залучені або запозичені), що вимагає використання спеціальних методів управління ними.

Під страховим капіталом вчена розуміє сукупність фінансових відносин, що формуються, існують та відтворюються у страховій сфері з приводу забезпечення страхового захисту споживачів страхових послуг, забезпечення доходу власникові, розширення страхової та інвестиційної діяльності.

Сутність поняття «капітал страховика» формується під впливом особливостей і специфіки страхової діяльності. Страхова компанія, з одного боку, надає страхові послуги, а з іншого – акумулює значні фінансові ресурси і виступає інвестором або продавцем тимчасово вільних грошових коштів [128, с.105]. Економічну природу цього поняття слід розглядати з позицій мети та завдань створення та функціонування страхової компанії як фінансового інституту. Це дає можливість визначити джерела формування капіталу та напрями їх уособлення в активах страховика.

Термін «страховий капітал» Н. Нагайчук порівнює з банківським капіталом і, поділяючи думку А. Вожжова [129, с.83], робить висновок, що капітал страхової компанії – це всі ресурси, які перебувають в її розпорядженні. Капітал страховика є основою його діяльності й сукупності фінансових ресурсів: власних, залучених чи запозичених, які перебувають у розпорядженні страховика і використовуються для забезпечення його діяльності та отримання прибутку [130, с.108]. Капітал страховика А. Василенко [131, с.41] розглядає з інвестиційних позицій і зазначає, що на стадії залучення він переважно перебуває у грошовій формі, а в подальшій інвестиційній діяльності страховика частина капіталу трансформується в активи, формуючи інвестиційний портфель страховика. Отже, науковець допускає існування капіталу страхової компанії у двох формах: грошовій і в формі інвестованих активів.

Принцип акумулювання та подальшого розподілу значних обсягів грошових коштів визначає склад і структуру капіталу страхової компанії. Формування страхового капіталу – це процес залучення фінансових ресурсів, управління їх рухом і трансформацією у конкретні форми капіталу, які здатні забезпечити його фінансову стійкість у будь який момент [26],[27].

Так, на думку О. Архіпова [132, с.61], весь капітал страхової компанії можна умовно поділити на дві складові: власний капітал і позиковий – страхові премії, що надійшли. Аналогічної точки зору притримується і Н. Рапницька [133, с.71], яка зазначає, що власний капітал формується за рахунок внесків засновників, статутного капіталу і подальшого поповнення з прибутку страхової компанії, доходів від інвестування коштів, додаткового випуску акцій. Залучений капітал значно більше власних коштів і формується за рахунок страхових премій і внесків страхувальників за виключенням того, що страхові премії вона вважає залученим, а не позиковим капіталом. Водночас В. Балев [134] наголошує, що запропоноване визначення є неповним, оскільки не враховує можливість страхових компаній використовувати короткострокові та довгострокові кредити в своїй діяльності, а зосереджено на страхових преміях,

які безумовно є одними з найбільших зобов'язань за розмірами, бо обумовлені основним видом діяльності.

Професор О. Гаманкова [135, с.26] зазначає, що капітал страховика у грошовій формі – це фінансові ресурси, які знаходяться у його розпорядженні. Капітал є основою функціонування страховика і за джерелами формування поділяється на власний і залучений, останній включає залучені та позикові кошти. Отже, науковець пропонує ототожнювати поняття «фінансові ресурси» і «капітал», оскільки перший є капіталом, представленим у грошовій формі. Таку позицію поділяє й О. Ромащенко [136], який, розглядаючи фінансові ресурси страхового ринку, має на увазі його капіталізацію.

Сутність страхового капіталу Л. Чиж [104, с.5] розглядає з позицій мети й завдань створення та функціонування страхової компанії як фінансового інституту. Такий підхід допомагає визначити джерела формування капіталу й напрями їх втілення в активах страховика.

Інше бачення страхового капіталу мають науковці та практики із США та Європи. Вони, в основному, зосереджуються на підході достатності та адекватності обсягу капіталу і ризику, що несе на собі страховик у формі страхових зобов'язань. Зокрема, Анрі де Кастри [137] «страховий капітал» визначає як один із головних елементів страхової діяльності, що служить для забезпечення взятих на себе зобов'язань і захисту страхувальників від ризиків.

Має особисте тлумачення суті «страховий капітал» С. Харрінгтон [138], який визначає його з точки зору ризику, який бере на себе страхова компанія. Науковець доводить, що підхід до капіталу страховика має бути адекватним ризикам його діяльності. Крім того, автор приводить порівняння капіталу страховика та капіталу банку, говорячи як про їх відмінні, так і спільні риси.

Саме вітчизняні дослідники підходять до визначення терміну «страховий капітал» у більш ширшому значенні, зазначає С. Дорошенко [139, с.118], а західні мають більш прагматичну точку зору. Науковець наголошує, що «страховий капітал» – це обсяг як власних, так і залучених фінансових ресурсів



страховика, які відповідають ризиковості операцій, здійснюваних ним на страховому ринку.

Проаналізувавши трактування вчених, можна дійти висновку, що капітал страхової компанії – це фінансові ресурси, що являють собою сукупність власних, залучених чи запозичених грошових коштів або активів у матеріальній чи нематеріальній формі, використовуються для забезпечення діяльності страхової компанії й отримання прибутку.

Німецький вчений Р. Гільфердінг розглядав фінансовий капітал як капітал, що перебуває у розпорядженні банків і використовується підприємцями [140, с. 15]. Сучасні ринкові умови, підвищення конкуренції та бурхлива інноваційна діяльність значно розширили поняття промислового і банківського капіталів, отже, розширилося і поняття фінансового капіталу за Гільффердингом, який у XXI ст. містить нові форми: банківський, страховий, пенсійний, інвестиційний тощо.

Саме питанню інтеграції капіталів присвячена праця В. Кузьмінського «Теоретичні основи інтеграції капіталів», в якій автор наводить тезу [141, с.125], що банківський і страховий капітал – це складові фінансового капіталу, який представлений на ринку сукупністю фінансових посередників і має на меті формування інвестиційного потенціалу.

На думку К. Макконелла і С. Брю фінансовий капітал – це «гроші, що є в наявності підприємства для закупки інвестиційних товарів» [142, с. 886]. Інтерес до фінансового капіталу не втрачають сучасні вчені-економісти переконують дослідники [143, с.355].

Вітчизняна дослідниця Л. Кузнєцова [144] дуже вдало зазначає, що виконання своїх прямих функцій фінансовими посередниками реалізує досягнення їх головного завдання, а саме: забезпечення ефективного розміщення наявного капіталу шляхом акумуляції та інвестування грошових ресурсів фізичних та юридичних осіб. Потрібно зазначити, що метою будь-якої господарської діяльності є отримання прибутку, а тому ефективно розміщення капіталу можливе тільки за умови прибутковості цієї діяльності.

Для виконання своєї головної функції страхові компанії акумулюють фінансові ресурси та нагромаджують капітал для подальшого його розміщення в різноманітні фінансові інструменти з метою створення резервів майбутніх виплат по страхових подіях. Й до цього процесу банк має обов'язково долучатися й активно взаємодіяти зі страховиком.

По-перше, банківська установа є депозитарієм, приймаючи та зберігаючи грошові кошти страховика на заздалегідь визначених умовах строковості й повернення. Однак для забезпечення ліквідності й можливості повернути кошти на першу вимогу, банк встановлює плату у формі розміщення страховою компанією грошових коштів на депозитний рахунок банку.

По-друге, банк є розпорядником грошових коштів страхової компанії, інвестуючи їх у фінансові інструменти, фонди або в реальний сектор економіки з метою отримання прибутку. Крім цього, банк також може управляти продажем цінних паперів страховика на фондовому ринку. Запорука здійснення цих операцій – капітал, який є основою як банківської, так і страхової діяльності, гарантом надійності, платоспроможності.

Таким чином, узагальнюючи теоретичні висловлювання, інтеграцію банківського і страхового капіталу можна визначити як поняття, яка відображає взаємовигідний процес поєднання фінансових ресурсів банківських установ і страхових компаній з метою виконання їх основних функцій, залучення, акумулювання та інвестування тимчасово вільних грошових коштів фізичних осіб при умові підтримання ліквідності, платоспроможності, плати за використання фінансових ресурсів, та отримання прибутку. А ефективне спільне функціонування банків та страховиків в умовах інтеграції капіталу передбачає підвищення фінансових показників діяльності фінансових установ, покращання конкурентоспроможності, утримання або збільшення частки на ринку, максимізацію прибутку, підвищення ринкової вартості учасників.

У ефективній організації програм банкострахування зацікавлені як банки, так і страхові компанії. Впроваджуючи банкострахування, банки мають змогу диверсифікувати свої традиційні послуги, отримати додаткові доходи у вигляді

комісійних за реалізацію страхових послуг, максимально завантажити наявну банківську мережу.

Варто наголосити, що окрім додаткового джерела прибутку, банкострахування дає банківським установам змогу надавати клієнтам ширший спектр фінансових послуг та підвищувати якість їх обслуговування. Клієнти мають можливість отримати спектр фінансових послуг у банківській установі як у фінансовому супермаркеті.

Асоціація американських банків провела дослідження М. Пеццуло наводить наступні дані щодо ймовірності утримання клієнтів у банку залежно від асортименту пропонованих їм послуг. За результатами аналізу, така ймовірність становить: при відкритті лише поточного рахунку – 50%; при розміщенні грошей на депозитних рахунках – 66%; при відкритті поточного рахунку та розміщенні грошей на депозиті – 90%; при відкритті поточного рахунку, розміщенні грошей на депозиті та отриманні кредиту – 94%; при відкритті поточного рахунку, розміщенні грошей на депозиті й отриманні страхових послуг – 99% [6, с.19], [9, с. 184], [145], [146, с.151].

Страхові компанії, запроваджуючи банкострахування, мають змогу додатково залучати клієнтів, знижувати витрати, на просування страхових послуг та підвищувати ефективність роботи мережі, а також отримують доступ до нових сегментів фінансового ринку.

А фінансовий капітал таких інтегрованих структур бізнесу – це сукупність власних і позичкових фінансових ресурсів, які вони використовують у процесі спільної діяльності як джерело фінансування активів з метою отримання прибутку [147, с.356].

Великого поширення набула система взаємної участі в акціонерному капіталі банків. Наприклад, частина акціонерного капіталу «банків великої четвірки» у Великобританії знаходиться у володінні провідних страхових компаній, які здійснюють свої операції через вказані банки. У США «велика четвірка» компаній зі страхування життя зберігає готівку на рахунках банків, що входять до групи Моргана і Рокфеллера. Співробітництво банків і

страховиків розширилося в результаті спільного фінансування торговельно-промислових корпорацій і емісійно-засновницькій діяльності.

Як-от, Польський фонд розвитку й найбільша фінансова група в Центрально-Східній Європі PZU у грудні 2016 року узгодили умови придбання 32,8% відсотків акцій банку Peкао, що належить італійській групі UniCredit на суму 10,6 млрд злотих, в тому числі PZU заплатить 6,46 млрд злотих. Польський капітал в структурі банку Peкао сприятиме зміцненню стабільності банківського сектора, і, таким чином, польська економіка.

Придбання акцій Peкао відповідає стратегії PZU 2020 року, який повинен створити банківську групу з активами не менше 140 млрд злотих і 50 млрд злотих активів під управлінням від імені третіх осіб. PZU вважає, що польський банківський сектор «надзвичайно привабливим» з точки зору потенціалу росту. Очікується, що обидва Peкао і PZU виграють від співпраці в галузі поширення страхових продуктів і управління активами. Угода має принести PZU ряд фінансових переваг: призведе до негайного значного збільшення прибутку, досягнення показника росту 10-11% прибутку на одну акцію в 2017-2018 рр; додатковий дохід буде мати позитивний вплив на середньостроковий період ROE PZU [148].

Доцільно зазначити, що входження банків у страховий бізнес породжує ряд нових явищ: загострення суперництва, яке йде на користь клієнтам як з огляду на цінову конкуренцію, так і на підвищення сервісу; на базі нового і додаткового для себе продукту банки можуть тісніше «прив'язати» до себе клієнтів з огляду на те, що продукти зі страхування життя носять довготерміновий характер; подібна співпраця об'єктивно вимагає не лише взаємної лояльності, а й певного рівня доброзичливості і партнерства з боку страхових компаній; збільшення сукупного виробничого потенціалу завдяки збуту фінансових продуктів «Cross-Selling», тобто пакетного продажу, коли поряд з провідною послугою (продуктом), яка є «локомотивом» усього пакета, продаються інші, які не користуються великим попитом у клієнтів [17, с.68].

Необхідно враховувати, що на банківські продукти існує активний попит, який є вищим ніж на страхові послуги, а тому коефіцієнт корисної дії при безпосередньому контактування з клієнтом через банки значно зростає. Проте слід взяти до уваги особливий характер страхових послуг. Працівники банків можуть з успіхом надавати їх лише тим особам, котрі на підставі усного (вербального) спілкування здатні уявити і оцінити реальну споживчу вартість абстрактного товару. У зв'язку з чим зростає адресність надання пропозицій клієнтам, оскільки пропонуються лише відповідні страхові продукти, які можуть зацікавити дану особу. Попередньо знаючи клієнта, працівник банку може підготувати необхідну аргументацію для обґрунтування потреби, вибрати найвдаліший час для пропозиції, має можливість безпосереднього контактування.

Дослідження показує, що найважливішим фактором розвитку банкострахування є ставлення людей до установ суспільної довіри, до яких відносяться як банківські установи, так і страхові компанії. У таких країнах як Франція чи Іспанія відвідування відділень банку клієнтами відбувається дуже часто, на відміну Великобританії та США і тому включення їх до системи продажу страхових продуктів було дуже важливим і прибутковим. Світовий досвід демонструє, що у тих країнах, де почало розвиватися співробітництво між страховими компаніями і банками принесло це на користь як клієнтам, так і фінансовим установам [149, с. 33].

В Україні у відносинах між певною кількістю банківських установ і страхових компаній в царині банкострахування спостерігаємо стагнацію. Обидва суб'єкти фінансового ринку часто не довіряють один одному і відмовляються від тісної співпраці. Тобто, вони проводять свою діяльність у класичній формі відповідно до свого суспільного призначення в режимі «мирного співіснування». Банківські установи в основному займаються лише операціями щодо управління потоками (трансформацією) грошових коштів на принципі повернення, а страхові товариства відповідно концентрують свої зусилля лише на прийнятті і обслуговуванні ризиків, що і впливає з їх

економічної суті. Банки, приймаючи чужий капітал, стають при цьому, носіями реального нагромадження: їхні клієнти-вкладники при потребі можуть отримати з поверненням вкладену ними суму разом з відсотками. Страховики ж є тільки носіями страхового нагромадження, а тому їхні клієнти, незалежно від величини заощадженого ними капіталу, можуть отримати страхову суму лише у разі настання страхового випадку.

Розбіжності між банками і страховиками на ринку в ситуації поділу сфер діяльності проявляються пасивно, лише як позиційна конфронтація їх інтересів, що спричиняється нерівнозначним ставленням до них з боку клієнтів. Ця нерівнозначність впливає з результатів вибору клієнтом одного з альтернативних рішень: займатись самострахуванням шляхом нагромадження заощаджень коштів у банку; укладати договори страхування шляхом сплати страхової премії професійному страховикові.

Така ситуація з точки зору клієнтів набирає усіх ознак системи ризик-менеджменту у середовищі їх домашніх господарств, відповідно до якої підсистема страхового забезпечення тісно пов'язана з іншими функціями власних бюджетів, які спрямовані на формування та використання коштів. Вибір такого рішення зовсім не є результатом психоаналізу та власних уподобань, а процесом вимушеного пошуку оптимального страхового захисту з врахуванням економічної доцільності та об'єктивних умов функціонування фінансового ринку.

Зокрема, фінансовий ринок, як свідчить приклад Німеччини, тільки в останні десятиліття (починаючи з 1979 р.) розвивався від «ринку пропозиції» – до «ринку попиту», при якому саме клієнт став виходити на перший план. Отже, настала ситуація, у якій і клієнт отримав право і можливості більшого вибору, ніж виробник-постачальник.

Разом з тим, особливостями та відмінностями банківських і страхових заощаджень є те, як зазначають спеціалісти, що банківське заощадження орієнтується на окремий конкретний продукт. Тобто заощадження робляться на предмет придбання речового чи фінансового продукту: придбання дорогих

товарів, непередбачувані витрати, витрати майбутніх періодів (весілля, освіта та ін.), звичка заощаджувати кошти, заощадження з метою отримання прибутку [150], [151]. На нашу думку, заощадження страхового характеру в першу чергу спрямовані не на придбання окремої речі, а на вирішення завдань програмного типу (забезпечення старості, матеріального добробуту протягом тривалого періоду, включаючи при цьому і придбання, необхідних для виконання визначеного програмного завдання, окремих речей), а в другу чергу, що також не відкидається, на придбання окремих речей.

Участь банків в управлінні страховим капіталом обумовлено можливістю залучення фінансових потоків страховиків, які формуються в страховій компанії протягом проведення нею діяльності зі страхування, перестрахування та інвестиційної діяльності.

Інша складова зацікавленості банків у інтеграції з страховими організаціями обумовлена необхідністю захисту банківської діяльності, включаючи страхування майна, співробітників та банківських ризиків. Участь банків в управлінні страховою компанією забезпечує реальний гарантований захист, низькі ціни страхування, а також збереження грошових потоків банку, пов'язаних з забезпеченням його страхового захисту.

Ефект взаємовигідної співпраці підвищується при використанні філіальної мережі досліджуваних фінансових інститутів. Загальним принципом організації банківської і страхової справи є принцип територіальності, що означає необхідність організації бізнесу на значній території за допомогою відкриття філій і представництв. Сумісне використання матеріальної бази і кадрових ресурсів контрагентів дозволяє, з одного боку, розширити клієнтську базу, а з іншого боку, скоротити витрати банків і страхових компаній на розвиток філіальної мережі, а отже, підвищити ефективність банківської і страхової діяльності.

Практика інтеграції банківських установ і страхових організацій за кордоном багато в чому обумовлена функціональними можливостями банків і страховиків акумулювати грошовий капітал. Найбільш гостра конкуренція

існує навколо заощаджень довгострокового характеру. Комерційні банки здійснюють переважно високомобільні операції по залученню засобів на поточні рахунки. Ці вкладення в довгострокові зобов'язання пов'язані з великим ризиком. Страхові організації зі страхування життя, навпаки, відрізняються сприятливими умовами довгострокового інвестування.

Серед найбільш відомих випадків інтеграції капіталу – злиття страхового і банківського капіталу. У 1998 р. американський банк Citibank придбав страхову компанію Travelers за 73,0 млрд. дол. і в результаті сформував Citigroup.

В 1999 р. британський банк National Westminster Bank купив за 17,2 млрд. дол. британського страховика Legal & General, який спеціалізується на страхуванні життя. Покупка банком Natwest Bank страхової компанії Legal General Group дозволила продавати страхові послуги через 724 відділення цього банку в різних країнах і обслуговувати 6,5 млн. клієнтів. Ця операція привела до створення фінансової групи з валовими активами в 150 млрд. дол.

Страховики здійснюють аналогічні операції щодо вкладення капіталу: «Allianz за 20 млрд. дол. придбав 80% Dresdner Bank і дістав можливість створити на базі мережі цього банку величезну фінансову компанію з капіталом більше 1 трлн. євро і з більш ніж 1200 відділеннями» [152, с. 22].

Не оминають подібні тенденції й вітчизняний ринок. У 2015 році румунська компанія Asito Kapital S.A., яка створена 1998 року в рамках нафтової групи й працює на 10 європейських ринках, зокрема в Болгарії, Бельгії, Люксембурзі, Фінляндії, Чехії, Словаччині, Естонії, Литві, Італії придбала 99% акцій української страхової компанії «Стар-Поліс», якій належить 40% акцій ПАТ Смартбанку (раніше – банк «Ринкові технології» [153].

Дослідження зарубіжних учених у сфері злиття і поглинання страхових компаній, банків, промислових підприємств виявили так званий «ефект масштабу». Суть його полягає в тому, що після злиття і поглинання ті підприємства, які були їх об'єктом, демонстрували значне зростання



ефективності порівняно з тими, які не брали участі в цих процесах. Значний «ефект масштабу» був притаманний розвиненим країнам світу саме у сфері страхування.

Зарубіжні страхові організації все активніше вливаються в найважливіші види банківської діяльності, стають серйозними конкурентами спеціалізованих кредитних установ, які надають іпотечні і споживчі кредити. Із розвитком економіки зростає роль страхування у процесі розширеного виробництва, що виявляється в практиці розміщення фінансових ресурсів страхових організацій.

Розвиток банків і страхових організацій характеризується взаємозалежністю, що виражається в придбанні цінних паперів безпосередньо у торговельно-промислових корпораціях. При цьому страхові компанії продовжують користуватися під час покупки нових емісій послугами інвестиційних банків (у європейських країнах) і інвестиційних трестів (у Японії). В результаті, між банками і страховими організаціями розвивається певна взаємозалежність, коли страховики прагнуть купити прибуткові корпоративні цінні папери, а інвестиційні банки отримати комісійні від їх розміщення.

Зарубіжні страхові організації все активніше вливаються в найважливіші види банківської діяльності, стають серйозними конкурентами спеціалізованих кредитних установ, які надають іпотечні і споживчі кредити.

З розвитком економіки тієї або іншої країни виявляється тенденція зростання ролі страхування в процесі розширеного виробництва. Це виражається в практиці розміщення фінансових ресурсів страхових організацій. Вказані форми співпраці об'єктивно обумовлені і пов'язані з послабленням позицій банківської індустрії на фінансовому ринку; зміною демографічної ситуації, що супроводжується підвищенням інтересом до недержавного пенсійного страхування; з трансформацією заощаджень населення в страхування життя унаслідок його фінансових переваг; необхідністю банків мати додаткові фінансові гарантії під час видачі великої кількості іпотечних і споживчих кредитів з використанням страхування життя позичальників;

прагненням страховиків розширити мережі розповсюдження страхових продуктів.

У зарубіжній практиці набуло поширення створення банками дочірніх компаній зі страхування життя, послуги яких надаються через мережу територіальних відділень банків. Організація інших видів страхової діяльності пов'язана з певними труднощами, оскільки на сучасних ринках успіх мають тільки професійні компанії, що забезпечують високу якість послуг, які вимагають суттєвих фінансових вкладень.

Забезпечення конкурентоспроможності по інших видах припускає більші компетенції в тарифікації, андерайтингу, наданні додаткових послуг тощо.

Створення кептивної компанії з проведення ризикових видів діяльності можуть дозволити собі лише великі банківські групи. Така практика дає відчутний ефект. Наприклад, французький банк «Credit Agricole», що має декілька тисяч відділень по всій країні, створив ризикову страхову компанію (крім компанії зі страхування життя), що дозволило йому вийти в 90-х роках ХХ ст. на третє місце у Франції зі збору страхової премії. Покупцями послуг страховиків є клієнти банку. Обидві компанії останніми роками розвиваються надзвичайно швидко [154, с. 50].

За підсумками 2016 року Група «Credit Agricole» отримала чистий прибуток 6,4 млрд євро, з нього 3,1 млрд Credit Agricole S.A; має 52 млн клієнтів у світі, з них 27 млн у Франції; 11100 агенцій в світі та 140000 співробітників та 1 млн акціонерів; перше місце з фінансування французької економіки та управлінні активами, друге місце в рейтингу брендів та перше серед груп на ринку цифрових послуг у Франції, посідає також перше місце з банкострахування в Європі [155]. До її складу входить перша страхова група у Франції «Crédit Agricole Assurances», загальні продажі за минулий рік досягли 30,8 млрд євро, в тому числі пенсійне накопичувальне страхування – 24 млрд євро, страхування позичальника та колективне страхування – 3,2 млрд євро, від нещасних випадків – 3,5 млрд євро та інші [156].

Вказані форми співпраці об'єктивно обумовлені та пов'язані з послабленням позицій банківської індустрії на фінансовому ринку; зміною демографічної ситуації та підвищеним інтересом до недержавного пенсійного страхування; трансформацією заощаджень населення у страхування життя (унаслідок фінансових переваг цього виду страхування; необхідністю банків мати додаткові фінансові гарантії у разі надання великої кількості іпотечних і споживчих кредитів з використанням страхування життя позичальників; прагненням страховиків розширити мережу поширення страхових продуктів.

### **1.3 Банкострахування як концепція інтегрованого розвитку страхових компаній та банківських установ**

Найрозповсюдженішою на практиці формою фінансової конвергенції є інтеграція банківського та страхового бізнесу [157, с.122].

Світова фінансова наука визначає процес інтеграції банківського і страхового капіталу, як концепцію банкострахування.

Сутність її полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою: координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів; розбудови спільних каналів їх розповсюдження; використання однієї і тієї ж клієнтської бази з метою отримання прибутку; використання сукупного обсягу фінансових ресурсів інституцій.

Європейські вчені в банкострахуванні виділяють власну структуру, яка складається з наступних частин.

По-перше, це правове забезпечення або сукупність нормативно-правових актів органів законодавчої, виконавчої влади та центрального банку країни, які регламентують правила співпраці банків і страхових компаній за програмами банкострахування.

По-друге, інститути банкострахування, основними є банківські установи та страхові компанії, та окрім них можуть бути інші фінансові та нефінансові інститути.

По-третє, певний набір інструментів: страхові та банківські продукти, які реалізуються за програмами банкострахування; канали продажу цих продуктів; система комісійної винагороди за агентську діяльність; система навчання і мотивації персоналу, залученого до розвитку та підтримки програми банкострахування у фінансовій установі та який безпосередньо реалізовує продукти; налагоджені процеси функціонування зазначеної програми, в тому числі їх автоматизація.

По-четверте, це взаємодія банків і страхових компаній у ході організації програм банкострахування, а саме: спільна розробка та схвалення договірної документації стосовно проекту; розробка схем взаємодії банку та страхової компанії під час реалізації проекту; розробка та підтримка в актуальному стані продуктового ряду; співпраця персоналу банків і страхових компаній щодо питань передачі укладених договорів страхування та підготовки відповідної звітності, оплати комісійної винагороди; консультативна підтримка банківських працівників тощо.

Інтеграція банківського та страхового капіталів приводить до концентрації фінансового капіталу в одній структурній одиниці [158, с.318], разом з цим реалізується головна функція капіталу – самозростання або створення додаткової вартості [159, с.201]. Концентрація капіталу в банкостраховому об'єднанні забезпечує консолідацію зусиль щодо розвитку, реалізації нових масштабних проектів, розробки та впровадження інноваційних продуктів.

Поява сильного гравця з великим об'єднаним капіталом змушує інших суб'єктів шукати нові шляхи протистояння через підвищення якості послуг і їх здешевлення. Таким чином, підвищується конкуренція на фінансовому ринку, розширюється асортимент послуг, знижуються ціни [160, с.143].

Однак інтеграція – це динамічний процес, який може зумовити концентрацію на ринку крупного капіталу лише у кількох великих гравців, іншими словами, до монополії, при якій фінансові гіганти зможуть істотно впливати на ціни та кон'юнктуру ринка. Крім того, будь-яка інтеграційна одиниця з часом набуває певних ризиків, які за відповідних умов стають причиною виокремлення об'єднаних частин у самостійні одиниці, причиною краху цього інтегрованого об'єднання або навіть фінансової кризи на національному рівні [161, с.21].

Останнім часом світова наукова спільнота приділяє істотну увагу інтеграційним процесам між банками та страховими компаніями в різних країнах. Це пов'язано з тим, що розвиток глобалізації та світової економіки приводить до інтеграції капіталів та фінансових послуг, але це відбувається неоднорідно в усіх країнах. Недосконалість механізму врегулювання цього процесу в одних країнах зумовлює неабияку зацікавленість дослідників досвідом інтеграції в інших країнах (Франція, Бельгія, Іспанія, Італія, Німеччина) і використанням його в державах, де інтеграція банківського і страхового секторів жорстко обмежувалась до кінця ХХ ст. (США, Японія) та в країнах, фінансова система яких вже досягла певного етапу розвитку (Україна, Росія, Китай, Індія) [162].

Аналізуючи інтеграційні процеси між банками і страховими компаніями, Л. Кузнєцова [144, с.22] зазначає, що прояви взаємодії даних фінансових посередників мають 140 річну історію. Дозволимо собі не погодитись з такою тезою, адже аналіз фактологічного матеріалу, що подається у третьому розділі роботи спростує її. В сучасному розумінні концепції банкострахування першопрохідцем в цій сфері був Ф. Райффайзен, який поєднав теоретично і практично кредитну та страхову діяльність в одній фінансовій установі – кредитній спілці, довівши перевагу даного фінансового тандему [15].

Найперші прояви інтеграційних процесів між банківською і страховою діяльністю, вважають П. Щедрий, О. Бігун і М. Полевик [163, с.65], відбувалися у страхуванні кредитів, а саме в їх найдавнішій формі – угоді комісії, за якою

підписувалася додаткова угода делькредере. Згідно з цією угодою комісіонер за додаткову винагороду, яка вважалася платою за взяття ризику, гарантував комітентові, що вексель на проданий у кредит товар буде викуплено у визначений строк. Отже, така угода являла собою початкову форму страхування кредитів з усіма традиційними атрибутами страхової операції: ризиком неповернення кредиту, встановленим обсягом відповідальності, страхової премії у формі плати за взяття ризику та реальним відшкодуванням збитків.

В аналітичному дослідженні журналу «Русский полис» ще у 2004 році відзначалося, що концепція продажу фінансовими установами банківських і страхових продуктів в деяких країнах відома і успішно реалізується універсальними банками ще з 1920-х років. Аналогічної позиції дотримується М. Ніколенко [164, с.513]. Так, наприклад, у канадській провінції Квебек банк «Mouvement Desjardins» займається наданням страхових та банківських послуг більш ніж 50 років, а досвід банкострахування в Індії має 40 річну історію. Але найбільш широкої популярності банківське страхування дістало у Франції наприкінці 70-х років ХХ ст. [10, с.5]., коли страхова компанія CNP розпочала продаж власних продуктів за посередництва банків, створивши велику мережу розповсюдження з 30000 представництв [31, с.42].

Еволюційно реалізація концепції банкострахування відбувалася у декілька етапів, які представлені у таблиці 1.3.1.

У другій половині ХХ ст. з'являється нова стратегія банківської діяльності – банкострахування, у результаті впровадження якої, наголошує Ю. Клапків, відбулися перші прояви інтеграції банківського і страхового капіталів у формі злиття і поглинання між банками та страховими компаніями.

З 1999 року по 2005 рік у США було здійснено 1,5 тис. трансакцій з продажу-купівлі страхових товариств. Варто відзначити, що 31% з них припало на банківські установи, 44% – на державні та приватні брокерські контори, 25% – на операції поміж самими страховими компаніями, середня вартість

Таблиця 1.3.1

**Історичні етапи розвитку системи продажів страхових продуктів через банки в США та європейських країнах друга пол. XX ст. – поч. XXI ст.**

<p><b>формування (1967 – 1985 рр)</b></p>	<p>Розвиток концепції банкострахування та загальних фінансів. Організація в 1967 році продажів банком TSB у Великобританії страхового продукту зі страхування життя, що включала лише накопичувальний продукт, тобто виявлялися послуги, максимально наближені до банківського послуг населенню, які в сукупності задовольняли єдину функцію банків і страхових організацій по капіталізації вільних фінансових ресурсів населення. Укладаються агентські угоди між банками та страховими компаніями. В рамках взаємодії банківські установи реалізують страхові продукти, які безпосередньо пов'язані з банківськими послугами. 1985 рік – створення перших банківсько-страхових альянсів у Франції та Великобританії.</p>
<p><b>становлення (1986 – 1995 рр)</b></p>	<p>Обумовлений розвитком іпотечного і споживчого кредитування; накопичувальне страхування життя доповнено ризиковим елементом. Прискорений розвиток банкострахування в країнах Західної Європи, який забезпечував 25% прибутку банків. Розвиток двосторонньої інтеграції з ініціативи як страховиків, так і банків. В результаті співпраці банківських установ та страхових компаній в сфері надання фінансових послуг стають спільні продукти. Пік злиття та поглинання у фінансовому секторі США.</p>
<p><b>прискореного розвитку (1996-2007 рр.)</b></p>	<p>Просування страхових продуктів банками характеризується реалізацією як полісів зі страхування життя, так і полісів від нещасного випадку, медичного страхування, страхування автотранспорту, страхування домашнього майна тощо. Підвищення ролі на ринку фінансових конгломератів. Активізація процесів злиття та поглинання, створення фінансових груп, страхових компаній банками, купівля банків страховими компаніями, що призводить до диверсифікації спільних банко страхових продуктів. Підвищена увага державного нагляду до діяльності фінансових груп.</p>
<p><b>концентрації (2008- по наш час)</b></p>	<p>Посилення концентрації банківського та страхового капіталу. Зростання транскордонної мобільності фінансових потоків. Створення фінансових холдингів, фінансових конгломератів, що пропонують увесь спектр інтегрованих банківсько-страхових послуг. Під впливом криз активізація як інтеграційних, так і дезінтеграційних процесів в окремих країнах та регіонах.</p>

Джерело: побудовано за даними [166, с.7], [167, с.36-37], [180, с.185-186]

транзакції з придбання банком страхової компанії зросла з \$ 2 млн. дол. у 1999 році до \$10 млн. дол. США у 2005 році.

При розгляді статистики транзакцій bancassurance, а саме злиття та поглинання з позиції ефективності та фінансової стабільності, зазначимо, що ще у 1994 році транзакції такого типу майже не відбувались, а вже у 2000 році частка у фінансових консолідаціях транзакцій типу bancassurance сягнула 15% (для порівняння, у США станом на 2006 рік – 31% [165, с. 55].

Кінець 1980-х років вважають початком введення терміна «банкостраховання». Тоді британський банк Lloyds запровадив банкостраховання як інноваційну стратегію розвитку. Банк Lloyds став практично першим банківським страховиком. Найбільш істотним та показовим проявом нового напрямку стало придбання банком Lloyds компанії зі страхування життя Abbey Life, яка в подальшому злилась з Black Horse Life Insurance. Таке об'єднання капіталу виявилось доволі вигідним, оскільки через рік дохід від страхових послуг підвищився з 3 до 30% у загальному обсягу прибутку [100, с.420].

У ході дослідження звернули увагу як трактується термін «банкостраховання» різними науковцями та практиками в сучасній економічній літературі, див. табл.1.3.2. До питання сутності банкостраховання варто підходити в вузькому та широкому розумінні. У роботах В. Кремень [168, с.100] зустрічаємо наступне трактування банкостраховання у вузькому значенні – продаж страхових продуктів через мережу банку, а у широкому – залучення банківських установ в процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг. Дискусійним є питання залучення банку в процес виробництва страхових продуктів. У вузькому – зустрічаємо також тези про те, що в умовах трансформації економіки ефективним методом мінімізації кредитного ризику банку може стати саме банкостраховання [169, с.55-56].

Науковців об'єднує спільна думка стосовно того, що під банківським страхуванням слід розуміти продаж страхових продуктів через мережу банків, вважає Н. Аванесова [166, с.6]. Недоліком банкостраховання вчена визначає



Таблиця 1.3.2

**Концептуальні підходи щодо визначення сутності поняття  
«банкострахування»**

<b>Автори підходу</b>	<b>Сутність концепції</b>
<b>Банкострахування як канал збуту фінансових продуктів</b>	
М. Нурулла, С. Сейкоурас [171, с.159]	в його простій формі є розподілом страхових продуктів через банківські канали
Т. Хесс [172] М. Кумар [173, с.3], В. Бобиль [174], О. Лаврик [175,с.148], Н.Аванесова [166, с.6]	продаж страхових продуктів через банківські канали розподілу для клієнтів банківської установи
А.Бочкар'юв, А. Слюсар [176, с.21], О. Яцентюк [177, с.10]	це досить новий і перспективний напрям у фінансовому бізнесі, відмічає, який полягає в пропозиції банківських і страхових послуг і продуктів через загальні канали поширення і/або для однієї й тієї ж клієнтської бази
А.Бертолотті [164, с.514]	це галузь, яка поєднує страхові та банківські продукти й послуги, що надаються через загальний канал дистрибуції та певним групам клієнтів
О. Павленко, Н. Дуброва [178, с.187]	це спеціальний підрозділ страхування; це організація системи крос-продажів страхових полісів через розгалужену мережу банківських підрозділів
Пукала Р. [179, с.67]	співробітництво банків та страхових компаній у галузі спільного продажу банківських та страхових продуктів
<b>Банкострахування як кінцевий загальний продукт</b>	
В. Кремень [168, с.100], [180, с.186]	у вузькому значенні – продаж страхових продуктів через мережу банку, а у широкому – залучення банківських установ в процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг. Дискусійним є питання залучення банку в процес виробництва страхових продуктів.
Г. Скіпер, Т. Бовлес [181, с.3]	включає як виробництво, так і розподіл фінансових послуг
Скок П. [182, с.43]	залучення банків, ощадних банків і будівельних товариств (кас) у виробництво, маркетинг і розповсюдження страхових продуктів
<b>Банкострахування як метод мінімізації кредитного ризику</b>	
В. Волкова, Н. Волкова[169,с.55-56]	ефективний метод мінімізації кредитного ризику банку
<b>Банкострахування як концепція</b>	
Дибань О. [183, с.49]	яка полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергетичного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу
<b>Банкострахування як стратегія</b>	
Н. Івашук, О. Івашук [184, с.66]	це стратегія, яку застосовують банки з метою надання фізичним особам інтегрованих фінансових послуг.

## Продовження таблиці 1.3.2

<b>Банкостраховання як форма банківсько-страхової інтеграції</b>	
О. Козьменко [146, с.152]	одна з форм банківсько-страхової інтеграції, у межах якої передбачається кооперація діяльності банків та страхових компаній у фінансовій, операційно-технологічній, структурно-управлінській сферах один одного з метою отримання синергетичного ефекту від спільного продажу комплексних банківсько-страхових продуктів спільній клієнтській базі на добровільній основі
О. Сніжко [185, с.11]	тип фінансової консолідації – об'єднання, альянс комерційних банків із страховими компаніями.
А. Олексин [186]	форма співпраці банку та страхової компанії, в рамках якої банк отримують унікальну можливість збільшити прибутковість своєї діяльності за рахунок надання страхових послуг своїм клієнтам, а страховик – комісійну винагороду, доступ до страхових резервів страхової компанії, шляхом відкриття страховою компанією депозитного рахунку; доходи від маневрування останніми
Н.Ткаченко [28, с.63]	інтеграція банківських установ і страхових компаній з метою координації й управління продажами, поєднання страхових і банківських продуктів, каналів їх дистрибуції з метою розширення клієнтської бази, а також доступ до внутрішніх фінансових ресурсів партнера.
Я. Віоларіс [187]	співпраця між банками та страховими компаніями, яка охоплює широкий діапазон заходів з боку обох фінансових установ щодо просування банківських та страхових продуктів з одного джерела на одній і тій же клієнтській основі
Плотніков А. [188, с.55]	об'єднання зусиль банківських та страхових інститутів у напрямі розширення асортименту, підвищення ефективності обслуговування клієнтів, а також удосконалення підходів до ведення бізнесу
О. Лилик [149, с. 32]	інтеграція банків і страхових компаній з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, використання однієї і тієї ж клієнтської бази з метою отримання прибутку

можливе падіння довіри до банківської установи з боку тих клієнтів, які вважатимуть інтегровані продукти непотрібними чи нав'язливими [166, с.9].

Під назвою bancassurance (банківсько-страховий бізнес), переконує І. Дзедзик [170, с.156], розуміють співробітництво банківської установи з страховою компанією в напрямку продажу страхових послуг.

На сьогодні, зазначає О. Шакура [189, с.276], «bancassurance» полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання додаткової вартості бізнесу, який стає можливим завдяки ефективному використанню потенціалів і можливостей як банку, так і страхової компанії в результаті синергетичного ефекту від координації продажів, об'єднання страхових і банківських

продуктів, загального використання каналів їх поширення та виходу на одну і ту ж клієнтську базу тощо.

Вчені Р. Пікус та Г. Олійник [190, с.18-19] трактують банкострахування як взаємодію з метою створення, просування та продажу спільних продуктів; злиття страхових та банківських каналів збуту; об'єднання клієнтських баз та освоєння нових ринків; отримання доступу до внутрішніх фінансових ресурсів партнера.

Інтеграцію страхового і банківського бізнесу через призму страхування банківських ризиків розглядає Т. Бут [191]. Аналогічно В. Волкова [169, с.55-56] наводить тези про те, що в умовах трансформації економіки банкострахування є ефективним методом мінімізації кредитного ризику банку.

На думку А. Олексина [186] банкострахування – форма співпраці банку та страхової компанії, в рамках якої банк отримують унікальну можливість збільшити прибутковість своєї діяльності за рахунок надання страхових послуг своїм клієнтам, а страховик – комісійну винагороду, доступ до страхових резервів страхової компанії, шляхом відкриття страховою компанією депозитного рахунку; доходи від маневрування останніми.

Це досить новий і перспективний напрям у фінансовому бізнесі, відмічають А. Бочкарьов та А. Слюсар [176], який полягає в пропозиції банківських і страхових послуг і продуктів через загальні канали поширення і/або для однієї й тієї ж клієнтської бази. А першопричиною такої банківсько-страхової співпраці, за словами Н. Іващук, О. Іващук [184, с.70] була ідея комплекснішого обслуговування, з метою задоволення фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі. До цього приєдналися суто ринкові чинники, адже кожний господарський суб'єкт прагне підвищувати рентабельність власного бізнесу. З іншого боку, характерним є те, що банківські та страхові послуги взаємодоповнюються. Під банківсько-страховою групою (*bancassurance*) вчені розуміють довготривале об'єднання банківської установи зі страховою компанією, з метою надання банківських та страхових

послуг в межах існуючих банківських структур. Таке об'єднання може мати характер формально-правовий або фінансовий (поєднання капіталів) [184, с.66].

Слушною є думка С. Назарова [192, с.82] про те, що аналіз існуючих поглядів на зміст поняття «банкострашування» дозволяє виділити три основні підходи до його розуміння: дистрибуційний, продуктовий та організаційний, про який згадують в роботах й К.Багмет та С. Козьменко [7, с.25-26].

Концепція банківського страхування чітко не визначена ні в теорії, ні на практиці, стверджує Н. Ткаченко [28, с.63]. А тому до інтерпретації терміна «банкострашування» професор підходить з двох точок зору, а саме: інституційної та функціональної. Цей піхід поділяють й інші вчені.

З інституційної точки зору, зазначають А. Горбунова [193] та О. Шакура [189, с.276], банкострашування – це спосіб організації процесу співробітництва між банківськими установами та страховими компаніями.

З функціональної точки зору, банкострашування розкривається через організацію та налаштування перехресних продажів банківських і страхових продуктів, тобто через одну точку продажів, в основному – через мережу банківських філій та відділень банку [182, с.43].

Слід зауважити, що терміни «банківське страхування» та «страхування банківських ризиків», а також змістовність певних груп видів страхування, на перший погляд, можуть здаватися ідентичними, але це не так. Дефініція «банківське страхування» має безліч різноманітних трактувань, у результаті чого створюється термінологічна плутанина. У зарубіжних країнах, зазначає Н. Ткаченко [140, с.59], під банківським страхуванням розуміють: по-перше, комплексне страхування самих банків від різноманітних ризиків, а, по-друге, продаж страхових полісів через відділення банків. З таким підходом важко погодитися, оскільки вважаємо термін «банківське страхування» синонімічним до словосполученням «страхування банківських ризиків», де банківська установа виступає в ролі страхувальника, а не страховика, як при продажі страхових продуктів.

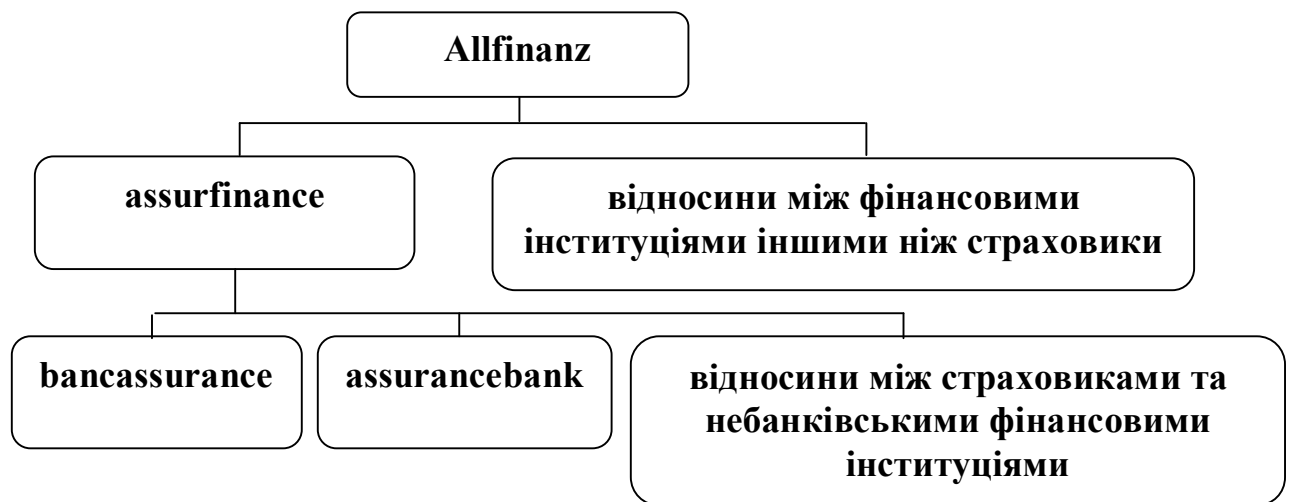
Узагальнюючи вищевикладене, до питання дефініції «банкостраховання» варто підходити в вузькому розумінні, як до продажу страхових продуктів через банківські канали збуту (дистрибуційний підхід) та широкому – як до форми банківсько-страхової інтеграції, метою якої є отримання синергетичного ефекту від розробки, просування та продажу комплексних банківсько-страхових продуктів спільній клієнтській базі (поєднання усіх трьох підходів: дистрибуційного, продуктового та організаційного).

Імпонує переконлива теза вчених В. Волкової та Н. Волкової [169, с.59] про те, що серед головних факторів подальшого розвитку банкостраховання в Україні, будуть виступати підвищення довіри з боку населення до фінансових установ, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкурентоздатності банківських установ і страхових компаній, а також покращення інформованості потенційних клієнтів.

В окремих джерелах зустрічаємо, що термін банкостраховання (bancassurance) має ряд синонімів: universal banking, bankinsurance, assurfinance, caissassurance, integrated financial services, allfinanz або allfinance тощо [9, с.177], [30, с.34], [100, с.419], [164, с.513], [199, с.54]. Вважаємо за доречне наголосити, що заперечуємо синонімічність даної термінології й доказом цього є опрацювання наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених.

Так склалось історично, наголошують М. Клапків [15, 48–50] та Ю. Клапків [194, с.179]; Ван ден Берг, К. Вервейер, С. Кархон [195], на ринках, де ініціативу до формування альянсів проявили банки, сформувався термін «bancassurance», зміст котрого можна передати словом «банкостраховання» – (banque + assurance / банк+страховання); італійським відповідником цього терміну є «bancari», а іспанським – «bancoassurance» та англомовним «bankinsurance», але найчастіше дану взаємодію окреслюють французькомовним терміном «bancassurance» (банкостраховання) та німецькомовним аналогом «Allfinanz», котрий українські вчені трактують як теорію «загальних фінансів».

Опрацюючи літературні джерела, прийшли до висновку, що у результаті співпраці між банками та страховими компаніями виникає можливість створення ефективної моделі взаємного продажу продуктів у вигляді bancassurance (реалізація страхових продуктів через банки), assurancebank (реалізація банківських продуктів через страхові компанії) або allfinanz (реалізація комплексу фінансових послуг через один канал) у цьому аспекті важко не погодитись з О. Пасько [196, с. 260]. Певну систематизацію вищезазначених понять зробила польський науковець М. Сваха-Лех [197, с. 12], див рис.1.3.1.



**Рис.1.3.1 Систематизація понять в спектрі проблематики взаємодії фінансових інституцій**

У подальшому банкострахування трансформується в ряд похідних форм залежно від країни та існуючих там законодавчих обмежень інтеграційних процесів між фінансовими посередниками. Так виникає assurfinance – де ініціатором поєднання виступають страхові компанії, allfinance – приклад універсального банку в Німеччині [194], caissassurance – різновид фінансової інтеграції у Квебеку, започаткований найбільшою фінансовою банкостраховою групою Канади – Desjardins Group [198, с. 307]. Усі ці терміни різняться і мають свої особливості, але вони зводяться до одного – у кінці XX ст. світова економіка, здебільшого економіка розвинених країн, взяла курс на

глобалізацію, об'єднання капіталів різних фінансових посередників та інтеграцію їх діяльності для створення універсальної фінансової установи, в якій були б сконцентровані всі фінансові послуги, так званого фінансового супермаркету.

### **Висновки до розділу I**

Проведений у роботі аналіз наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених дозволив дійти висновку, інтеграція діяльності банківських установ і страхових компаній обумовлена спільністю та поєднанням основних виконуваних функцій обох фінансових інститутів – функцією капіталізації для банку, та ризиковою функцією для страхової компанії, при обов'язковій умові взаємної вигідності таких відносин. Отже, функція залучення грошових коштів банків і інвестиційна функція страховиків, по суті, є спільною функцією капіталізації.

Поняття «інтеграція банків і страхових компаній» відображає процес поєднання та узгодження їх спільних відносин, пов'язаних з залученням і використанням грошових надходжень від населення, підприємств і установ, на що спрямовані функції цих суб'єктів фінансового ринку в їх інтересах, а також в інтересах суспільного відтворення.

Головною причиною розвитку інтеграційних процесів є фінансова глобалізація і тенденції масштабних перетворень як її наслідки: підвищення міжнародного руху капіталів, лібералізація державного регулювання фінансових ринків, інновації і прогрес комп'ютерних технологій, загострення конкурентної боротьби між фінансовими установами як на національних так і міжнародних ринках.

Серед основних передумов розвитку інтеграційних процесів на світовому та українському фінансовому ринку варто виокремити: намір банків розширити

набір своїх послуг; нові можливості банків, які виникають в умовах пенсійної реформи і введення другого рівня пенсійного забезпечення – недержавного (у т.ч. ведення індивідуальних пенсійних рахунків); зростаючі ризики комерційних банків, які потребують страхового захисту; довірче управління страховими резервами з боку банків; зовнішні обставини, пов'язані з відкриттям національних банківських і страхових ринків для іноземних інвесторів, у т.ч. страхових компаній і банківських установ.

Під терміном «інтеграція банківського і страхового капіталів» розуміємо поняття, яке відображає взаємовигідний процес узгодження спільних відносин банків та страхових компаній, пов'язаних з об'єднанням їх фінансових ресурсів для досягнення більш ефективного функціонування цих фінансових установ, підвищення показників їх діяльності, покращання конкурентоспроможності, утримання або збільшення частки на ринку, максимізації прибутку, підвищення ринкової вартості компаній.

Необхідність вивчення взаємовідносин банків і страховиків, обумовлених виразними перетвореннями на сучасному фінансовому ринку як наслідками активізації глобалізації, визначило потребу в більш детальному дослідженні стадій розвитку взаємодії банків та страхових компаній.

Основні положення даного розділу опубліковані автором у роботах:

[72], [128], [158], [199].



### Список використаних джерел до першого розділу

1. Банки, автодилеры и страховщики готовы консолидировать усилия для создания совместных продуктов // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/news/09/09/30/19861>
2. Кризис заставил страховые компании и банки поменяться ролями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://forinsurer.com/public/09/06/15/3788>
3. Арутюнян Р. Р. Інтеграційні та дезінтеграційні процеси у діяльності банків та страхових компаній в сучасних умовах / Р. Р. Арутюнян, С. С. Арутюнян, О. В. Ітигіна // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. пр. / голов. ред. М. І. Зверяков; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – № 1 (48). – С. 9-15.
4. Арутюнян Р.Р. Фінансовий супермаркет і його роль в активізації інвестиційної діяльності регіону/ Р.Р. Арутюнян //Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса. – 2007. – №25. – С. 14-20.
5. Багмет К. В. Банківсько-страхова інтеграція в умовах формування конвергентної моделі розвитку фінансового ринку / К. В. Багмет // Вісник ЖДТУ. –2011. – № 4 (58). – С. 106–111.
6. Багмет К. В. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектору економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / К.В. Багмет; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2012. – 259с.
7. Козьменко С.М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С. Козьменко, К. Багмет // Вісник Нацбанку Укр.: Науково-практичний журнал. – 2012/1. – №2. – С. 22-27.
8. Козьменко С.М. Розвиток регіональних ринків банківського страхування: закордонний досвід / С.М. Козьменко, К.В. Багмет // Вісник НБУ. – 2011. – №6. – С. 20-26.

9. Козьменко О. В. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми : Університетська книга, 2011. – 388 с.
10. Bancassurance в России и за рубежом: интеграция страховых компаний и банков в распространении страховых услуг: сборник аналитических материалов / П. Гришин, В. Демченко, Цыганов. – М.: Русский Полис, 2004. – 135 с.
11. Єрмошенко А.М. Порівняння основних моделей банківського страхування // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3(81). – С.167-174.
12. Єрмошенко А. М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку / А. М. Єрмошенко // БІЗНЕС ІНФОРМ. – 2012. – № 6. – С. 152-155.
13. Єрмошенко А.М. Інтеграція страхового сектора з банківською сферою як фактор розвитку національної економіки: монографія / А.М. Єрмошенко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 449 с.
14. Єрмошенко А. Дистрибуція фінансових продуктів у контексті взаємодії страховиків і банків/ А. Єрмошенко //Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С. 49-57
15. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570 с.
16. Клапків М. С. Розвиток співробітництва між банківським та страховим секторами на фінансовому ринку / Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль. – 2001 – № 15. – С. 48–50.
17. Клапків Ю.М. Особливості використання пакетних продаж у банкострахуванні/ Юрій Клапків //Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин: фінансові стратегії та інституційні системи міжнародного співробітництва, Тернопіль: Видавництво «Вектор». – 2014. – С. 67-70.
18. Клапків Ю.М. Історична ретроспектива процесів консолідації банківського та страхового бізнесу / Юрій Клапків // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць (у двох частинах). – К.:

Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. — 2008. — Випуск 77. — Частина 1. — С. 201-210.

19. Клапків Ю. Формування новітньої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні/ Ю. Клапків // Юрій Клапків / Ринок цінних паперів України. — 2008. — №1-2. — С.47-56.

20. Клапків Ю. Банкостраховання: нові виклики та можливості / Ю. Клапків, В. Тринчук // Страхова справа. — 2008. — № 3(31). — С.55-59.

21. Клапків Ю.М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю.М. Клапків / Тернопільський національний економічний університет. — Тернопіль, 2011. — 249 с

22. Клапків Ю.М. Детермінанти страхування реальних інвестицій // Юрій Клапків / Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. — Чернівці: БДФЕУ. — 2014. — Вип. 26. — С.203-210.

23. Клапків Ю.М. Концептуальні форми ефективної співпраці банків та страхових компаній в умовах фінансової глобалізації / Ю. Клапків // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». — 2011. — № 5 (16). — С.287-290.

24. Кнейслер О. В. Інтеграція банків і страхових компаній в умовах глобалізації / О. В. Кнейслер // Наука молода. — 2014. — Вип. 21. — С. 162-168.

25. Кожевникова И.Н. Взаимоотношение страховых организаций и банков. — М., «Анкил», 2005. — 112 с.

26. Ткаченко Н. Дослідження змін у структурі капіталу страхових компаній / Н. В. Ткаченко // Банківська справа. — 2007. — № 4. — С. 89-94.

27. Ткаченко Н. В. Дослідження змін у структурі капіталу страхових компаній / Н. В. Ткаченко // Банківська справа. — 2007. — № 5. — С. 65-73.

28. Ткаченко Н. Детермінанти розвитку банківсько-страхової моделі комплексного обслуговування споживачів фінансових послуг / Н. Ткаченко // Світ фінансів. — 2015. — Вип. 4. — С. 56-64.

29. Ткаченко Н.В. Актуализация механизма взаимодействия банков и страховых компаний в современной экономике / Н.В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 61-67.
30. Тринчук В.В. Стратегічні пріоритети співпраці банківських установ та страхових компаній / В.В. Тринчук// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – №108. – 2008. – С.33-37
31. Тринчук В. Банки и страховые компании: экономические основы взаимодействия/ В. Тринчук, И. Дзвинчук // Финансовые услуги. – 2007. – № 1. – С. 42-46.
32. Тринчук В.В. Взаємодія банків та страхових компаній при транспортному страхуванні // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Серія: Економіка. – 2010. – №120. – С.18-24.
33. Кучеренко В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 4 (68). – С. 166-170.
34. Кучеренко В. Інноваційний розвиток співпраці банків та страхових компаній в країнах Азії/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Григорія Сковороди. – 2017. – № 34/1. – С.308-315.
35. Тринчук В. Bancassurance в світі та в Україні / К. Бондаренко, В. Тринчук // Матеріали міжнародної конференції «Єврорегіон «Дніпро» – проблеми розвитку і функціонування. – Чернігів: Іланта-друк, 2004. – С.89-98.
36. Тринчук В. Тенденції та перспективи розвитку банкострахування в Україні /В. Тринчук // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2004. – Вип. 45. – Ч. II. – С.220-226.
37. Тринчук В. Финансовый супермаркет как институт кредитной сферы /С. Волосович, В. Тринчук // Страховой и банковский бизнес: тренды эффективного

- взаимодействия. Материалы Всероссийской научно-практической интернет-конференции. 25 апреля – 20 мая 2013 г. – Москва: ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2013. – 208 с.; С.188-193.
38. Тринчук В. Особливості та тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції /С. Волосович, В. Тринчук // Вісник НБУ. – № (8). – 2007. – С.28-34.
39. Тринчук В. Сфера страхование депозитов: опыт США и возможности его адаптации в Украине /С. Волосович, В. Тринчук // Финансовые услуги. – №1. – 2007. – С.32-33.
40. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ. – 2005. – №4. – С. 20-22.
41. Фурман В. М. Стратегічні альянси страхових компаній та банків: зарубіжний досвід та перспективи створення в Україні [Текст] // Страхова справа. – 2002. – №3(7). – С. 88-90
42. Bancassurance in Practice. – München: Munich Re Group, 2001. – 39 p.
43. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М.: Русский язык, 1988. – 750с.
44. Новый тлумачний словник української мови у 4-х т. Т. 2 / Уклад. В. Яременко, О. Сліпущко. – К.: Аконт, 1999 – 912 с.
45. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка. Толково-словообразовательный / Т.Ф. Ефремова. – М.: Русский язык, 2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.efremova.info/word/integratsija.html#.WQR9jUXygdU>
46. Толковый словарь русского языка под редакцией Д.Н. Ушакова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ushakovdictionary.ru/word.php?wordid=21330>
47. Большой энциклопедический словарь под ред. А.М. Прохорова, - М: Науч. изд-во БРЭ, СПб., Норинт, 1997.
48. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2009. – 1736 с

49. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/ses/index.html>
50. Енциклопедія інновацій /За редакцією Р. Дяківа. – К.: Міжнародна економічна фундація, 2012. – 600 с.
51. Словник іншомовних слів: 23000 слів та термінологічних словосполучень / Уклад. Л.О.Пустовіт та ін. – К.: Довіра, 2000. – 1018 с.
52. Философский энциклопедический словарь. – М.: ИНФРА. – М., 1997. – 576 с.
53. Космонавтика. Экономика. Страхование. Словарь-справочник / Кол. авт. – М.: «Анкил», 2009. – 768 с.
54. Журавин С.Г. Корпоративное управление: Словарь-справочник / Журавин С.Г.. – М.: «Анкил», 2009. – 920 с.
55. Социологический энциклопедический словарь: На русском, английском, немецком, французском и чешском языках / Под ред. Г.В. Осипов. - М.: Издательская группа ИНФРА. - М.: НОРМА, 1998. – 488 с.
56. Вулфел Дж. Ч. Энциклопедия банковского дела и финансов. – М.: Корпорация «Фёдоров». – 2000. – 1583 с.
57. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підручник / В.Г. Андрійчук. – 2 – ге вид., доп. і переробл. – К. : КНЕУ, 2004.– 624 с.
58. Американская социология. Перспективы. Проблемы. Методы / пер.: В.В. Воронин, Е.В. Зиньковский; ред. Г.В. Осипов (вступ. ст.). – М.: Прогресс, 1972. – 392 с.
59. Угрин Л. Інтеграційні процеси: міжнародний аспект // Вісник Львівського університету. Серія: філософські науки, 2002. – Вип. 4. – С. 256- 264.
60. Эрлих А.Р. Современные мировые системы в анализе Йохана Галтунга // Социально-политические науки. – 1992. – № 2-3.
61. Экономическая энциклопедия / Под ред. Абалкина Л.И. – М.: Экономика, 1999. – 239 с.

62. Розенберг Д.М. Бизнес. Менеджмент. Терминологический словарь. – М.: Инфра-М, 1997. – 206 с.
63. Balassa V. The Theory of Economic Integration / Homewood, 3: Irvvin, 1961.
64. Kanherth F. Economic Integratin Among Developing Countries / Paris: OECD, Development Centr, 1969.
65. Куликова Е.В. Внутрифирменное планирование в горизонтально-интегрированных структурах: Дис. канд. экон. наук : 08.00.05: Ульяновск. – 2004. – 162 с.
66. Lawrence P., Lorsch J. Differentiation and Integration in Complex Organizations / Administrative Science Quarterly. – 1967. – Vol. 12 (june). – pp. 1-47.
67. Виханский О.С, Наумов А.И. Менеджмент. – М.: Экономист, 2004. – 216с.
68. Garsia-Herrero A. Global and regional financial integration : progress in emerging markets / A. Garsia-Herrero, P. Woolridge // BIS Quarterly Review. – 2007. – September. – P. 57–70.
69. Johnston J. Valuing the potential transformation of banks into financial conglomerates // J. Johnston // The Financial Review. – 2002. – Vol. 46. – P. 19–34.
70. Малахова О. Організаційні основи співпраці комерційних банків та страхових компаній / Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 92-105.
71. Федосов Е.А. Развитие интеграционных процессов между банками и страховыми компаниями на основе построения клиентоориентированного бизнеса: автореферат дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Е.А. Федосов; [Место защиты: С.-Петербур. гос. ун-т экономики и финансов]. – СПб, 2012. – 24с.
72. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №2. – С. 97-105
73. Шахов В.В. Страхование: Учебник для вузов – М.: Страховой полис, ЮНИТИ, – 1997. – 311 с.

74. Тринчук В., Мицишин І., Гуминська М. Характеристика дефініцій «страховик» та «страхова організація»// Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – №6. – С.820-825.
75. Глобальный рынок страхования в 2015 году вырос до \$4,6 трлн. Обзор Swiss Re [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/16/07/18/34055>
76. Лапкина И. Полис – дело добровольное // Новые известия. – 2002. – №28. – С.6.
77. Страхування: підручник / за ред.: В.Д. Базилевича . – К.: Знання, 2008 . – 1019 с.
78. Навроцький С. А. Фінансово-кредитний альянс як механізм забезпечення фінансової стійкості страхових компаній: сучасні проблеми та перспективи / С. А. Навроцький // Економічний форум. – 2015. – № 3. – С. 399-407.
79. Швейцарский страховщик Zurich Insurance инвестирует \$1 млрд. в «зелёные» облигации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/17/06/09/35260>
80. Основы банковской деятельности / Под ред. Тагирбекова К.Р. – М.: «Инфра-М», 2001. – 720 с.
81. Страхование и управление рисками: проблемы и перспективы: монография/Архипов А.П.,Базанов А.Н., Белозеров С.А. и др.; под ред. С.А. Белозерова, Н.П. Кузнецовой . – Москва: Проспект, 2017. – 528с.
82. Ротова Т.А. Страхування: Навч.посіб. – 2-ге вид. переробл. та допов. – К.: КНТЕУ, 2006. – 400 с.
83. Страхування: Підручник / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С.Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 599 с.
84. Внукова Н.М., Временко Л.В., Успенко В.І. та ін. Страхування: теорія та практика: Навчальний посібник/ За загальною редакцією д.е.н., проф. Н.М. Внукової. – 2-ге видання, перероблене та доповнене. – Харків: Бурун Книга, 2009. – 656с.



85. Шумелда Я.П. Страхування: Навчальний посібник. Видання друге, розширене. – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН», 2007. – 384 с.
86. Нечипорук Л. В. Теоретичні аспекти співробітництва банків та страхових компаній / Л.В. Нечипорук, О.Г. Доброрез // Вектори розвитку фінансового потенціалу суб'єктів господарювання: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (1-5 лют. 2014 р.). – Харків, 2014. – С. 100–103.
87. Олійник В.М. Тестування гіпотези «ризик-дохідність» при побудові оптимального інвестиційного портфеля страхової компанії / В. М. Олійник, В. В. Роєнко // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 218-225.
88. Підсумки діяльності страхових компаній за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00602.pdf>
89. Положення про порядок, умови видачі та розміри кредитів страхувальникам, які уклали договори страхування життя затверджене Розпорядженням № 2883 від 03.12.2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1615-04>
90. Закон України «Про страхування» із змінами та доповненнями від 02.03.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2745-14?nreg=2745-14&find=1&text=%EА%F0%E5%E4%E8%F2&x=0&y=0>
91. Підсумки діяльності страхових компаній за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/files/file00565.pdf>
92. Базилевич В. Сучасна парадигма страхування: суть та протиріччя // Вісник Київського національного ун-ту ім. Т.Шевченка, серія «Економіка» - 2006. – №81-82. – С.7-9.
93. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. – М.: БДЦ-пресс, 2003. – 278с.
94. Бубнов В. Страхование лизинговых сделок как инструмент повышения инвестиционной активности // Страховое дело. – 2000. – № 8. – С.28-31.
95. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. Основы инвестирования. – М.: Дело. – 1999. – 1008с.

96. Циганов С.А. Банківська система України в умовах становлення ринкових відносин: питання теорії і практики: монографія / С.А. Циганов. – К.: Товариство «Знання», 1999. – 200 с.
97. Фрасинюк А. М. Інноваційні форми організації транснаціонального банківського бізнесу / А. М. Фрасинюк. // Ефективна економіка. – 2011. – № 6. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_6\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_6_22)
98. Баранова О. В. Співпраця банків і страхових компаній у рамках концепції bancassurance / О. В. Баранова, І. А. Медвецький // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць / КНЕУ ім. В. Гетьмана – 2012. – Спец. вип.: Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації. – С. 24–33.
99. Заборовский В.Е. К вопросу о диверсификации рисков банковской деятельности в условиях динамичной экономической среды / В.Е. Заборовский // Фундаментальные исследования. – 2014. – № 9 (ч.8). – С.1800-1804. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=35144>
100. Филонюк А., Залетов А. Страховая индустрия Украины: стратегия развития. – К.: Международная агенция «БИЗОН», 2008. – 448 с.
101. Гармаш. Д. Банки и страховые компании: грани взаимодействия на современном этапе / Д. Гармаш // Бухгалтерия и банки. – 2002. – №4. – С. 51-57.
102. Большаков Е.Ю. Банки и страховые компании – новые аспекты сотрудничества // Финансы. – 1996. – №2. – С. 38-43.
103. Лемішко О.О. Етимологія категорії «капітал» в економічній думці стародавнього світу, теорії меркантилізму і класичної економічної теорії/О.О. Лемішко //Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (35). – С.17-20.
104. Чиж Л.М. Сутність, структура та функції страхового капіталу / Л. М. Чиж // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 1(7) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [file:///C:/Users/admin/Downloads/eui\\_2012\\_1\\_66%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/eui_2012_1_66%20(1).pdf)
105. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Дело, 1993. – Кн. I – III. – 590 с.

106. Економічна енциклопедія: у 3 т. – Т. 1 / [відп. ред. С.В. Мочерний]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
107. Рикардо Д. Сочинения / Д. Риккардо. – М., 1965. – Т. 1. – 361с.
108. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии – Т1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libelli.ru/works/marx2.htm>
109. Юлдашев Р.Т. Страховой бизнес: словарь-справочник / Р.Т. Юлдашев. – М.: «Анкил», 2005. – 832 с.
110. Устенко О.А., Мочерний С.В. і Фомішин С.В. Політична економія. Навч. посібник. – Херсон: Дніпро, 2002. – 794с.
111. Основи економічної теорії: Посібник / В.О. Рибалкін, М.О. Хмелевський – К.: Академія, 2002. – 352 с.
112. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / За ред. В.Д. Базилевича. – 7-ме вид., стер. – К.: Знання-Прес, 2008. – 719 с.
113. Мельничук Д.П. Капітал як базова категорія економічної науки: сучасні підходи та їх відображення у теорії людського капіталу / Д. Мельничук //Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу 2012. – Вип. 2 (23). – С.181-188.
114. Енциклопедія банківської справи України / Гол. ред. В.С. Стельмах. – К.: Молодь, Ін-Юре, 2001. – 680с.
115. Ткаченко Є., Яришко О., Романова Ю. Капітал банку: теоретичні засади визначення його сутності / Є. Ткаченко, О. Яришко, Ю. Романова //Економічний аналіз. – 2013. – Випуск 12. – Частина 2. – С.102-105.
116. Ткачук Н.М. Капітал банку як економічна категорія / Н.М. Ткачук // Актуальні проблеми економіки. — 2007. – № 11. – С. 173–178.
117. Петрук О. М. Банківська справа: навч. посіб. / О.М. Петрук; за ред. Ф.Ф. Бутинця. – К.: Кондор, 2004. – 461 с.
118. Герасимович А. М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А. М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко; за ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с.

119. Вожжов А.П. Сущность и функции капитала банка. Проблемы банковского капитала на Украине / А.П. Вожжов, О.И. Клименко // Экономика, финансы, право. – 2001. – № 3. – С. 18–26.
120. Мишкін Ф.С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків/ Ф. С. Мишкін – К.: Основи, 1999. – 963 с.
121. Про банки і банківську діяльність: Закон України в редакції від 10.06.2017 р. №2121-III. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
122. Алексеєнко М.Д. Банківський капітал: стан та перспективи розвитку в Україні: Автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.04.01 / М. Д. Алексеєнко; Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 29 с.
123. Алексеєнко М. Д. Структура капіталу комерційного банку / М. Д. Алексеєнко // Фінанси України. – 2001. – № 4. – С. 123–131.
124. Осадчий Є., Стрижак А. Економічне трактування сутності банківського капіталу /Є. Осадчий, А. Стрижак // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 1–2. – С.69-76.
125. Роуз П. С. Банковский менеджмент: Перевод с англ. 2-го изд. – М. : Дело, 1997. – 768 с.
126. Дзюблюк О. В. Інтеграція банківського та промислового капіталів і кредитні відносини / О. В. Дзюблюк // Економіка України. – 2002. – № 10. – С. 11–17.
127. Баранова В.Г. Страховий капітал: проблеми формування/ В. Г. Баранова // Економічні інновації: збірник наукових праць. – 2012. – №49. – С. 82–88.
128. Кучеренко В. Сутність інтеграції банківського та страхового капіталів/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С.101-110.
129. Вожжов А. П. Капітал комерційних банків як складова ресурсів банківської системи А.П. Вожжов, О.І. Клименко // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 83–96.
130. Нагайчук Н. Г. Управління капіталом страхової компанії / Н. Г. Нагайчук // Фінанси України. – 2008. – № 11. – С. 106–116.

131. Василенко А. В. Інвестиційна стратегія страхових компаній: навч. посіб. / А. В. Василенко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 186 с.
132. Архипов А.П. Финансовый менеджмент в страховании: учебник / А.П. Архипов. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. – 320 с.
133. Рапницкая Н.М. Факторы финансовой устойчивости страховых компаний в современных условиях / Н.М. Рапницкая // Вестник МГТУ. – 2010. – Т.13 (№ 1). – С. 68-72.
134. Балєв В. Є. Структура капіталу страхових компаній: вітчизняні та європейські вимоги / В.Є. Балєв // Финансы, учет, банки. – 2016. – Вып. 1. – С. 225-234.
135. Гаманкова, О.О. Фінанси страхових організацій: Навч. посіб. [Текст] / О.О. Гаманкова. – К.: КНЕУ, 2007. – 328 с.
136. Ромащенко О. Тенденції динаміки концентрації і централізації капіталу на страховому ринку України / О. Ромащенко // Ринок цінних паперів України. – 2006. – № 11–12. – С. 67–72.
137. Henri de Castries Capital Adequacy and Risk Management in Insurance// The Geneva Papers on Risk and Insurance. Issues and Practice. – 2005. – Vol. 30. – №1. – pg 47-51.
138. Scott E. Harrington Capital Adequacy in Insurance and Reinsurance // Capital Adequacy Beyond Basel: Banking, Securities, and Insurance, Oxford University Press, 2005 file:///C:/Users/admin/Downloads/upso\_Search\_Results.pdf
139. Дорошенко С. І. Сутність і значення капіталізації для страхових компаній / С. І. Дорошенко // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана» – Київ: КНЕУ, 2012. – Спец. вип.: Страховий ринок України в умовах фінансової глобалізації. – С. 116–122.
140. Гильфердинг Р. Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма / Р. Гильфердинг – М.: Государственное изд-во, 1924. – 481 с.
141. Кузмінський В.О. Теоретичні основи інтеграції капіталів / В. Кузмінський // Фінанси України. – 2003. – № 2. – С. 124–132.

142. Макконелл Кэмбелл Р. Экономикс: принципы, проблемы, политика : [пер. с англ.]: в 2 т. – 14-е изд. / Макконелл Кэмбелл Р., Брю Стэнли Л. – М. : ИНФРА-М, 2003. – Т. 2. – 972 с.
143. Лещук В.П. Теоретичні основи формування фінансового капіталу інтегрованих структур кластерного типу / В. Лещук, С. Буснюк // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(1). – С. 353-357.
144. Кузнєцова Л. Теоретико-методологічні проблеми взаємодії страхових і банківських установ в Україні / Л. Кузнєцова // Світ фінансів. – 2007. – № 2. – С. 21–28.
145. Николенко Н.П. Реализация технологий bancassurance в страховании жизни. – Международная конференция «Мировой взгляд на развитие страхования жизни в Восточной Европе, СНГ и Азии», 28-29 ноября 2005г., Москва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: // [www.insuranceforum.ru](http://www.insuranceforum.ru)
146. «4P» маркетингу страхових компаній: монографія / [Козьменко О.В., Козьменко С.М., Васильєва Т.А. та ін.]; кер. авт. кол. О.В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2014. – 432 с.
147. Лещук В.П. Теоретичні основи формування фінансового капіталу інтегрованих структур кластерного типу / В. Лещук, С. Буснюк // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(1). – С. 353-357.
148. PZU kupiło 30 proc. akcji Banku Pekao. Prezes UniCredit: sprzedaż udziałów w Pekao wzmocni włoski bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: //<http://www.polskieradio.pl/42/273/Artykul/1701619,PZU-kupilo-30-proc-akcji-Banku-Pekao-Prezes-UniCredit-sprzedaz-udzialow-w-Pekao-wzmocni-wloski-bank>
149. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні/ О.Лилик // Вісник Національного банку України. – 2007. – №2. – С. 32-37.
150. Нужнова Ю.А. Інвестування грошових коштів населення України та мотиви їх вибору // Ю.А. Нужнова, К.Е. Кальницька, О.В. Біляєва/ SWorld –

- 17-29 March 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sworld.com.ua/konfer38/15.pdf>
151. Мелехин Ю.В. Сберегательное поведение: мотивы и функции. – М.: Акционер, 2003. – 171 с.
152. Гармаш Д. Связанные одной сетью. // Русский полис. – 2002. – №3. – С. 21-22.
153. НБУ оштрафував акціонера Смартбанку на 1,2 млн гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.net.ua/ua/news/1401268-nbu-oshtrafuvav-akcionera-smartbanku-na-12-mln-griven>
154. Зубец А.Н. Сбыт страховой продукции нестраховыми посредниками в экономически развитых странах // Финансы. – 1998. – №7. – С. 50-57.
155. DÉCOUVRIR GROUPE CRÉDIT AGRICOLE [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.credit-agricole.com>
156. NOS CHIFFRES CLÉS Crédit Agricole Assurances. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ca-assurances.com/nous-connaître/nos-chiffres-cles>
157. Криниця С. О. Теоретичні основи взаємодії фінансових посередників / С. О. Криниця // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 118-124
158. Кучеренко В. Питання інтеграції банків та страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. II (42). – Частина I. – С. 317-327.
159. Развитие банковской системы: за ред. О.И. Барановского. – К. : Ин-т экон. та прогнозув., 2008. – 584 с.
160. Уманців Ю.М. Інтеграційні процеси на страховому ринку в умовах глобалізації світової економіки / Ю.М. Уманців // Фінанси України. – 2002. – №05. – С. 143–147.
161. Денисов Б. Некоторые эффекты пульсации в современной экономике / Б. Денисов, А.Челенков, Г. Богачева // Маркетинг. – 2002. – №1. – С. 20-26.
162. Шевченко В.І. Дослідження глобалізаційних процесів у сфері страхового та банківського бізнесу через створення стратегічних альянсів // В.І. Шевченко / Международный научный журнал. – 2014. – №3. – С. 23-26.

163. Щедрий П. В. Практика страхування кредитів, наданих індивідуальним клієнтам, в банківській системі України / П. В. Щедрий, О. М. Бігун, М. М. Полєвик // Страхова справа. – 2004. – № 3. – С. 64–69.
164. Залєтов О.М. Убезпечення життя: Монографія – К.: Міжнародна агенція «Бізон», 2006. – 688 с.
165. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования // Банковская практика за рубежом. – 2006. – №9(93). – С.53–61.
166. Аванесова Н. Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ / Н. Е. Аванесова // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ»: зб. наук. пр. Темат. вип.: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – № 45 (951). – С. 3-9.
167. Аверченко О.Д. Зарубежный опыт банкострахования в условиях глобализации финансовых рынков // Финансы и кредит. – 2016. – №14 (686). – С.32-42.
168. Кремень В.М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В.М. Кремень. // Економічний простір. – 2008. – № 20. – С. 99-106.
169. Волкова В.В. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В.В. Волкова, Н.І. Волкова // Финансы, учет, банки. – 2016. – Вип. 1. – С. 54-59.
170. Дзедзик І. Б. Причини та проблеми виникнення банкострахування (bankassurance) в Україні / І. Б. Дзедзик // Регіональна економіка. – 2013. – № 3. – С. 154-160.
171. Nurullah M. The Separation of Banking from Insurance: Evidence from Europe / M. Nurullah, S. Staikouras // Multinational Finance Journal, Global Business Publications: Quarterly publication of the Multinational Finance Society, a nonprofit corporation. – 2008. – Vol. 12, № 3/4. – P. 157–184.
172. Hess T. Bancassurance developments in Asia – shifting into a higher gear. // Sigma Swiss Re. 2002. – №7. – 40p.



173. Kumar M. Bancassurance: A SWOT Analysis (with special reference to Indian Market)// [Electronic resource] – <http://www.einsuranceprofessional.com/Presentations/pppune.pdf>
174. Бобиль В. Бенкешуренс у контексті економічної безпеки банку / В. Бобиль // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 25–30.
175. Лаврик О. Л. Сучасна стратегія розвитку міжнародних фінансових посередників / О. Л. Лаврик // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна. – 2010. – № 911. – С. 146-150.
176. Бочкарьов А. Bancassurance як фінансовий продукт і бізнес / А. Бочкарьов, А. Слюсар [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/strah\\_rynok/017.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/017.htm)
177. Яцентюк О.Н. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии / О.Н. Яцентюк // Страхование дело. – 2006. – № 2. – С. 9–16.
178. Павленко О. П. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції [текст] / О. П. Павленко, Н. П. Дуброва // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. Вип. 9. Част. 5. – С. 186-190.
179. Rukala R. Bancassurance // Зб. тез доп. III Міжнародного Ялтинського форуму учасників страхового ринку. К.: Такі справи, 2003. – 67-68.
180. Кремень В.М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України / В.М. Кремень // Вісник Запорізького національного університету. Серія Економічні науки. – 2011. – № 3 (11). – С. 184-195.
181. Skipper Harold D., Bowles Jr. Thomas P. Financial Services Integration Worldwide: Promises and Pitfalls // Georgia State University, Atlanta, GA/USA., 2000. – 56 p.
182. Скок П. О. Ризики впровадження фінансових інновацій в банках / П.О. Скок // Економіка та держава. – 2016. – № 10. – С. 41-44.
183. Дибань О. Л. Сутність і роль взаємовідносин між банками і страховими компаніями / О. Л. Дибань // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 17. – С. 46-49.

184. Іващук Н. Л. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп / Н. Л. Іващук, О. В. Іващук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 611: Проблеми економіки та управління. – С. 64–71.
185. Сніжко О. Модифікація ринку фінансових послуг під впливом фінансової консолідації // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. Випуск 38 Частина 1. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. – 2002. – С.11-15.
186. Олексин А.Г. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків / А.Г. Олексин. //Ефективна економіка. – 2015. – №3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3882>
187. Violaris Y. Bancassurance in practice // Munich Re publications. – 2001. – 40 p.
188. Плотников А. Что такое банковское страхование // Банковские технологии. – 2003. – №4. – С.55-58.
189. Шакура О. О. «Bancassurance» – як перспективна форма конвергенції банків та страховиків / О. О. Шакура // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 275-280.
190. Пікус Р.В. Взаємодія страхових компаній і банків на ринку фінансових послуг України: монографія / Р. В. Пікус, Г. І. Олійник; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ: Компринт, 2015. – 185 с.
191. Бут Т. В. Развитие интеграции страхового и банковского бизнеса: дис. ...канд. экон. Наук: 08.00.11 / Куб. гос. ун-т / Т.В. Бут. – Ставрополь, 2007. – 183 с.
192. Назаров С.Ж. Развитие финансовых инноваций в банковском секторе в целях стабилизации экономики республики Казахстан // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №2. – С. 82-88.
193. Горбунова А. І. Переваги та недоліки просування послуг та укладання договорів страхування здоров'я через канал «BANCASSURANCE» в Україні /

- А. І. Горбунова. // Економіка. Управління. Інновації. – 2014. – № 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_20)
194. Клапків Ю. Стратегічні альянси як прояв інтеграції страхової та банківської сфери: зарубіжний досвід та перспективи формування в Україні / Ю. Клапків // Світ фінансів. – 2008. – № 1(14). – С. 177-182.
195. Convergence in the Financial Services Industry. Prof. dr. L.A.A. Van den Berghe, Dr. K. Verweire, S.W.M. Carchon, 1999. – pg. 94 [Electronic resource]. - Access mode: <http://www.oecd.org/finance/insurance/1915267.pdf>
196. Пасько О.М. Узгодження умов взаємодії банків і страхових компаній / О.М. Пасько // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 260–263.
197. Swacha-Lech M. Bancassurance. Sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych. Wydanie I, Warszawa: CeDeWu, 2008, 232 st.
198. Francois Joly. Development of Caissassurance in Quebec // The Geneva Papers on Risk and Insurance. – 2002. – №3. – 307–309.
199. Кучеренко В. Сучасний вектор розвитку банкостраховання у світі //Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: V Міжнар. науково-практичн. семінар, 18-19 травня 2017 р. м. Львів [матеріали] I частина / За ред. Сич О.А.: – Львів: ЛНУ, 2017. – 123с. – С.54-58.
200. Pukała R., Vnukova N., Achkasova S. Identification of the priority instruments affecting regulations on the development of insurance in the framework of international requirements (Identyfikacja priorytetowych instrumentów wpływających na skutki regulacyjne w zakresie rozwoju ubezpieczeń w świetle wymogów międzynarodowych) // Rozprawy Ubezpieczeniowe. – 2017. – №23 (1/2017). – С.28-39.
201. Пікус Р. В. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній / Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Т. 1, Випуск 27. – С. 181 – 187.

## **РОЗДІЛ 2. ПРАКТИКА ІНТЕГРАЦІЇ КАПІТАЛУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ**

### **2.1 Особливості взаємовідносин банків та страхових компаній на різних рівнях інтеграції**

Банкостраховання у країнах Західної Європи кінця ХХ ст., як інноваційна стратегія продажу страхових продуктів через банківські відділення, дістало неабиякого розвитку і стало каталізатором вагомих змін світового фінансового ринку.

За результатами досліджень британського аналітичного агентства «Datamonitor», 46% банків Європейського союзу, мають власну страхову компанію, 23% створило альянси із страховими компаніями і у 82% випадків це забезпечило більшу ефективність продажів та менші адміністративно–операційні витрати, ніж у звичайній страховій компанії [1, с.207].

Банкостраховання бере свій початок з простої ідеї продажу страхових продуктів через відділення банківських установ, але еволюціонувавши і довівши свою прибутковість, ефективність та вигідність для усіх задіяних сторін, ця концепція стала поштовхом до розвитку інтеграційних процесів між банківськими установами і страховими компаніями.

Послаблення законодавчих бар'єрів щодо інтеграційних процесів між фінансовими посередниками, що в деяких країнах було ініційовано цими ж фінансовими інститутами (як приклад відміна у США Закону Гласса Стіголла через судовий процес....) призвело до інтеграції банківського та страхового капіталу через численні випадки злиття/поглинання або створення нових фінансових установ.

Безумовно, не менш вагомими причинами об'єднання двох різних бізнесів було прагнення менеджменту до підвищення доходів, збільшення ринкової вартості компаній від ефекту синергії, економії від масштабу, зменшення ризиків через їх диверсифікацію, вихід на нові ринки.

У результаті чого в останні десятиліття змінилася структура та кон'юнктура фінансового ринку більшості країн – підвищилась концентрація капіталу, конкуренція, якість послуг, їх асортимент, зменшилась чисельність фінансових установ, вартість фінансових послуг, з'явилися нові канали продажу.

Розгляд інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями слід почати зі взаємовідносин між ними і зосередитись на аспекті зв'язків капіталів між фінансовими посередниками.

Існує велика кількість наукових праць, в яких дослідники і практики схиляються до думки про існування 5-ти основних форм взаємодії між банками та страховими компаніями:

- *Початкова форма співпраці*, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах. Ця форма не є по суті банкострахуванням, оскільки відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів.

- *Форма агентських відносин*, яка припускає розповсюдження страхових послуг з допомогою угоди з банківською установою через її агентську мережу.

- *Форма кооперації*, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці. Це вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі.

- *Форма контролю* припускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд і клієнтську базу. Це є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, що реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг.

- *Форма фінансового супермаркету* є вищою фазою інтеграції банку і

страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.

Цей перелік можна знайти в працях Ю. Клапківа та В. Тринчука [2], О.Соскіна [3], В. Загребного [4], Р. Кокшарова [5], М. Прута [6] та ін.

Трактування початкової форми відносин науковцями є дискусійним. Вчені зазначають, що дана форма містить в собі надання страховою компанією послуг банку та його клієнтам, але водночас такі відносини не є частиною концепції bancassurance, «оскільки відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів». Це твердження суперечить основній елементарній характеристиці банкострахування. Оскільки банкострахування в самому простому значенні представляє собою стратегію банку щодо реалізації (крос-продаж, перехресний продаж) страхових продуктів та послуг через банківські канали продажу [7].

У 1992 році аналітики Swiss Re [8] прийняли за основне визначення концепції, як стратегія прийнята банками або страховими компаніями, головною ціллю якої є інтегроване функціонування на ринку фінансових послуг [9, с.105]. Також існують визначення в яких наголос ставиться саме на рівень інтеграції між банками та страховими компаніями, оскільки деякі експерти зазначають, що «справжнє» банкострахування вимагає доволі високого рівня інтеграції між двома фінансовими секторами. Ще більш радикальніші трактування банкострахування містять положення про те, що страхові продукти повинні бути спеціально розроблені для продажу через банкострахові канали. Але такі визначення підходять до розгляду або аналізу банкострахування на високорозвинутих фінансових ринках країн Західної Європи, де дана концепція дістала найбільшого розвитку і її історія нараховує не одне десятиліття еволюції.

Тому експерти Swiss Re розглядаючи тенденції банкострахування на малорозвинутих фінансових ринках, до яких належить і фінансовий ринок

України, використовують визначення банкострахування як спільна спроба банків та страхових компаній надавати страхові послуги клієнтам банку. У підтвердження цієї думки, звертаємо увагу на ще одне дослідження Swiss Re про розвиток банкострахування в Азії [10], в якому зазначена дуже вагомий аргумент – продаж страхових послуг через банки не є винятковою характеристикою банкострахування, хоча це було і буде головною рисою банкострахування.

Експерт зі страхування незалежного консалтингового агентства «Milliman» П. Ернест вказує на існування 3-х етапів еволюції банкострахових продуктів в Європі [11]:

- базові продукти (продукти прямо пов'язані з банківськими – кредитне страхування пов'язане з іпотекою або з персональними позиками, найпростіші продукти зі страхування життя, стандартизовані продукти для масового ринку);

- покращення базових продуктів (пристосування і поширення ощадних продуктів з більш ширшим діапазоном властивостей, для задоволення споживчого попиту на гарантії, дані продукти орієнтовані на більш заможних клієнтів);

- розробка нових продуктів (продукти страхування, які майже пов'язані з основними банківськими послугами, наприклад, медичне страхування, ризикове страхування майна, відповідальності, автомобілів, особисте пенсійне страхування, розроблене враховуючи нові податкові можливості).

Зрозуміло, що продукти банкострахування в Україні знаходяться тільки на першій стадії за переліком П. Ернста. Тому, підсумовуючи все вищесказане, можна дійти висновку, що все ж таки початкова форма співпраці банків та страхових компаній (у трактуванні, яке було представлено групою авторів вище) в українських реаліях є банкострахуванням в самому простому та елементарному вигляді.

У ході аналізу прийшли до висновку, що більш коректно було б змінити трактування початкової форми відносин, вилучивши словосполучення «клієнтам банку». У такому випадку під початковою формою відносин банків

та страхових компаній буде розумітися надання суто специфічних кожному з даних фінансових посередників послуг один одному як одна юридична особа іншій. І справді, такі відносини не містять ознак банкострахування в класичному розумінні, хоча й наша позиція теж може мати дискусійний характер.

Банк зацікавлений у фінансових ресурсах страхової компанії, і його діяльність направлена на переведення максимально можливого обороту її грошових коштів на свої рахунки. Тому послуги банківської установи страховій компанії на початковій стадії відносин є наступними:

- операції зі залучення тимчасово вільних грошових коштів у депозити (депозитні операції);
- операції, пов'язані з розрахунково-касовим обслуговуванням клієнтів (розрахункові та касові операції);
- операції з кредитного обслуговування клієнтів (кредитні операції).

У свою чергу страхова компанія може запропонувати банку такі послуги: страхування власності банку; особове страхування співробітників банку; страхування фінансових ризиків; страхування професійної відповідальності співробітників банку тощо.

У цьому разі зникає суперечність щодо надання продуктів банкострахування, які більш логічно включити у другий тип відносин – агентський. Оскільки, саме у цій формі відносин з'являються певні домовленості між банками та страховими компаніями щодо реалізації страхових послуг клієнтам банку – страхові компанії проходять акредитацію в банках, визначається розмір комісії за продаж страхових продуктів працівниками банків, а також розмір грошових коштів, які страхові компанії вкладають на депозитні рахунки банків, тощо, що є суто специфічним для банкострахової діяльності.

Більш ґрунтовний розгляд взаємовідносин між банками та страховими компаніями містять праці І. Кожевнікової, яка виділяє наступні їх види: клієнтські, партнерські, перехресна участь в капіталі та інтеграція [12, с.61].



Головною відмінною ознакою цих відносин є рівень інтеграції фінансових установ та зв'язок їх капіталів.

Так, наприклад, клієнтські відносини є початковою формою відносин з відсутніми зв'язками капіталів. Вона обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних засадах, в свою чергу банк забезпечує ефективне інвестування тимчасово вільних грошових коштів страхової компанії.

Створення договірного альянсу між банком та страховою компанією щодо спільного продажу страхових і банківських послуг використовуючи клієнтську базу та філіальну мережу один одного свідчить про існування вищого рівня відносин – партнерських. Такі відносини потребують спільної координації діяльностей на довготерміновій постійній основі, але вони не містять інтеграції капіталу, оскільки поєднуються та координуються лише послуги, маркетингові стратегії, робота персоналу, клієнтська база та ІТ-технології.

Перехресна участь в капіталі дозволяє застосування механізму контролю, за допомогою якого банк чи страховик має можливість досягнути своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом купівлі пакета акцій, достатнього для участі в управлінні страховою компанією чи банком, дає можливість ефективно використовувати канали продажу, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд і клієнтську базу. Інтеграція банківського та страхового капіталів, яка виникає під час такого виду відносинах, дає можливість фінансовим посередникам отримати переваги від синергії, коли сумарний ефект спільної діяльності двох взаємоузгоджених фінансових установ набагато більший, ніж коли вони працюють окремо [13, с.32].

І останній тип взаємодії, найвищий рівень відносин, як зазначає І. Кожевнікова, «апогей співробітництва» банків та страхових компаній – різного рівня інтеграція. Даний вид включає в себе створення спільних фінансових продуктів з мультиатрибутивними якостями, організація банкострахових груп,

створення банків страховими компаніями, фінансових супермаркетів, технологічних об'єднань тощо (рис.2.1.1).

Запропонований І. Кожевніковою [12] перелік форм взаємодії банків та страхових компаній безперечно є доволі ґрунтовним та детальним, і відображає різноманітність форм відносин, їх складність, та існування інтеграційних процесів між даними фінансовими посередниками, проте також не позбавлений дискусійних моментів.



**Рис. 2.1.1 Форми взаємодії банків і страхових компаній**

Як видно з рис 2.1.1 інтеграція, як найвищий рівень співробітництва банків та страхових компаній винесено в окремий блок. З однієї сторони це правильно, оскільки, зрозуміло, що координація обох фінансових діяльностей для досягнення спільної мети найкращим шляхом відбувається у банкострахових групах, формі фінансового супермаркету, або технологічному об'єднанні, але ознаки існування інтеграції також містять і інші складові даної схеми.

Для доведення цієї думки зупинимось на спільних продуктах, або як зазначає І. Кожевнікова – продуктах з мультиатрибутивними властивостями, які включені тільки до блоку «інтеграція». У своїй праці дослідник як приклад такого продукту приводить пластикові картки, які виконують розрахункову функцію разом з функцією страхового захисту її володаря у подорожах та у випадку втрати картки [12, с.57]. Отже, якщо виходити з позиції І. Кожевнікової, дані продукти можуть існувати тільки на найвищому рівні відносин банків та страхових компаній. Однак тепер розглянемо, що відбувається на практиці.

Технологічне об'єднання передбачає спільне використання інформаційних технологій. Так, ще у червні 2010 року страхова компанія «Альфа Страхування» впровадила спеціально для клієнтів Альфа-банку за допомогою програмного забезпечення Saga-insurance© чотири програми комплексного страхування власників платіжних карт: «Безпека», «Подорож», «Комплекс», «Комплекс Плюс». Saga-insurance© – це власна розробка страхової компанії «Альфа Страхування», універсальна програма для дистанційних on-line продажів страхових продуктів через мережі банків-партнерів, яка дозволяє продавати широкий спектр продуктів, що користуються особливим попитом у клієнтів банків.

Тепер будь-який клієнт ПАТ «Альфа-банк», який є власником пластикової карти банку або оформляє її, може придбати одну з чотирьох запропонованих програм страхування в будь-якому відділенні Альфа-банку.

Програма «Безпека» захищає власників пластикової карти від несанкціонованого використання її на території України унаслідок крадіжки або розбою. Страховий продукт «Подорож» покриває витрати медичні послуги при перебуванні за кордоном. Пакети «Комплекс» та «Комплекс Плюс» об'єднують можливості двох програм – це комплексне покриття як фінансових ризиків, так і медичних витрат. Оскільки платіжна карта найчастіше знаходиться разом з документами, додатково покриваються і ризики, пов'язані з

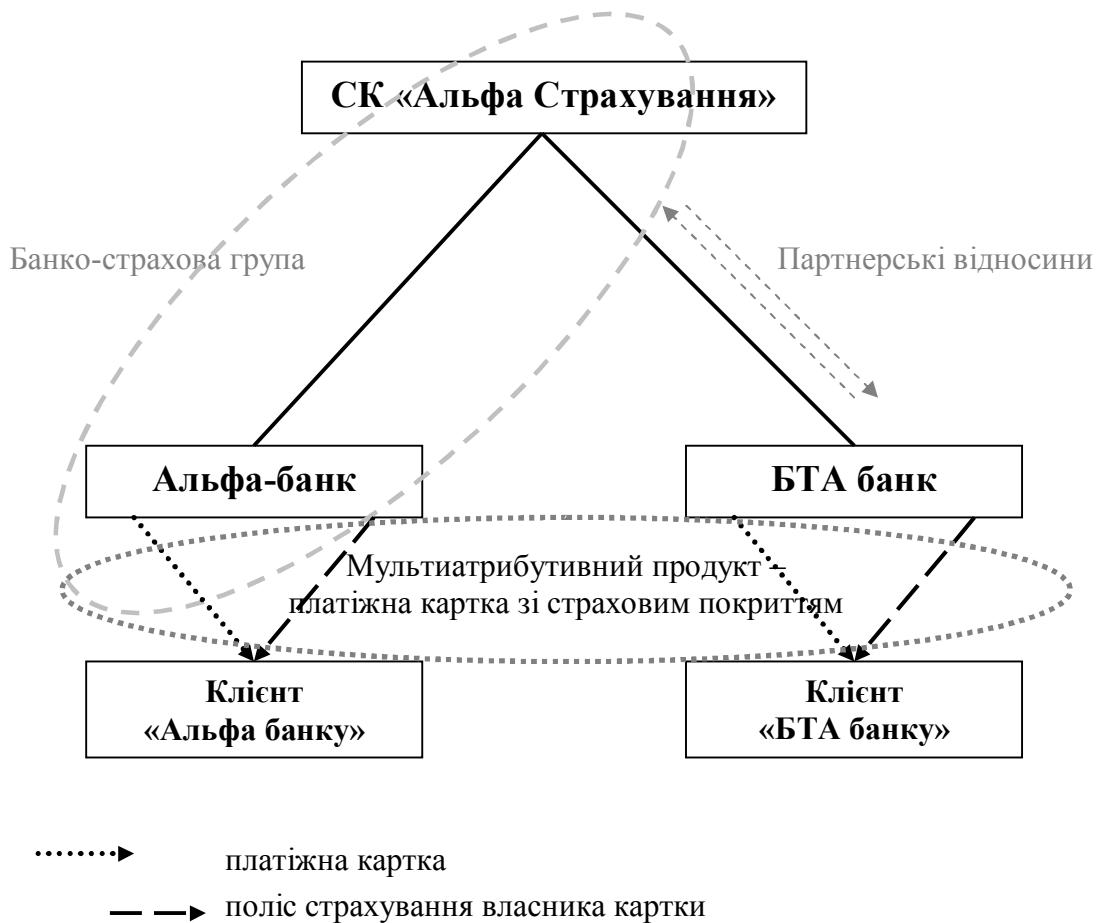
втратою документів. При цьому витрати на відновлення документів бере на себе СК «Альфа Страхування».

Страхова компанія «Альфа Страхування» і ПАТ «Альфа-банк» входять в одну міжнародну банкострахову групу «Альфа-груп», тому їх відносини слід віднести до блоку «інтеграція». Проте на сайті банку міститься список й інших страхових компаній, у яких банк рекомендує укладання договорів страхування предмету застави: ПрАТ «СК «АХА Страхування», ПрАТ «Українська акціонерна страхова компанія АСКА», ПрАТ «АСК «ІНГО Україна», ПрАТ «СК «УНІКА», ПАТ «СК «Українська страхова група», ПрАТ СК «Арсенал Страхування», ПрАТ «СК «PZU Україна», ПрАТ «СК «Українська пожежно-страхова компанія», ТДВ «Експрес Страхування», ПАТ «Страхова компанія «Універсальна» [14].

Банк, як відповідальний партнер, турбуючись про своїх позичальників та знижуючи ризик для клієнтів на сайті зазначає: «На жаль, клієнти не завжди в змозі адекватно оцінити здатність тієї або іншої страхової компанії відповідати за своїми зобов'язаннями, тому банк проводить акредитацію страхових компаній і тим самим підтверджує, що ця компанія платоспроможна і здатна здійснювати виплати за страховими відшкодуваннями згідно договорів страхування».

Цей випадок спростовує тезу І. Кожевнікової про створення спільних продуктів тільки у найвищій формі співпраці банків та страхових компаній. Іншим доказом є приклад співпраці, що суперечить цьому твердженню.

Так, ПАТ «БТА Банк», який входить до міжнародної банківсько-страхової групи «БТА» є партнером страхової компанії «Альфа Страхування», яка також на основі партнерських відносин пропонує спільний з банком продукт – можливість оформлення полісів комплексного страхування, для власників платіжних карт банку, які виїжджають закордон. Отже, зрозуміло, що це також приклад інтеграції та надання спільного продукту з мультиатрибутивними властивостями, але вже за партнерських відносин між банком та страховою компанією (див. рис. 2.1.2).



**Рис. 2.1.2 Надання спільного продукту з мультиатрибутивними властивостями у формі інтеграції та партнерських відносин**

Також на сайті банку зазначається, що установа приймає від фізичних осіб всі види платежів: за комунальні послуги; за товари на користь організацій; за послуги (медичні, страхові та інші); інші види платежів на користь юридичних осіб. Клієнт може здійснити платежі без комісії на користь компаній: «Воля–Кабель», СК «АХА Страхування», СК «Альфа-Страхування» та інші [15]. У той же час серед акредитованих страхових компаній зазначено лише дві: ПрАТ «УСК «Княжа Vienna Insurance Group» та ПрАТ «УАСК АСКА»[16].

Окремі вимоги, що висуває ПАТ «БТА БАНК» до акредитаційного депозиту призначеного для страхових компаній, які співпрацюють з установою з питань страхування заставного майна, наведено у табл. 2.1.1

Таблиця 2.1.1

## Акредитаційний депозит для страховиків від ПАТ «БТА БАНК»

Термін депозиту	Гривна	\$ Долар	Євро
3 місяці	4,00%	1,00%	0,25%
6 місяців	10,00%	2,00%	0,50%
9 місяців	11,00%	3,00%	0,75%
12 місяці	12,00%	3,50%	0,75%
Мінімальна сума депозиту	1 000 000	75 000	75 000
Мінімальна сума поповнення	25 000	1 000	1 000
Виплата процентів	щомісячно		
Часткове зняття	ні		
Поповнення	так		
Дострокове розірвання	за ставкою 2% в грн		

Джерело: побудовано за даними [17]

У ході проведеного аналізу встановлено існування інтеграційних процесів між банківськими установами та страховими компаніями і у формі «взаємне вкладення в капітал». Так, історія страхової компанії «Альфа Страхування» бере свій початок з 2000 року, з часу заснування ЗАТ «Українська страхова компанія «Веста», 100% акцій якої у 2007 році викупив «Альфа-банк». Тому відносини між «Альфа-банком» та страховою компанією «Альфа Страхування» можна також класифікувати як «взаємне вкладення в капітал».

Приватне акціонерне товариство «СК «Альфа Страхування» (Україна) входить в приватну інвестиційну холдингову компанію АВН Holdings SA (АВНН) з головним офісом в Люксембурзі. Холдингова компанія має інвестиції в низці банківських груп на території країн СНД і Європи, зокрема, операційні компанії АВНН знаходяться в Україні, Росії, Казахстані, Білорусі та Нідерландах. Також дочірні компанії АВНН ведуть діяльність на Кіпрі і в Великобританії [18].

Отже, недосконалість запропонованого І. Кожевніковою [12], переліку можливих форм взаємовідносин між банками та страховими компаніями полягає у винесенні інтеграції як окремого найвищого типу відносин, хоча

ознаки інтеграційних процесів містяться і у відносинах взаємного вкладення в капітал, і у партнерських відносинах.

Ця думка також підтверджується у дослідженні В. Корнеєва [19, с.150], який зазначає, що операційна інтеграція між банками та страховими компаніями може бути досягнута у трьох формах (див. рис. 2.1.3): погодження спільного продажу послуги, створення холдингу, повна інтеграція операцій з інфраструктурним супроводженням. Форма погодження спільного продукту, зазначає автор, існує за партнерських відносин між фінансовими посередниками, коли вони є різними юридичними особами, але на договірних засадах спільно координують свої маркетингові та сервісні позиції.



**Рис. 2.1.3 Операційна інтеграція у діяльності фінансових інститутів**

Джерело: побудовано за даними: [19, с.151]

Прикладом угод спільного продажу послуг може бути партнерство страхової компанії «Універсальна» з 100 автодилерами, 30 банками, 17 страховими брокерами, 7 лізинговими компаніями, 409 АЗК «ОККО», 3 556 відділеннями УДППС «Укрпошта» [20].

Форма холдингу представляє собою діяльність банківсько-страхових груп, до складу яких входять банки, страхові, інвестиційні та інші фінансові компанії (в Україні це «ТАС», Альфа-груп, «БТА» тощо).

Так, серед юридичних осіб, які володіють значним пакетом акцій НАСК «Оранта» – 35,2% належить установі «БТА Банк», Республіка Казахстан [21].

Найвищий рівень інтеграції («повна інтеграція») представляє собою фінансовий супермаркет з повною інформаційною та інфраструктурною інтеграцією задіяних фінансових посередників [19, с.190], про нього більш детально йтиметься в третьому розділі роботи. Дана форма розвивалась у країнах Європи (ING Group, UniCredit, Credit Agricole, Allianz, Aviva, Citigroup, Fortis) і є перспективною для України.

Відомі вчені Г. Чернова та Н. Кузнєцова [22] в своїй праці зазначають, що фінансова конвергенція заснована на дотриманні принципу гетерогенності (об'єднання різнорідних складових) і взаємопроникнення.

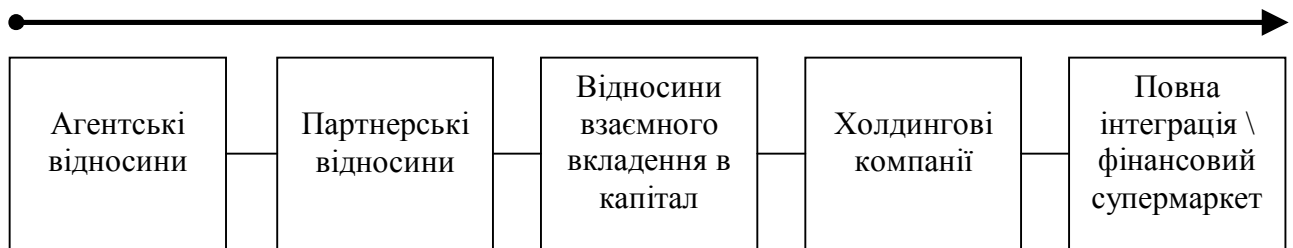
Конвергенція суб'єктів фінансового ринку може відбуватися з утворенням єдиної організації (холдингу, спільного підприємства, фінансової групи на чолі з банком чи страховою компанією), а також без утворення єдиної організації, наголошують Е. Григор'єва та Ю. Тарасова [23].

Глобалізаційні процеси в економіці в цілому та на фінансових ринках зокрема, як відмічає С. Криниця [24, с.124], зумовлюють посилення взаємодії між фінансовими посередниками, їх тісну співпрацю та інтеграцію. Фінансова конвергенція є здебільшого об'єктивним процесом злиття різнорідних фінансових посередників і цей процес, вочевидь з поглибленням глобалізації фінансових ринків прогресуватиме.

Безперечно, доробок В. Корнєєва має дуже важливе значення, оскільки він визначив різні рівні операційної інтеграції у різних формах відносин між банками та страховими компаніями, і найголовніше побудував ієрархію форм взаємовідносин залежно від рівня інтеграції. Дана схема повинна також містити блоки агентських відносин і взаємного вкладення в капітал, оскільки ці форми також можуть містити в собі ознаки інтеграції банків та страхових компаній. Враховуючи вищесказане, схема запропонована В.Корнєєвим, набуде іншого вигляду, див. рис. 2.1.4.



## Рівень інтеграції



**Рис. 2.1.4. Форми відносин між банками та страховими компаніями залежно від рівня інтеграції**

Серед видів взаємодії фінансових посередників К Багмет [25, с.42] та С.Криниця [24, с.121] виокремлюють: фінансову кооперацію, фінансову конвергенцію, фінансову консолідацію та інтеграцію капіталів фінансових посередників. Правомірно вчені наголошують про відсутність інтеграції на етапі агентських договорів.

Проте слід зауважити той факт, що відправною точкою інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями є саме агентські відносини, тому що саме на цьому етапі починається обговорення умов продажу страхових послуг через банківські відділення, яке приймає юридично оформлену процедуру процесу акредитації [26].

Партнерські відносини стоять на щабель вище від агентських, на цьому етапі з'являються спільні продукти банків та страхових компаній, які вимагають спеціального розроблення та впровадження, через застосування новітнього програмного забезпечення.

Ми вважаємо, що третьою ланкою за рівнем інтеграції мають бути відносини побудовані перехресному володінні акціями фінансових посередників. Оскільки, до переваг високого рівня партнерських відносин тут додається вищий рівень координації бізнес процесів через існування зв'язків капіталу між фінансовими інституціями.

Холдингові компанії або банкострахові групи мають ще вищий рівень інтеграції та зв'язків капіталу, оскільки саме в такому об'єднанні фінансових

структур під єдиним контролюючим центром містяться умови для отримання переваг від ефекту синергії, коли результат від діяльності двох об'єднаних структурних одиниць набагато більший, ніж сукупний результат тих самих інституцій, коли вони діють окремо. І найвищою ланкою інтеграції є повна інтеграція або фінансовий супермаркет який дозволяє клієнту задовольнити всі свої потреби у фінансових продуктах в одному місті.

Станом на початок червня 2017 року НБУ зареєстровано в Україні 26 банківських груп, в тому числі 10 за участю страхових компаній, див. додаток А. Нацкомфінпослуг зареєстрував на фінансовому ринку України ще дев'ять небанківських фінансових груп, у тому числі сім за участю страхових компаній, див. табл. 2.1.2.

Таблиця 2.1.2

## Небанківські фінансові групи України

№ з/п	Назва	Склад учасників небанківської фінансової групи
1	<b>VIENNA INSURANCE GROUP UKRAINE (ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП УКРАЇНА</b>	ПРАТ «Страхова компанія «УКРАЇНСЬКА СТРАХОВА ГРУПА» ПРАТ «Українська страхова компанія «КНЯЖА ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП» ПРАТ «ЮПІТЕР СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП» ТДВ «Страхове товариство з додатковою відповідальністю «ГЛОБУС» ТОВ «Медична клініка «ДІЯ» ТОВ «Асистанська компанія «Українська служба допомоги»
2	<b>Граве Україна</b>	ПРАТ «ГРАВЕ УКРАЇНА Страхування життя» ПРАТ «Страхова компанія «ГРАВЕ УКРАЇНА»
3	<b>Група АХА</b>	ПРАТ «Страхова компанія «АХА Страхування» ТДВ «Страхова компанія «АХА Страхування Життя» ТОВ «АХА Асистанс Україна»
4	<b>Уніка Україна</b>	ПРАТ «Страхова компанія «УНІКА» ПРАТ «Страхова компанія «УНІКА ЖИТТЯ»
5	<b>Укргазпромполіс</b>	ПАТ « Страхова компанія «Укргазпромполіс» ПАТ «Страхова компанія «Укргазпромполіс-Життя»
6	<b>«БРОКБІЗНЕС +»</b>	ПРАТ «Страхова компанія «БРОКБІЗНЕС» ПРАТ «Компанія зі страхування життя «БРОКБІЗНЕС» ПРАТ «Страхова компанія «ПАРАСОЛЬ»
7	<b>ІНГО</b>	ПРАТ «Акціонерна страхова компанія» «ІНГО Україна» ПРАТ «Акціонерна страхова компанія» «ІНГО Україна Життя»
8	<b>Небанківська фінансова група</b>	ПРАТ «Страхова компанія «ДОВІРА ТА ГАРАНТІЯ» ТОВ «Смартфінанс»
9	<b>АВ ГРУП</b>	ТОВ «ЕЙ ВІ ГРУП» Повне товариство «Ломбард «КОРИСНІ ГРОШІ» І КОМПАНІЯ»

Джерело: побудовано за даними [27]

Тепер розглянемо інший аспект взаємовідносин банків та страхових компаній – інтеграція їх капіталів, а також залежність рівня операційної інтеграції від рівня інтеграції капіталів фінансових посередників.

Розглядаючи моделі консолідації банківського та страхового бізнесу науковці М. Шліперські [28, с.28], М. Сваха-Лех [29, с.218; с.223], Ю. Клапків [2, 30, 31], В. Тринчук [2] та Б. Овчарчик [32, с.290], роблять дуже важливий висновок, виділяючи два основні види консолідації страхового та банківського бізнесів: перший – на безкапіталовій основі, другий – інтеграція капіталів двох фінансових установ.

Зокрема Ю. Клапків [30, с.49] та В. Тринчук [2, с.57] трактують консолідацію на безкапіталовій основі, як «оптимізація фінансових потоків, можливість отримання додаткових комісійних від продажу фінансових продуктів, вивчення менеджменту та ефективності діяльності партнера, що в подальшому може модифікуватись у коінтегровану модель, сприяти рішенню правління, акціонерів задіяних інституцій до придбання бізнесу, чи розміщення активів фінансової інституції у акції перевіреного досвідом партнера».

До безкапіталового типу консолідації науковці включають відносини засновані на акредитації страхової компанії в банку, тобто агентські відносин, та відносини, засновані на договорі про співпрацю між партнерами, тобто партнерські відносини. Єдине, щоб можна було додати, початкова форма співпраці, яку ми розглядали раніше, теж має безкапіталову основу, оскільки в даних відносинах відсутні будь-які зв'язки капіталів та і сама інтеграція.

Консолідація банківського та страхового бізнесу на рівні інституцій має одну характерну рису – існування зв'язків між банківським та страховим капіталами. Але виникає питання – зв'язків, чи інтеграції?

Процес банківсько-страхової інтеграції безпосередньо пов'язаний з такими процесами, як консолідація та кооперація. Для банківсько-страхової інтеграції характерним є високий рівень щільності (тісноти) взаємозв'язків між фінансовими установами, та довгостроковий характер таких взаємозв'язків [33, с.176].

Повернемося до визначення поняття інтеграції, що у широкому значенні використовується для визначення об'єднання економічних одиниць з метою досягнення переваг більш ефективного економічного розвитку і реалізації задач економічної політики, про це вже детально говорилось у першому розділі роботи. Тобто інтеграція в будь-якому випадку означає об'єднання для досягнення якихось переваг, що були неможливими за умов окремого функціонування інституцій.

Тепер змоделюємо ситуацію, коли, наприклад, банківська установа і страхова компанія мають відносини взаємного вкладення в капітал, тобто або банк володіє якоюсь кількістю акцій страхової компанії і через це може впливати на рішення наглядової ради, або навпаки, страхова компанія володіє акціями банку. Але, незважаючи на це, і банк і страхова компанія функціонують відокремлено, між ними нема співпраці, їх відносини знаходяться на початковій стадії, відсутня операційна інтеграція, зовсім не використовуються переваги існування зв'язків капіталів між інституціями і не застосовуючи можливості інтеграції послуг. У такому випадку йдеться мова про консолідацію бізнесів і існування зв'язків капіталів, а не їх інтеграцію. Але чи може така ситуація існувати на практиці? Так, банк може володіти акціями страхової компанії, отримувати прибутки від дивідендів, і не інтегрувати свою діяльність з діяльністю страхової компанії, але це можливо, якщо банк є міноритарним акціонером страхової компанії і навпаки.

Якщо ж банк володіє великою часткою акцій страховика, або ще і здійснює контроль за його діяльністю, то безперечно банк зацікавлений у збільшенні прибутку від вкладень в капітал, що, за теперішніх умов підвищення конкуренції, можливо через інтеграцію банківської і страхової діяльності. У цьому випадку вже йдеться мова про інтеграцію банківського та страхового капіталу.

Отже, розглядаючи типи консолідації банківського та страхового бізнесу на рівні інституцій, а також відносини, в яких є зв'язки між банківським та

страховим капіталами, ми будемо вважати їх такими, в яких існує інтеграція капіталів двох фінансових установ.

До такого роду відносин належать відносини, засновані на взаємних вкладеннях в капітал, відносини холдингової компанії та фінансовий супермаркет, що в принципі на практиці досягається в тих самих організаційно-правових формах, що і перехресне володіння акціями та банкострахова група.

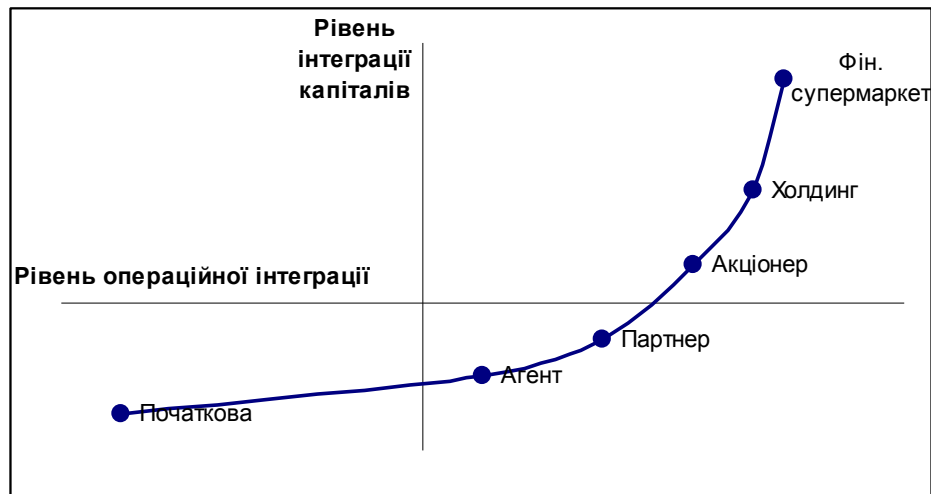
Розглядаючи взаємовідносини між банками та страховими компаніями з точки зору існування зв'язків капіталів між цими фінансовими посередниками, дійшли до висновку, що всі типи відносин можна розділити на дві групи: відносини засновані на безкапіталовій основі, та відносини, у яких існують зв'язки капіталів. До першої групи належать: початкова форма, агентські та партнерські відносини. До другої форми відносяться відносини взаємного вкладення в капітал, холдингові компанії та фінансовий супермаркет.

Сучасні умови жорсткої конкуренції та глобалізації фінансових ринків, намагання задовольнити якомога більше потреб у фінансових продуктах клієнта в одному місці, вимушують фінансові посередників слідувати моделі інтегрованих послуг. Як зазнає В. Корнеєв [19], будь-яка фінансова установа, що дотримується моделі інтегрованих фінансових послуг, поступово перетворюється у «фінансовий супермаркет» – найвищий рівень інтеграції.

Не останню роль у формуванні інтегрованих структур відіграє економічна зацікавленість. При цьому економічний результат від спільної діяльності у складі інтегрованої структури має бути вищим, ніж звичайна сума економічних результатів діяльності кожного із членів об'єднання, зауважують В. Лещук, С. Буснюк [34, с.355], тобто – досягатися ефект синергії.

Зрозуміло, що більш тісніші зв'язки капіталу дають можливість до вищого рівня операційної інтеграції фінансових посередників. Виходячи з того що незалежно від форми взаємовідносин, в сучасних умовах, тандем банка та страхової компанії прагне до створення найвищого рівня інтеграції – фінансового супермаркету, який можливий тільки за умов високого рівня як операційної інтеграції, так і інтеграції капіталу. Виходячи з цього, у ході

дослідження було побудовано криву залежності рівня операційної інтеграції від рівня інтеграції капіталів фінансових посередників, яка складається з відомих нам типів взаємовідносин (рис 2.1.5).



**Рис 2.1.5 Крива залежності рівня операційної інтеграції від рівня інтеграції капіталів фінансових посередників**

Слід визначити основні аспекти, які повинні враховуватися при налагодженні взаємодії між українськими банками та страховими компаніями.

Фінансовий аспект полягає у розробці показників витрат і доходів від реалізації банкострахування в ході здійснення фінансового планування.

Організаційний аспект включає вибір стратегії розвитку банкострахування, визначення форм співробітництва банку та страхових компаній, каналів продажів, вивчення можливості запровадження індивідуальних програм банкострахування для VIP-клієнтів; розробку страхових продуктів, які продаватимуться банківськими установами (такі продукти мають бути простими й максимально орієнтованими на потреби споживачів); навчання персоналу банку особливостям роботи на ринку страхових послуг; гармонізацію комісійних банку і матеріальної винагороди учасникам програми та менеджерам, які продають страхові продукти; ефективну організацію процесів за програмою банкострахування.

Управлінський аспект потребує особливої уваги з огляду на необхідність поєднання різних управлінських культур, притаманних банкам і страховим

компаніям, а також на необхідність суміщення елементів автоматизованих систем, котрі, як правило, істотно різняться у банках і страхових компаніях.

Жорстка конкурентна боротьба, спричинена головним чином входженням на вітчизняний фінансовий ринок великих іноземних гравців, змушуватиме страховиків і банківські установи докладно аналізувати усі негативні та позитивні сторони механізму взаємодії на фінансовому ринку та знаходити нові взаємовигідні форми співпраці.

## **2.2 Форми та види інтеграції банківського і страхового капіталу**

Окремої уваги заслуговує проблематика шляхів реалізації інтеграції банківського та страхового капіталів. Дослідженню способів інтеграції банків і страхових компаній присвячені роботи таких вчених як М. Уайт [35, с.40], Т. Хосшка [36] та Ф. Дайрік [37, с.6]. Консолідуючи їх, можна зробити висновок, що існують наступні однакові для більшості країн способи входження банків на страховий ринок:

- створення бізнесу з нуля (De novo entry);
- злиття та поглинання (Mergers/acquisitions);
- створення спільного підприємства (Joint ventures);
- угода щодо спільного продажу фінансових продуктів (Distribution alliances).

Різновиди моделей співпраці банку та страхової компанії в процесі реалізації концепції «bancassurance» представлені в таблиці 2.2.1.

В моделі «дистриб'юторський договір або стратегічний альянс» банк виконує агентські функції, виступає як канал продаж стандартизованих страхових, інвестиційних продуктів.

У моделі «спільне підприємство» виникають афілійовані банку страхові або інвестиційні компанії. Для банку розробляються спеціальні страхові або інвестиційні продукти. М&А-модель – банк повністю або частково володіє страховою чи інвестиційною компанією. Формування банком «Greenfield»

нової страхової компанії. Створення фінансового супермаркету, що пропонує одночасно різноманітні фінансові послуги під єдиним брендом.

Як зазначає О Лаврик [38, с.149], переходячи на єдиний бренд, фінансові установи все частіше виключають слово «банк» зі свого найменування, тому що звертаються до дуже широкого кола потенційних споживачів. Все більше фінансових посередників збільшують час роботи своїх філій і відкривають нові відділення в продуктових магазинах і торгових центрах.

Таблиця 2.2.1

**Основні моделі співпраці банку та страхової компанії в процесі реалізації концепції «bancassurance»**

<b>№ з/п</b>	<b>Модель банкострахування</b>	<b>Приклади</b>
<b>1</b>	<b>Дистриб'юторська угода або стратегічний альянс</b>	La Poste & CNP (Франція), Commerzbank & Generali (Німеччина), Deutsche Banki Zurich FS (Німеччина), Legal & General / Barclays / Alliance Leicester (Великобританія)
<b>2</b>	<b>Спільне підприємство</b>	Postbank & HDI Versicherung (Німеччина), Delta Lloyd & ABN AMRO (Нідерланди), Groupama & Societe Generale (Groupama Banque, Франція), Caisses d'Epargne & CNP (Eureuil Vie, Франція)
<b>3</b>	<b>Злиття і поглинання банками страхових компаній</b>	ING поглинула BBL (Португалія), Lloyds придбала Abbey Life Scottish Life (Великобританія), відбулося злиття Citibank з Travellers Group (Citigroup, США), AXA придбала Banque Directe (Франція), Credit Suisse купила Winterthur (Швейцарія)
<b>4</b>	<b>Банк створює нову страхову компанію (greenfield)</b>	CS Life (Credit Suisse), Swiss Life (UBS), Barclays Life (Barclays), DB Vita (Deutsche Bank, Італія), Banque AGF (AGF, Франція).
<b>5</b>	<b>Створення фінансового супермаркету</b>	Citi (Citigroup, США), Harris (США), Chase (Bank One + JP Morgan Chase - 1900 відділень), Commerce Bank (США), Umpqua Bank (США), US Bank (США), Bank Atlantic (США), Washington Mutual (США)

Джерело: побудовано за даними [38, с.148], [39, с.160], [40, с.102], [41, с.191], [42, с.213], [43, с.26-27]

Безумовно, цей перелік можна застосовувати і для ситуації, коли страхові компанії лише намагаються ввійти у банківський бізнес.

Створення бізнесу з нуля «Greenfield» або «De novo entry» має найбільший рівень інтеграції банківського та страхового капіталу. Успішність



цього способу інтеграції практично підтверджується такими прикладами як TSB в Великобританії, Credit Agricole у Франції і Deutsche Bank в Німеччині і пояснюється тим, що саме завдяки цьому способу вдається подолати різницю між банківською і страховою культурою.

Ця модель є більш витратною і набагато ризикованішою ніж придбання. Адже вимагає витрачання значного обсягу часу топ-менеджментом банківської установи та великих капіталовкладень до того моменту доки буде досягнуто позитивного економічного ефекту. Ціна входу на ринок у такий спосіб є набагато вищою з усіма початковими витратами, крім того протягом декількох подальших років постійні витрати будуть також більшими ніж у варіанті з покупкою вже функціонуючої страхової компанії. Крім вирішення питань щодо бізнес технологій, також постає питання про фізичне розташування нової компанії, що вимагає додаткових витрат. Цілком можливим є той факт, що нова створення компанія довгий час буде збитковою. Коли банк вирішую створювати страхову компанію, він приймає на себе серйозний ризик не досягти високих показників діяльності, не заключити вигідних контрактів, або навіть жодного. Якщо ж банку вдасться створити свою клієнтську базу, то все одно комісійні доходи від наданих страхових послуг новоствореною страховою компанією будуть меншими ніж якщо б це була вже давно існуюча установа з хорошим іміджем.

Недостатність досвіду у страхуванні буду негативно впливати на операції у початковий період існування. Не маючи персоналу з продажу та управління, банку потрібно буде наймати нових людей і формувати штат працівників страхової компанії з нуля, що також вимагає часу та значних витрат. Недостатній досвід у наймі співробітників буде гальмувати розвиток штату працівників і їх продуктивність. Також, потрібно врахувати додаткові витрати на навчання нових співробітників та управлінців. Існування таких потенційних проблемних питань у розбудові страхової компанії з самого початку вказує на те, що менеджмент банку буду вчитися на своїх помилках.

Основною перевагою цієї моделі інтеграції банківського та страхового капіталів є можливість банку або страхової компанії побудувати фінансову інституцію з нуля з врахуванням своїх планів стратегічного розвитку цього бізнесу і якостей, які очікуються отримати у кінцевому результаті. Практика показує, що прагнення банків у цих випадках направлені на надання максимального діапазону фінансових послуг споживачеві.

Так, у Німеччині, прикладом фінансової структури з повним спектром фінансових послуг є універсальні банки (universal banks) або гросс-банки (grossbanken – «більші банки»), зокрема, Deutsche Bank, Dresdner Bank і Commerzbank, що активно взаємодіють із афілійованими страховими і фінансовими компаніями з метою найбільш повної пропозиції фінансових послуг. Саме німецька страхова компанія «Allianz Versicherung» сприяла злиттю двох найбільших банків країни «Deutsche Bank» і «Dresdner Bank», а новостворена інституція повинна надати їй доступ до своєї об'єднаної мережі з обслуговування населення [44]. Страхова компанія «Allianz Versicherung» до об'єднання з Dresdner Bank володіла акціями трьох із чотирьох провідних німецьких банків [45, с.89], таким чином було створено четверту за величиною у світі фінансову групу [46]. За словами В. Фурмана [45, с.89], у результаті об'єднання «Allianz Versicherung» з Dresdner Bank та складного обміну акціями між сторонами відомий в світі перестраховик Munich Re отримав контроль 25,7% другого по величині німецького банку Нуро Vereinbank (Munich Re, маючи у розпорядженні 25 млрд. євро вільних коштів, міг би отримати повний контроль над даним банком, але не має у цьому потреби).

До такого ж варіанта схиляються й швейцарські фінансові конгломерати. Виходячи з вищерозглянутого й цілком погоджуючись з О.Чеберяко та А. Лободою [47, с.313], можна стверджувати, що фінансовий конгломерат – це об'єднання фінансових установ банківського, страхового та інвестиційного сектору або ж, інакше кажучи, – об'єднання банків з небанківськими фінансовими посередниками в універсальний фінансовий посередник (інтегрований).

Як видно з рис. 2.2.2, подібні утворення комбінують комерційний і інвестиційний банкінг усередині єдиної корпорації, а інші фінансові послуги надаються за допомогою окремо створених підрозділів, що залишаються при цьому в підпорядкуванні універсальному банку.



**Рис. 2.2.2 Часткова інтеграція фінансових послуг**

Іншим варіантом цієї схеми є модель, у якій інвестиційний, страховий та інші фінансові підрозділи винесені в окремі компанії (див. рис. 2.2.3). Особливість цієї моделі полягає в тому, що холдинговий банк зосереджений на стратегічному керуванні й банківської діяльності. При цьому дочірні фінансові й страхові компанії можуть бути в будь-який момент продані. Цей варіант більш характерний для Великобританії, як приклад – банківські групи Barclays и Lloyds TSB.

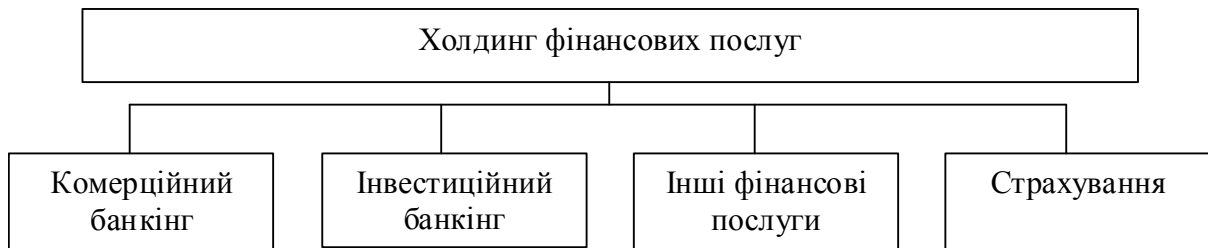


**Рис. 2.2.3 Інтеграція фінансових послуг коли головним виступає комерційний банк**

Модель інтеграції фінансових послуг, коли головною виступає холдингова компанія наведено на рис.2.2.4.

Звичайно, материнська компанія ретельніше контролює і краще знається на діяльності власної знов утвореної компанії, ніж придбаної. Крім того, навіть найбільш детальні аудиторські перевірки придбаної компанії все одно дадуть менш реальну картину справ ніж перевірки та контроль у ході безперервного

процесу управління знов створеною компанією. Банки, утворені страховими компаніями, зазвичай не мають власної філіальної мережі; це означає, що страховій компанії не доводиться нести ризики, пов'язані з управлінням такою мережею. В створених банками дочірніх страхових компаній відсутні успадковані ними портфелі активів і зобов'язань, характеристики яких можуть відповідати або не відповідати принципам групи.



**Рис. 2.2.4 Інтеграція фінансових послуг коли головною виступає холдингова компанія**

Основним ризиком для знов створеної компанії є відсутність у неї перевіреної на практиці бізнес-моделі, яка є в компанії з досвідом роботи. Деяким знов створеним компаніям не вдавалося розробити бренд або франшизу на ринку, відмінному від ринку продуктів материнської компанії. Наприклад, створена другим за величиною активів у Великобританії банком Barclays Bank PLC (Barclays) дочірня компанія Barclays Life не змогла закріпитися на ринку послуг із страхування життя відповідно до позиції, яку займає материнський банк на ринку загальних фінансових послуг, тому вона була закрита для нового напрямку бізнесу і ліквідована. В даний час банк для клієнтів через консультантів може надати безкоштовні рекомендації щодо страхового покриття іпотечних кредитів. Продукти страхування життя реалізуються Barclays Bank PLC за посередництва компанії Barclays Insurance Services Company Limited від імені страхових компаній «Aviva Life & Pensions UK Limited» та «Legal & General Assurance Limited Limited» [48].

Злиття та поглинання (Mergers/acquisitions) є наступним вдалим рішенням щодо інтеграції банківського та страхового капіталу. Перевагами якого є, по-перше, координування діяльності обох установ в одному напрямі, по-друге, досвід спільної діяльності поширюється як на банк, так і на страхову компанію,

які входять в одну структуру з моменту її створення, по-третє, це є найоптимальніший шлях для швидкого входження в новий бізнес.

У 1985 р. було зроблено перші кроки на шляху до злиття банківського і страхового капіталу у Великобританії і Франції. Британська страхова компанія Standard Life інвестувала в Bank of Scotland, а французька GAN придбала пакет акцій банку Credit Industriel et Commercial (CIC). Подібні явища відбулися й у Німеччину у 1986 р., в Італії – у 1988 р. та Нідерландах – у 1990 р. [49, с.305].

Найбільшим фінансовим конгломератом в США є Citigroup на чолі з банком «Citibank», який утворився 7 квітня 1998 року в результаті злиття цього банку із фінансовим холдингом Travelers Group. Ця структура є найбільшим продавцем страхових полісів у США. Компанія, побудована за моделлю фінансового супермаркету Citigroup, була заснована легендарним фінансистом С. Вейлом, що збирав частини майбутнього конгломерату протягом 20 років, скуповуючи банки, інвестиційні і страхові компанії [50, с.38].

Використовуючи спосіб злиття та поглинання банк або страхова компанія повністю або частково купляє партнера для здійснення діяльності в області банківського страхування. Основні проблеми тут лежать у якісному аналізі компанії, що поглинається, її відповідності цілям і завданням стратегії розвитку бізнесу й майбутньої віддачі від вкладень.

Стратегічні цілі інтеграції через злиття та поглинання можуть досягатися різними шляхами. Однак об'єднуючим фактором є те, що організації, що втягуються в процес злиття/поглинання, повинні створити за рахунок синергії від об'єднання нову вартість і збільшити ефективність спільної діяльності.

Саме очікування синергетичних ефектів змушує страховиків і банки йти на більш тісні форми інтеграції за допомогою злиттів і поглинань. Як правило, компанії-лідеру вдається досягнути більш високого рівня контролю та управління.

У результаті поглинання утворюється більша, складніше структурована й – при правильному процесі інтеграції – компанія, що володіє більшими можливостями й перспективами.

Результатом злиттів/поглинань банківських і страхових організацій згодом може стати фінансовий холдинг, що надає повний спектр фінансових послуг.

Страхова компанія, у свою чергу, може придбати вже існуючий банк. У такому випадку для страхової компанії найбільший інтерес представляють філії банку, що працюють із клієнтами, як корпоративними, так і фізичними особами, яким страховик може запропонувати страхові та спільні з банком фінансові продукти. За рахунок цього страхова компанія розширює власну клієнтську базу та не втрачає свою частку ринку, яка могла б перейти до банківського страховика. Такий сценарій найчастіше застосовується страховими компаніями як можливість протистояти банківській ініціативі на ринку банківського страхування. Прикладом такої стратегії є угода щодо придбання страховою компанією «Allianz» Dresdner Bank, про що вже зазначалось вище.

Злиття та поглинання як спосіб інтеграції банківського та страхового капіталу може нести в собі найвищий рівень ризику для кредитоспроможності емітента. Основний ризик цього способу інтеграції пов'язаний зі здатністю менеджменту материнської групи включити керування ризиками придбаної компанії в системи ризик-менеджменту, що існують у материнській групі. Для банків, що купляють страхові активи, це може виявитися складним завданням, оскільки структура доходів страхового бізнесу і його потреби в капіталі можуть бути зовсім іншими, ніж в банківському бізнесі. Деякі банки, які придбали страхові компанії, переоцінили очікувану віддачу від страхового бізнесу й недооцінили потреби в капіталі.

Складним завданням для материнської страхової компанії може виявитися управління зовсім іншими банківськими ризиками ліквідності й підходами до менеджменту кредитним і ринковим ризиком, а також управління активами й пасивами банку.

Завдання ще більше ускладнюється тим, що якість систем ризик-менеджменту й контролю ризиків у придбаних компаніях нерідко нижче, ніж у деяких аналогічних компаніях, які прийняли рішення залишитися незалежними. Випадки злиття компаній з різних секторів доволі рідко зустрічаються на практиці, оскільки домінуюча структура звичайно вважається поглинаючою. У тих випадках, коли злиття все-таки відбувається, управлінські команди й системи банківського й страхового напрямку бізнесу, як правило, краще інтегровані, ніж це звичайно відбувається у випадку придбання. Об'єднаний конгломерат являє собою складну групу, для якої потрібні складні управлінські підходи.

Створення спільного підприємства (Joint ventures) означає створення нової юридичної особи, яка є підконтрольною і належить материнським компаніям – банку та страховій компанії. Створення спільного підприємства вважається короткостроковим рішенням, оскільки 80% спільних підприємств потім перепродаються [51].

Інтеграція банківського та страхового капіталів шляхом створення спільного підприємства – найчастіше страхової компанії є досить розповсюдженим випадком. У такій ситуації банк повністю зберігає контроль над роботою зі своєю клієнтською базою й одержує дохід не тільки від продажу страхових послуг, але й від діяльності нової компанії у вигляді дивідендів.

Банк і страхова компанія, що виступає партнером банку, спільно будують стратегію діяльності нової компанії, управляють нею й розробляють продукти. Як правило, банк вибирає собі в партнери страховика з високої ринковою репутацією, і його бренд використовується в назві нової компанії.

У деяких країнах Європи спільні підприємства є класичною формою надання страхових послуг банками, при цьому вони можуть виконувати й деякі інші функції, зокрема, управління активами або портфелем страхових продуктів. Наприклад, створення спільних компаній дуже поширене в Італії.

Даний спосіб інтеграції банківського та страхового капіталів має принципові особливості, які відокремлюють його від інших шляхів інтеграції.

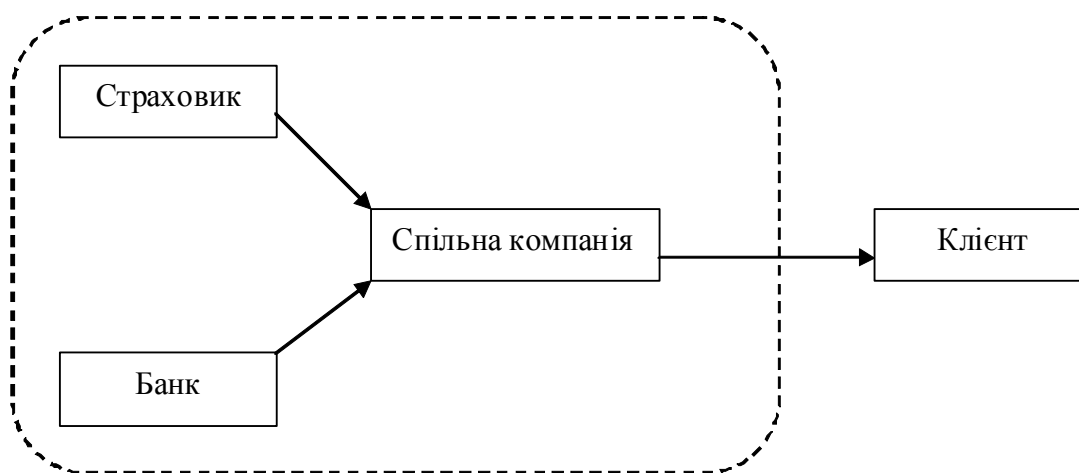
По-перше, банк робить довгостроковий вибір на користь певної страхової компанії. По-друге, банк, поряд зі своїм страховим партнером, несе відповідальність за управління бізнесом з банківського страхування, часом навіть більшу, ніж страховик. По суті, даний спосіб є своєрідним франчайзингом з боку страхової компанії, що виступає партнером банку.

Угоди такого типу досить сильно варіюються щодо своїх цілей. Іноді для обох партнерів – це тимчасове, хоча й тривале співробітництво, у результаті якого банк за допомогою свого партнера одержує не тільки досвід, але й технології й інфраструктуру роботи в галузі страхування.

Страхова компанія, передаючи в спільну з банком компанію свої навички, продуктивні й технологічні розробки, здобуває лояльність до себе з боку банківської клієнтури, що дозволяє страховій компанії після виходу з угоди ефективніше працювати з даною клієнтською базою.

У більшості випадках партнери діють спільно доволі довгий час. До тих пір, поки ринкова ситуація не змусить одного з них вийти з такої угоди, продавши свою частку другому партнерові. При будь-якому сценарії розвитку угоди банк, особливо на першому етапі, зацікавлений у максимально тісних взаєминах зі страховою компанією.

У спільному підприємстві (див. рис. 2.2.5) зазвичай банк забезпечує клієнтську базу і філіальну мережу, а страхова компанія – продукти, адміністрацію й обслуговування клієнтів.



**Рис. 2.2.5** Модель стратегічного альянсу банку та страхової компанії



До переваг даного способу інтеграції капіталів можна віднести такі фактори, які значно знижують ризики кожного з партнерів. Високий рівень формалізації відносин, який включає в себе детальний опис функцій партнерів щодо освоєння нового (для банку) сегменту ринка, дозволяє знизити ризики. Відсутність необхідності інтегрувати управлінські структури партнерів у єдиний механізм дозволяє зберегти високий рівень керованості проекту. Потенційним клієнтами виступає клієнтська база банку, тому банк з самого початку володіє дуже великим та якісним об'ємом інформації про потенціал майбутнього бізнесу. Існування кваліфікованого страхового партнера, який користується високим рівнем довіри у потенційних клієнтів, дозволяє банку уникнути багатьох проблем, характерних для початку нового бізнесу.

До недоліків її слід віднести доволі високий рівень початкових витрат на реалізацію. Більшість цих витрат, як ,наприклад, витрати на пошук та навчання персоналу, ринкове просування, управління бізнесом, лягають, як правило, на банк. Крім цього, все ж таки цей спосіб також несе деякі ризики. Один з основних ризиків цього способу інтеграції полягає в тому, що кожний акціонер продовжує забезпечувати відповідну підтримку спільному підприємству. Банк не піддається прямому балансовому ризику, але несе ризик втрати доходів та репутації.

Угода щодо спільного продажу фінансових продуктів (Distribution alliances), як спосіб входу в новий бізнес, має найменший рівень інтеграції серед перерахованих раніше варіантів і не містить зв'язків капіталів, але надає компаніям найвищого рівня свободи в прийнятті рішень. Даний спосіб не дозволяє отримати максимальну користь від інтеграції фінансових посередників. Оскільки спільний продаж страхових та банківських продуктів – процес дуже складний, і для досягнення його високої ефективності, повинен існувати високий рівень координації, контролю та управління діяльністю обох фінансових установ, чого не можна досягти, використовуючи даний спосіб інтеграції. Так, Т. Хосшка [36] зазначає що, такі угоди часто підкріплюються перехресною участю в капіталі фінансових посередників. Використання даного

способу призводить до втрати зацікавленості обох фінансових інститутів у спільній діяльності, через що увага акцентується на інших пріоритетах. Даний спосіб інтеграції єдиний з вище перелічених не містить в собі інтеграції банківського та страхового капіталів, тому він не представляє для нас інтересу і в подальшому ми не будемо до нього звертатися.

Вибір остаточної моделі банкострахування залежить від конкретних культурних традицій і законодавчих норм країни, а вибір можливого способу інтеграції – від конкретних ринкових умов розвитку взаємин банку й страхової компанії. Не існує єдиної моделі, що підходить для всіх випадків. Узагальнюючи наголосимо, що більш інтегровані моделі надають більші можливості до оптимізації витрат і підвищенню ефективності операцій, однак при цьому ріст складності процесів може негативним чином позначитися на прибутковості підсумкового бізнесу й імовірності досягнення вдалого результату всієї угоди внаслідок втрати управління.

В кінцевому рахунку партнери аналізують наявні унікальні особливості та стан ринку (ринкові умови, державне регулювання, культурні фактори, інфраструктура та ін.) для визначення найбільш відповідної моделі. У свою чергу вибір моделі банкострахування впливає на продукти, які організація (об'єднання) буде реалізовувати. Зокрема, угоду про дистрибуцію, якій притаманна мінімальна інтеграція операцій, є типовою для найбільш простих страхових продуктів. Важливо відзначити, що крім структури власності майбутньої компанії, що здійснює бізнес в сфері банківського страхування, страховики й банки також погоджують канали поширення послуг, які будуть задіяні, способи виходу і «володіння» споживачем (база даних клієнтів), форми пропозиції страхових (конвергентних) продуктів, порядок і правила страхового андеррайтингу.

Більшість дослідників порівнюють особливості різних способів інтеграції розглядаючи позитивні та негативні аспекти кожного з них. Переконані, що таке порівняння не завжди дає розуміння певної картини та складності цих процесів. Наприклад, одним з аргументів проти поглинання страхової компанії

або банку є великі капітальні витрати на таку операцію. І це справді є так, але для потужного банку таке вкладення є цілком можливим і перспективним, причому якщо вважати придбання нового бізнесу ефективною стратегією, то це є просто необхідністю. Чи несе поглинання в собі ризики? Безумовно, як і будь яке використання або невикористання капіталу. Тому розглядаючи більш докладно різні моделі інтеграції банківського та страхового капіталу будемо намагатися провести аналіз їх потенційних переваг та особливостей, які потребують подальшого дослідження при розгляді специфічних прикладів.

Перед тим як зробити вибір яким шляхом буде відбуватися інтеграція, насамперед, необхідно звернутися до універсальних моментів, які стосуються кожної з моделей. Деякі питання є загальними для процесу вибору стратегії, інші виникають вже під час впровадження банкострахової стратегії.

Важливими загальними питаннями для фінансових посередників є: необхідний обсяг капіталу; рівень, імідж та фінансові показники обраної фінансової структури; розмір очікуваного доходу й період окупності інвестицій; хто буде контролювати та управляти процесами та результатами; продукти, які будуть продаватися у новій інтегрованій структурі, й як будуть розподілятися повноваження; кому належить клієнт?

Незалежно від способу інтеграції дуже часто постає питання різності страхової та банківської культур. Оскільки страхування потребує високої культури продажів, і невідомо чи зможе банк інтегрувати її в свої бізнес процеси. Трансформація бізнес процесів банку та перекваліфікація працівників до особливостей продажі страхових продуктів потребує значного часу. Найбільш успішно конфлікт відмінності культур вирішується якраз порівнянням розрізень у стилях управління та філософії банківської та страхової команд. Підготовка успішним управлінням нової фінансової структури також є універсальним проблемним питанням для всіх способів інтеграції. Також важливим моментом є налаштування маркетингових планів та планів продажів, підтримуючи максимальну гнучкість та пристосованість до нових умов, та дотримання великого рівня продуктивності у наданні послуг.

Після розгляду способів інтеграції, слід зупинитися на формах інтеграції банківського та страхового капіталів.

Так, В. Корнеєв [19, с.134.] виокремлює наступні форми концентрації банківського та страхового капіталу: співзасновництво нових конгломеративних структур (в Україні – створення фінансової холдингової групи), перехресне володіння акціями (через злиття і поглинання), заснування банками дочірніх страхових компаній.

Російський практик О. Яцентюк [52, с.10] виділяє наступні форми банкострахування: банк і страхова компанія підписують договір, згідно якого банківська установа зобов'язується бути офіційним представником страховика при реалізації його продуктів; банківська установа і страхова компанія домовляються про взаємне володіння акціями; банк повністю або частково купує страхову компанію.

Утворення банківсько-страхових груп з юридично-економічного погляду, зазначають Н. Іващук та О. Іващук [53, с.65-66], може мати різні форми: порозуміння (угода) щодо спільного маркетингу та збуту (дистрибуції); перехресна участь в акціонерному капіталі; joint venture; стратегія de novo; метод стратегічного альянсу; злиття і поглинання; фінансовий холдинг; банківське холдингове товариство; страхове холдингове товариство; інтегрований страховий банк

Інший підхід у І. Габідуліна і В. Лушніченко [54, с.56], які виділяють дві форми банкострахування – придбання банком страхової компанії і купівля страховою компанією банку, ґрунтується на можливості створення єдиної інформаційної системи між банком і страховою компанією, без якої, на їхню думку, успішна реалізація концепції неможлива .

Вітчизняні науковці В. Фурман та Є.Бридун пропонують перелік форм фінансової інтеграції, в якому чітко прослідковується зв'язок капіталів, зазначає О. Барановський [55, с.241.]: повна інтеграція; універсальна фінансова установа (банк, страховик); банк/страховик – материнська компанія; холдингова компанія; спільне підприємство.

Під повною інтеграцією В. Фурман та Є. Бريدун розуміють умовне об'єднання фінансових компаній, пов'язаних капіталом, які представляють собою окремі юридичні структури та регулюються різними органами. Дана форма носить найвищий рівень інтеграції.

Даний варіант дещо схожий на розробки А. Сандерса та І. Вольтера [56], які розглядають також Л. Єрмошенко та А. Єрмошенко [57].

У дослідженні А. Сандерса та І. Вольтера [56] форма повної інтеграції представлена інакше, а саме: всі фінансові продукти створюються і надаються однією юридичною структурою, де різні фінансові діяльності пов'язані одним капіталом. Але, як зазначають автори, дана форма може існувати тільки в теорії, оскільки законодавство не допускає об'єднання усіх фінансових послуг в одній правовій формі господарювання.

Форма універсальної фінансової установи – банку чи страхової компанії, є стандартною формою універсального банку в Німеччині. В одній правовій організаційній формі можуть поєднуватися банківська і інвестиційна діяльність, а страхова винесена в іншу установу – дочірню компанію, яка є окремо капіталізованою і належить універсальному банку. За такою схемою побудовані великі німецькі та швейцарські банки, такі як Deutsche Bank, Dresdner Bank, Commerzbank.

У формі «банк (страховик) – материнська компанія» банк чи страхова компанія є материнською компанією, якій належить декілька різних дочірніх фінансових установ, що надають інші фінансові послуги і є окремо капіталізованими. Прикладами такої форми інтеграції є фінансові установи Великобританії – Barclays та Lloyds TBS.

Форма холдингової компанії передбачає, що одній компанії, яка не веде операційної діяльності, належить більша частка акцій в дочірніх фінансових установах, кожна з яких має свою окрему корпоративну структуру та капітал. Така форма інтеграції притаманна фінансовому ринку США.

Форма спільного підприємства означає, що неафілійовані банк та страхова компанія створюють спільне підприємство, через яке надаються

послуги одного або обох компаній-засновників. Дана форма також передбачає інтеграцію без участі капіталу у вигляді створення стратегічного альянсу з продажу спільних продуктів або інших угод, на основі яких фінансові посередники можуть надавати послуги один одного.

Взагалі термін «форма» асоціюється з зовнішнім виглядом предмета, процесу, явища, або з зовнішнім вираженням змісту, який представляє собою цілісність, об'єднання всіх елементів об'єкта, його складових, властивостей, внутрішніх процесів, зв'язків, суперечностей та тенденцій.

Філософський енциклопедичний словник дає визначення поняттю «форма» (лат. forma) як зовнішнє вираження будь-якого змісту, а також внутрішню структуру, визначений порядок предмета або порядок протікання процесу [58, с. 489.].

Отже, вважаємо, що формою інтеграції банківського та страхового капіталів є інтегрована структура, яка поєднує в собі і використовує капітал банку та страхової компанії з метою отримання ефекту синергії, що і є проявом інтеграції капіталів та її змістом.

У ході дослідження прийшли також до висновку, що форма інтеграції банківського та страхового капіталів має дві взаємопов'язані складові: організаційну структуру (управлінську) та організаційно-правову форму інтегрованого об'єднання [59, с. 61].

Перша складова представляє собою сукупність організаційних рішень та зв'язків між інтегрованими фінансовими установами і є теоретичним їх вираженням, а друга є дозволеною правовою формою існування таких зв'язків капіталів між фінансовими посередниками на фінансовому ринку окремої країни.

Законодавство кожної країни має свої особливості і норми щодо процесів інтеграції між фінансовими посередниками. Тому перелік організаційно-правових форм інтеграції банківського та страхового капіталів дещо різниться залежно від країни, фінансовий ринок якої досліджується.

У дослідженні Центрального європейського банку зазначається, що інтеграційні процеси між фінансовими посередниками можуть набувати доволі складних форм на практиці, але для полегшення аналізу їх можна об'єднати у 4 основні моделі корпоративних структур [60, с.17.]: інтегрована модель; материнсько-дочірня модель; модель холдингової компанії; модель горизонтальної групи.

Інтегрована модель представляє собою поєднання послуг фінансових посередників в одній юридичній структурній одиниці. В такій моделі досягається найбільший ефект синергії та диверсифікація ризиків між різними фінансовими діяльностями. Але дана модель не може використовуватись для поєднання банківського та страхового капіталу, оскільки згідно із законодавством ЄС поєднання страхової діяльності з будь-якою іншою фінансовою діяльністю в рамках однієї юридичної особи заборонено.

Альтернативною формою інтеграції банківського та страхового капіталу є материнсько-дочірня модель, де в ролі материнської компанії може виступати як банк, так і страхова компанія. Але у даній моделі переваги від ефекту синергії та диверсифікації ризиків будуть набагато меншими порівняно з інтегрованою моделлю через те, що юридично два фінансові інститути є окремими одиницями, що вимагає окремої операційної діяльності та капіталізації. Хоча цей принцип законодавчого розділення не є абсолютним і може бути скоригований на основі інших законодавчих норм. Позитивним фактом є те, що у материнсько-дочірній структурі юридично материнська компанія не несе відповідальність за борги її дочки, але на практиці це не зовсім так, оскільки поганий імідж дочірньої компанії безумовно негативно впливає і на репутацію материнської компанії. Незважаючи на те, що юридично це є різні структури, учасники ринку та клієнти сприймають їх як одне ціле, через існування спільної системи управління ризиками та єдиного бренду.

Модель холдингової компанії представляє собою структуру, де одна головна компанія, яка не провадить операційну діяльність, контролює декілька дочірніх компаній. Перевага такої моделі полягає в тому, що і банківська і

страхова діяльність представлені як окремі напрями, які юридично не пов'язані капіталом, але вони координуються однією стратегією головної компанії, і на практиці пов'язані непрямими зв'язками капіталів через управляючу компанію. Модель горизонтальної групи не містить ні прямих, ні непрямих зв'язків капіталу між структурними одиницями групи.

Класифікація на основі структури управління фінансовими конгломератами запропонована Р. Герінгом і А. Сантомеро [61, с.472]. Ними виокремлено базові форми організації співпраці залежно від рівня правової і операційної «відмінності»: повної інтеграції – менеджери наділені правами ведення діяльності в межах всієї структурної одиниці (Німеччина); материнська компанія–засновник – банк, дочірня компанія – страховик (Великобританія); материнська компанія – холдингова компанія, повне правове розділення діяльностей між різними фінансовими інститутами; інтеграція фінансових послуг, має повний пакет акцій або володіє істотною часткою акцій окремих фінансових установ (страхової компанії, банку інвестиційного фонду) (США); материнська компанія – холдингова компанія, повне правове та операційне розділення діяльностей між різними фінансовими інститутами.

Автори виходили із принципу правового та операційного розділення діяльностей, що, по-перше, означає надання банківських та страхових послуг різними установами, кожна з яких має свою структуру менеджменту та капітал; по-друге, обмеження, які стримують створення інтегрованих фінансових послуг.

Перша модель: повна інтеграція (Німеччина) – представляє собою фінансових конгломерат, де різні фінансові послуги надаються в одній установі [59, с.63]. Модель повної інтеграції не має правового або операційного розділення між страховою та банківською діяльністю. Перевагою цієї моделі є менші затрати, через використання ефекту синергії та економії від масштабу. Недоліками моделі є можливі монополістичні дії фінансового конгломерату, конфлікти інтересів акціонерів та можливість швидкого поширення негативних наслідків проблем в одній із сфер діяльності на всю інтегровану структуру.



Дана модель більш відповідає структурі універсального банку, яка є стандартною організаційною структурою в банківській сфері Німеччини, але ця модель не може бути використана на практиці коли в структуру входить і страховий бізнес, оскільки надання страхових послуг в одній юридичній одиниці з іншими фінансовими послугами заборонено.

Друга модель: материнська компанія – банк, дочірня компанія – страховик (Великобританія). У даній моделі відбувається юридичне розмежування між банківською і страховою діяльністю, які реалізуються в повністю окремих корпоративних структурах. Недоліком моделі є те, що ефективність операційної діяльності нижча ніж в інтегрованій моделі. Серед переваг варто відмітити, що якщо борги дочірньої компанії перевищать ліміт, який може покрити банк, все одно материнська компанія не дозволить дочірній стати банкрутом (погіршення іміджу, втрата на ефекті від синергії).

Третя модель: материнська компанія – холдингова компанія, повне правове розділення діяльностей між різними фінансовими інститутами (США). У даній моделі холдингова компанія є єдиним власником банку-дочірньої компанії та інших його аналогів (страхової компанії). Ця модель передбачає більший рівень юридичного розмежування між різними фінансовими установами та дозволяє полегшити процес державного регулювання такої структури. Завдяки такого виду інтеграції досягаються переваги ефекту економії від заміщення у маркетингу та наданні фінансових продуктів.

Четверта модель: материнська компанія – холдингова компанія, повне правове та операційне розділення діяльностей між різними фінансовими інститутами. У даній моделі холдингова компанія виступає як інвестиційна. Крім цього, не відбувається синергії в операційній діяльності між різними фінансовими установами – дочірніми підприємствами. Дану модель не можна розглядати як інтегровану фінансову корпорацію, оскільки її переваги лежать тільки у фінансовій синергії та у диверсифікації доходів холдингової компанії. З посиленням юридичної самостійності між структурними одиницями та повним розділенням у операційній діяльності, всі переваги ефекту економії від

заміщення для клієнтів та продавців фінансових послуг в даній моделі зникають.

Грунтуючись на теоретичних дослідженнях та аналізі фінансового ринку Ю.Клапків [63, с.34] та О.Ковалевські [64] розрізняють такі моделі функціонування та зрощення банківського і страхового бізнесу: стратегія альянсу; стратегія спільного підприємства; стратегія створення власної інституції; консолідована модель.

Французька наукова школа пропонує чотири основні моделі: договір банку зі страховою компанією про дистрибуцію страхових послуг у відділеннях банку; об'єднання банківсько-страхових інституцій з переважною часткою банку; об'єднання банківсько-страхових інституцій з незначною часткою банку; повний контроль страхової компанії банком [65, с.106].

Провівши аналіз чинного законодавства та доктрини цивільного права в Україні А. Єрмошенко [66, с.172], [67, с.247] та Р. Сабодаш [68, с.5-6] виокремили три. До першої і найтіснішої форми співпраці банку та страховика можна віднести створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії. Другою формою реалізації банківського страхування є діяльність на основі договорів про спільну діяльність, тобто шляхом створення страхової компанії (банку). З урахуванням особливостей сьогодення ця форма співпраці є найбільш перспективною. Третьою формою співпраці є діяльність банків і страховиків на основі агентських угод. Ця форма співпраці є найбільш поширеною в сфері реалізації банками концепції банківського страхування. Слід також зауважити, що законодавство України забороняє поєднання в одній юридичній особі банку та страхової компанії.

Дослідники розглядають різні можливі форми інтеграції, не виділяючи існування чи відсутності зв'язків капіталу між фінансовими посередниками [69, с.168], і, на жаль, чіткого переліку можливих форм інтеграції банківського та страхового капіталу в Україні згідно чинного законодавства не було запропоновано.

Так, О. Лилик [70, с.36-37] виокремлює співпрацю:

- на основі укладених агентських угод. Так, на фінансовому ринку (в листопаді 2005 року) програму банкострахування, розраховану на масового споживача, запровадив Райффайзенбанк Україна (нині «ОТП банк») спільно зі страховою компанією «Інго-Україна». Згодом до програми долучилися страхові компанії «ПЗУ- Україна» та «АІГ-життя». У січні 2007 року «ОТП банк» розпочав пілотний проект в Києві зі страховою компанією «ВЕСКО» [70, с.36]. У 2017 році банк пропонує онлайн страхування від страхової компанії «Арсенал страхування» (страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, страхування виїжджаючих за кордон, страхування житла: квартири або будинка) та страхової компанії «ВУСО» (страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів) [71]; За програмою «Оптимальний старт» банк надає кредит до 1000000 грн. строком до 72 місяців у гривнях на купівлю нового легкового автомобіля. Страхування каско надають партнери зі страхування – ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», ПрАТ «СК «УНІКА», ПрАТ «СК «АХА Страхування», ПрАТ «СК «Універсальна», ПрАТ «СК «Перша». АТ «ОТП Банк» висунув вимоги, виконання яких необхідне для включення нових страхових компаній в перелік погоджених Банком для співпраці, див додаток Б. Перелік страхових компаній, які їх виконали й можуть надавати послуги для приватних клієнтів наведені у додатку Б1, а для великих корпорацій пропонують страхові продукти ПрАТ «СК «ПЗУ Україна», ПАТ «УПСК», ПАТ «УСК» Княжа Вієнна Іншуранс Груп», АТ «СК «АХА Страхування», ТДВ «Альянс Україна», ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», ПрАТ «АСК «ІНГО Україна», ПрАТ «Уніка», ПАТ «СК «Універсальна», АТ «СГ «ТАС», ПАТ «СК «УСГ», ПрАТ СК «Колоннейд Україна», ПрАТ «СК «Перша».

ОТР Банк активно розвиває практику банківського страхування «Bancassurance». Запроваджена програма передбачає укладання працівниками банку договорів страхування від імені ПрАТ «СК «УНІКА» та ПрАТ «СК «Альфа Страхування». Зокрема, таких як: страхування заставленого в банку

нерухомого майна; страхування позичальника від нещасного випадку; страхування транспортних засобів, які знаходяться в заставі у банку, за програмою каско. Програма розповсюджується на кредитні продукти: «Житло в кредит»; «Кредит на споживчі цілі»; «Кредит на рефінансування»; «Автомобіль в кредит»;

- у формі альянсів, коли страхові компанії володіють частиною акцій банку чи навпаки. В Україні найбільш відомими у 2000 роках були альянси Промінвестбанку та АСТ «Вексель», Приватбанку та СГ «ТАС», Укросоцбанку та АСК «Укросоцстрах» і НАСК «ОРАНТА», банку «Аваль» та АСК «Еталон» [72, с.337], [45, с.89], Правексбанку та Правекс страхування, Приватбанку і страхової компанії «Кредо», банку «Форум» та страхової компанії «Провіта» [73].

Яскравим прикладом інвестування банківського капіталу в страхову галузь була купівля державного пакету акцій АКБ «Укросоцбанк» НАСК «ОРАНТА» [45, с.90]

Укросоцбанк – заснував страхову компанію «Укросоцстрах»; Промінвестбанк володів також страховою компанією «Вексель-життя»; Інтерконтинентбанк створив страхову компанію «Сіндек», а Укрсиббанку підпорядковується страхова компанія «Український страховий альянс» [74].

Базуючись на аналізі представленого матеріалу ми можемо констатувати наявність ряду відмінностей та суперечностей у поглядах вчених та практиків щодо виокремлення моделей, форм і видів банківсько-страхової взаємодії.

Державний контролюючий орган діяльності страхових організацій в Нідерландах – Verzekeringkamer, пропонує наступні типи фінансових конгломератів [62, с.64]:

- фінансові конгломерати на чолі з банком;
- фінансові конгломерати на чолі зі страховою компанією;
- змішані фінансові конгломерати.

Для визначення типу фінансового конгломерату береться до уваги пропорційне відношення між банківською та страховою діяльністю, для цього

використовуються балансові звіти фінансових установ. Але доцільно було б використовувати інші критерії. Оскільки банківський балансовий звіт включає всі транзакції між клієнтами, а страховий балансовий звіт відображає тільки технічні резерви та напрямки інвестування, тоді як грошові транзакції з клієнтами містяться у звіті про доходи і збитки [59, с.64.].

У ході дослідження встановлено, що українське законодавство повторює принципи європейського законодавства щодо неможливого об'єднання банківської і страхової діяльності в одній юридичній особі.

На етапі синтезу досліджень зарубіжних та українських вчених можна виокремити наступні форми інтеграції банківського та страхового капіталів в Україні:

- фінансова холдингова група – складається переважно або виключно з установ, які надають фінансові послуги, наприклад, страхові компанії, серед яких повинен бути хоча б один банк, як приклад – фінансова група «ТАС» яка складається з: представників фінансового сектору (страхова компанія «ТАС», Страхова група «ТАС», ПАТ «УніверсалБанк», страхова компанія «Ейгон Лайф Україна», фінансова компанія «КредитМаркет», АТ «ТАСКОМБАНК», керуюча компанія фінансово-промислової групи ТОВ «Група «ТАС», ТОВ «ТАС Лінк», ТОВ «Європейське агентство з повернення боргів»; промислової групи (ТОВ «Старк», ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод», ПАТ «Дніпровагонмаш», ТОВ «ТАС Агро»); підприємства в сфері нерухомості; венчурних проектів (аптека ТАС, Виробництво залізобетонних виробів та дорожніх покриттів, Агро-енергетична компанія «SALIX energy») [75].
- материнсько-дочірня форма – передбачає, що банк створює свою дочірню страхову компанію («Укрсоцбанк» та СК «Укрсоцстрах» – у 2004 року злиття з НАСК «Оранта»);
- спільне підприємство (страхова компанія) – створення банком та страховою компанією нової страхової компанії;

- форма перехресного володіння капіталом – банк чи страхова компанія частково або повністю контролюють активи один одного, через процеси злиття та поглинання (банк «Аваль» та СК «Еталон» і «Еталон плюс») [59, с.65].

Дані форми інтеграції банківського та страхового капіталів потребують подальших досліджень та визначення переваг і недоліків кожної з них.

Отже, форма інтеграції банківського та страхового капіталу є зовнішнім вираженням процесів поєднання капіталів двох фінансових інститутів і представляє собою інтегровану структуру. Форма інтеграції банківського та страхового капіталу містить два взаємопов'язаних елемента: організаційну структуру, що поєднує в собі управлінські рішення та зв'язки капіталів на теоретичному рівні; та організаційно-правову структуру, яка є можливою корпоративною формою інтеграції капіталів відповідно до законодавчих вимог кожної окремо взятої країни.

### **2.3 Сучасний стан та тенденції розвитку банкострахування в Україні**

Український фінансовий ринок, як і світовий, постійно підлягає істотним якісним та кількісним змінам, які полягають в ускладненні його структури та посиленні конкуренції між фінансовими установами.

На початку 2014 року під впливом втрати контролю на частині територій, та знецінення національної грошової одиниці вітчизняний ринок фінансових послуг вступив у нову фазу свого розвитку, яка характеризується перетворенням банківської системи у найбільш проблемну галузь української економіки. Враховуючи той факт, що український фінансовий ринок та його інфраструктура розвивається за проєвропейською банкоорієнтовною моделлю, в якій ядром обороту кредитно-інвестиційних ресурсів є банківський сектор і саме від рівня його розвитку залежить рівень розвитку всього фінансового ринку, можна зробити висновок, що 2014 рік виявився найгіршим періодом для вітчизняної індустрії фінансового посередництва.

На вітчизняному ринку фінансових послуг банківський сектор є масштабнішим і найбільш розвинутим. Небанківські фінансові інститути істотно поступаються не лише за обсягами ресурсів, але й за рівнем довіри до них з боку населення, що пояснюється значним досвідом роботи комерційних банків та активним регулюванням банківського сектору державними органами [76].

За даними Інституту Геллапа, у світі в цілому найгірші показники довіри до фінансових установ у Греції (13%), Ісландії та Ірландії (по 16%). Найближче до України у цьому рейтингу в 2013 році перебували Угорщина та Великобританія. Найкраще ставлення до банків у Південно-Східній та Південній Азії, його висловлюють мінімум три чверті опитаних. А найліпшим результатом може пишатися банківська система Катару (86% довіри) [77].

У 2014-2015 рр. банківська система України стикнулася із найбільш глибокою кризою за часів свого існування. До початку поточної кризи, станом на 01.01.2014 р., банківська система налічувала 180 установ. Протягом 2014-2015 рр. НБУ визнав неплатоспроможними 60 банків (33 у 2014р. та 27 у 2015р.). На 01.01.2015 р. банківська система налічувала вже 158 установ, на 01.01.2016 р. – 113 установ, на 01.01.2017 р. – 96. Експертами прогнозується й подальше зменшення чисельності банків на вітчизняному ринку.

Однією з ключових причин повільного виходу з банківської кризи є недовіра клієнтів до банківської системи в цілому, зокрема:

- недовіра до комерційних банків з боку вкладників;
- недовіра до Національного банку, викликана непрозорістю його діяльності.

Для вітчизняної банківської системи питання збереження довіри суспільства актуалізувалося в період світової фінансової кризи 2008-2009 рр., однак особливої гостроти воно набуло в останні роки, коли було прийнято рішення про ліквідацію майже сотні вітчизняних банків.

За висловом А. Гриценка, уся грошово-кредитна і фінансова система є пірамідою форм довіри: гроші – довіра, депозит – довіра грошей, кредит –

довіра довірених грошей, або довіра довіреної довіри, фінанси – рух і накопичення довіри, довіра до уряду [78, с. 86], [79, с. 68].

Так, згідно даних опитування, проведеного українською компанією «Inmild», лише 11% респондентів зберігає у банках більшу частку власних заощаджень, 7% – половину заощаджень, 49% – лише незначну частку. Таким чином, третина (33%) опитаних респондентів, що мають заощадження, не довіряє комерційним банкам та зберігає власні кошти поза банками [80].

Як підтверджують окремі соціологічні дослідження, рівень довіри до банківської системи, станом на початок 2017 року, становить лише 12%. Проте як вважає Б. Данилишин [81], що і ці цифри є занадто оптимістичними.

Серед ключових ознак банківської кризи варто виокремити наступні:

- зменшення обсягів вкладів населення. Лише за 2014 рік загальний вплив коштів фізичних осіб з українських банків становив 126 млрд грн. Скорочення коштів фізичних осіб у 2015 р. порівняно з минулим роком дещо уповільнилось, проте його швидкість залишалась загрозливою для стабільності банківської системи [82], до того ж в Україні з 1 січня 2016 року встановлено ставку податку на процентні доходи від депозитів на рівні 18% та військовий збір у 1,5%. Сума вкладів фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом за 2016 рік становила \$ 14,1 млн. дол, що на 0,7 млн. дол перевищує показник 2005 року, а середній розмір вкладу склав \$ 342 дол, що нижче показника 2001р. на \$19,4 дол, а зростання кількості вкладників з 4,6 млн. осіб у 1999р. до 41,1 млн осіб у 2016р. свідчить про навмисне подібнення вкладів з метою отримання гарантованої компенсації з фонду у разі банкрутства банку, див. табл. 2.3.1;
- скорочення ресурсної бази банків обумовлює замороження кредитної активності та скорочення кредитного портфеля. Розрахунки дають підстави стверджувати, що протягом 2004-2016 років частка кредитного портфеля в активах скоротилася з 64,14% до 45,01%, див. додаток Р;
- відбувається погіршення якості кредитного портфеля банків. Цілком слушною вважаємо позицію М. Крупки та О. Барана [83] щодо причини виникнення



проблемних кредитів у банківській системі України, які вчені поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні – є некерованими для банку і пов’язані як із середовищем його функціонування, так і з діяльністю позичальника. Внутрішні – є керованими і зумовлені, передусім, незадовільною організацією кредитної роботи в банку та помилками співробітників кредитних підрозділів;

Таблиця 2.3.1

**Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб протягом 2000 - 2016 років**

Дата	Сума вкладів фізичних осіб		Кількість вкладників, млн.осіб	Середній розмір вкладу	
	млрд.грн.	\$ млн. дол		грн.	\$ дол
01.01.2000	3,7	0,7	4,6	806	154,5
01.01.2001	5,6	1,0	5,4	1 046	192,5
01.01.2002	9,3	1,8	4,8	1 915	361,4
01.01.2003	16,6	3,1	7,0	2 376	445,6
01.01.2004	29,2	5,5	10,5	2 780	521,4
01.01.2005	38,4	7,2	15,0	2 559	482,3
01.01.2006	67,9	13,4	18,6	3 656	724,0
01.01.2007	100,4	19,9	24,2	4 143	820,4
01.01.2008	155,2	30,7	29,6	5 243	1038,2
01.01.2009	204,9	26,6	34,5	5 935	770,8
01.01.2010	198,0	24,8	31,6	6 273	785,6
01.01.2011	254,2	31,9	32,6	7 802	979,9
01.01.2012	282,6	35,4	35	8 072	1010,3
01.01.2013	338,5	42,3	44,4	7 619	953,2
01.01.2014	402,6	50,4	47,4	8 486	1061,7
01.01.2015	382,1	24,2	46,5	8 213	520,8
01.01.2016	362,3	15,1	44,7	8 104	337,7
01.01.2017	382,1	14,1	41,1	9 298	342,0

Джерело: побудовано за даними [84], [85]

- банківські доходи зменшуються, див табл.2.3.2. Фіксуємо скорочення в 2,6 рази банківських доходів протягом досліджуваного періоду з 17908,1 \$ млн. дол у 2004 році до 7013,0 \$ млн. дол за 2016 р. на фоні зростання витрат, що провокує збитковість як окремих банків, так і банківської системи в цілому. Фінансовий результат банківської системи за 2016 рік став найгіршим за всі роки спостережень і становив -159388 млрд грн або -\$7195,7 млн дол.

Слід пам’ятати, наголошує І. Ховрак [86, с.353], що адекватність поточної банківської справи, оцінка фінансової безпеки впливає на повноту, своєчасність та ефективність адміністративних превентивних заходів і сприяє подоланню

Таблиця 2.3.2

## Динаміка доходів і витрати банків України протягом 2009-2016 рр.

Показник	Одиниця виміру	на початок року							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Доходи банків:	млн. грн	142 996	136 848	142 778	150 449	168 888	210 201	199 193	190691
	\$ млн.дол	17908,1	17188,3	17870,0	18822,6	21129,5	13330,4	8299,5	7013,0
у середньому на один банк	млн. грн	798,9	782,0	815,9	859,7	938,3	1330,4	1762,8	1986,4
	\$ млн.дол	100,0	98,2	102,1	107,6	117,4	84,4	73,4	73,1
Комісійні доходи банків:	млн. грн	16209	15271	18473	21161	24974	28275,6	28414	31434
	\$ млн. дол	2029,9	1918,1	2312,1	2647,4	3124,5	1793,2	1183,9	1156,0
	частка у загальних доходах %	11,34	11,16	12,94	14,07	14,79	13,45	14,26	16,48
у середньому на один банк	млн. грн	90,6	87,3	105,6	120,9	138,7	179,0	251,5	327,4
	\$ млн. дол	11,3	11,0	13,2	15,1	17,4	11,3	10,5	12,0
Процентні доходи банків	млн. грн	121 103	113 334	113 352	117 547	129 932	151 257	135 145	138 958,9
	\$ млн. дол	15166,3	14234,9	14187,1	14706,2	16255,7	9592,3	5630,9	5110,5
	частка у загальних доходах %	84,69	82,82	79,39	78,13	76,93	71,96	67,85	72,87
у середньому на один банк	млн. грн	676,6	647,6	647,7	671,7	721,8	957,3	1196,0	1447,5
	\$ млн. дол	84,7	81,3	81,1	84,0	90,3	60,7	49,8	53,2
Витрати банків	млн. грн	181445	149875	150486	14550	167452	263167	265793	350078
	\$ млн.дол	22723,2	18824,5	18834,8	1820,3	20949,8	16689,3	11074,4	12874,8
Прибутки (збитки) банків	млн. грн	-38450	-13027	-7708	4899	1433	-52966	-66600	-159388
	\$ млн.дол	-3944,8	-1636,8	-964,5	613,4	179,3	-3327,9	-3247,5	-7195,7

Джерело: побудовано за даними [87]

існуючих та потенційні загрози в банківській системі України. Зважаючи на це, цілком виправданим було застосування більш жорстких правил регулювання банківської діяльності щодо нормативів капіталу. Що сприяло зростанню протягом 2004-2016рр. власного капіталу банків в 1,23 рази з \$ 3472,0 млн.дол до \$ 4282,1 млн.дол, див. табл. 2.3.3.

Таблиця 2.3.3

## Динаміка власного капіталу банків протягом 2004-2016 років

Власний капітал банків:	на початок року												
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
млн. грн	18421	25451	42566	69578	119263	120208	137725	155487	170196	192599	148063	94914	116434
\$ млн.дол	3472,0	5039,8	8428,9	13777,8	15488,7	15054,2	17298,4	19460,7	21293,1	24096,0	9389,7	3954,6	4282,1

Джерело: побудовано за даними [88]

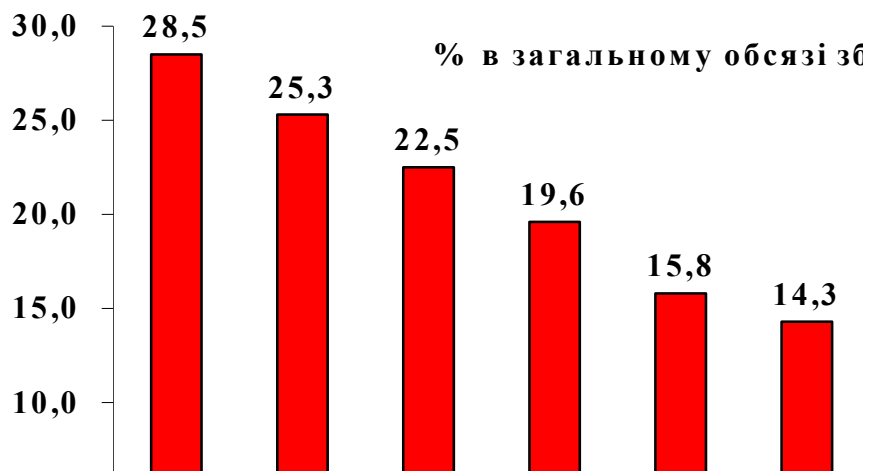
Станом на 01.01.2014 р. власний капітал загалом по банківській системі дорівнював 192599 млн грн, на 01.01.2015 р. цей показник скоротився до рівня

148063 млн. грн, на 01.01.2016р. – до 94914 млн. грн, а станом на 01.01.2017р. незначно зріс до 116434 млн. грн.

Але зниження рентабельності суто банківських операцій спонукає банкірів до більш активного пошуку нових джерел прибутку через впровадження нестандартних наборів послуг спільно з небанківськими фінансовими інститутами, що може призвести до появи нових учасників ринку фінансових послуг – угруповань підприємств фінансових посередників.

Активи банків протягом 2004-2016 рр. зросли в 1,83 рази з \$25321,9 млн. дол до \$46289,2 млн. дол., що в розрахунку у % до ВВП склало 38,93% й 52,81% відповідно. Зріс в 5,22 рази й статутний капітал банків з \$2195,4 млн. дол., до \$11465 млн. дол. У середньому на один банк з \$13,72 млн. дол., до \$119,43 млн. дол.

Як зауважують Р. Пікус та Р. Олійник [89, с.98], світова фінансова криза, хоч і спонукала страхові компанії та банки до пошуку альтернативних джерел отримання доходів, інертність національного сегменту банкострахування не дала можливостей для його прогресивного подальшого розвитку. Максимальна частка банкострахування в загальному обсязі збуту страхових продуктів в Україні на рівні 28,5% була у 2008 році [90, с.10], у 2013 р. – 14,3% [91], й протягом 2008-2016рр. знизилась в 4 рази до 7,1%, див рис.2.3.1.



**Рис.2.3.1 Динаміка розвитку банкострахування в Україні протягом 2008-2016 років**

Джерело: власні розрахунки та дані [89], [90, с.10], [91]

Дані за 2014-2016рр. було розраховано методом екстраполяції завдяки побудові поліномінальної лінії тренду другого ступеню. Величина достовірної апроксимації склала  $R=0,9944$ .

$$Y=0,0804x^2-3,4882*x+31,99 \quad (3.1)$$

Аналіз динаміки розвитку страхового ринку України був проведений на основі статистичних матеріалів наведених в додатку Р1.

Протягом 2004-2016рр. валові премії зменшились в 2,83 рази з \$3662,43 до \$1293,46 млн. дол. у тому числі зі страхування життя зросли 2,88 рази з \$35,23 до \$101,36 млн. дол. Частка валових страхових премій у ВВП країни знизилась з 5,63% до 1,48%.

Кількість страхових компаній зменшилась з 387 до 310 компаній, що на 77 учасників ринку менше, у тому числі зі страхування життя на 6 одиниць з 45 до 39 компаній, а ризикового страхування на 71 компанію з 342 до 271.

Чисті страхові премії зменшились в 1,87 рази з \$1821,57 млн. дол. до \$973,26 млн. дол. Частка чистих страхових премій у ВВП зменшилась з 2,8% до 1,11%., не зважаючи та не, що номінальний ВВП зріс в 1,35 рази.

Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2)) зменшились в 1,83 рази з \$ 3772 млн. дол до \$ 2062,3 млн. дол., що в розрахунку у % до ВВП склало 5,08% й 2,35% відповідно.

Активи страхових компаній, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів зменшились 2,56 рази з \$3306,6 млн. дол., \$1289,8 млн. дол., що в розрахунку у % до ВВП склало 5,08% й 1,47% відповідно.

Обсяг сплачених статутних капіталів страхових компаній зменшився 2,23 рази \$1039,37 млн. дол., \$465,66 млн. дол., у середньому на одну страхову компанію \$2,69 млн. дол., \$1,5 млн. дол.

Обсяг сформованих страхових резервів страхових компаній зменшився 2,02 рази з \$ 1559,15 млн. дол. \$769,99млн. дол. Технічні резерви зменшились у 3,17 рази з \$1528,63 млн. дол. \$482,09млн. дол. Резерви зі страхування життя навпаки зросли 9,44 рази з \$ 30,51млн. дол. до \$287,9 млн. дол.

Ріст спостерігався з валовими страховими виплатами, які збільшились 1,12 рази з \$290,32 до \$325,09 млн. дол. у тому числі зі страхування життя зросли 6,9 рази з \$ 2,22 до \$ 15,38 млн. дол. Рівень валових виплат зріс з 7,9% до 25,1%. Чисті страхові виплати зросли в 1,2 рази з \$ 265,87 млн. дол. до \$ 314,85 млн. дол. Рівень чистих виплат зріс з 14,6% до 32,3%.

З метою оцінки рівня співпраці між страховиками й банківськими установами у 2008, 2012 та 2017 роках було проведено експертні опитування за сприяння Українського науково-дослідного інституту права та економічних досліджень та Інституту післядипломної освіти та бізнесу. В якості респондентів нами залучено у 2017р. – 20 осіб; у 2012р. – 28 осіб; у 2008 р. – 44 особи з числа керівників та головних бухгалтерів страхових компаній та експертів ринку.

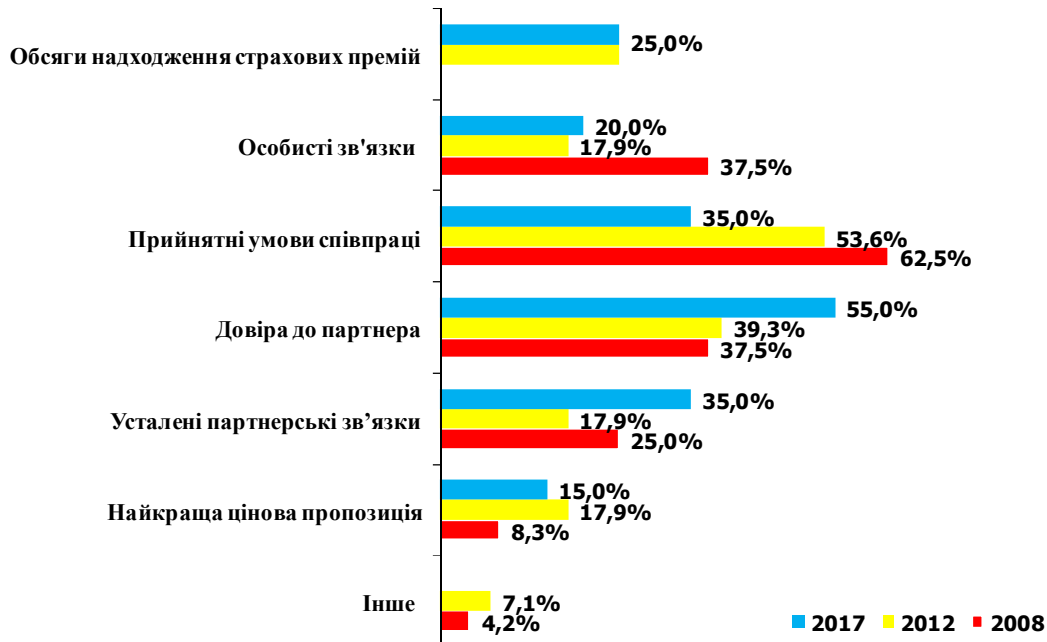
Серед опитаних 10% (2017 р.), 25% (2012 р.), 17% (2008 р.) – представники лайфових компаній; 15% (2017 р.), 7,1 (2012 р.) – інші експерти та 75% (2017 р.), 67,9% (2012 р.), 83% (2008 р.) – ризикових компаній.

В компаніях з вітчизняним капіталом працює 75% (2017 р.), 61,7% (2012 р.), 59% (2008 р.) опитаних, з іноземним капіталом – 15% (2017 р.), 28,6% (2012 р.), 35% (2008 р.), а решта 10% (2017 р.), 10,7% (2012 р.), 6% (2008 р.) з вітчизняним та іноземним.

Серед респондентів виявилось – 72% (2017 р.), 37% (2012 р.), 39% (2008 р.) осіб, що керують компаніями з чисельністю працюючих до 50 осіб; 72% (2017 р.), 15% (2012 р.), 13% (2008 р.) – від 51 до 100 осіб; 17% (2017 р.), 22% (2012 р.), 18% (2008 р.) – від 101 до 250 осіб; 5% (2017 р.), 15 % (2012 р.), 13% (2008 р.) – від 251 до 500 осіб, 6% (2017 р.), 7% (2012 р.), 13% (2008 р.) – від 501 до 1000 осіб й лише 4% (2012 р.), 4% (2008 р.) – понад 1000 осіб.

Переважає частина респондентів 42% (2017 р.), 48% (2012 р.), 52% (2008 р.) – має досвід роботи на страховому ринку більше десяти років; 27% (2017 р.), 30% (2012 р.), 9% (2008 р.) – від 7 до 10 років; 5% (2017 р.), 11% (2012 р.), 17% (2008 р.) – від 5 до 7 років; 21% (2017 р.), 7 % (2012 р.), 9% (2008 р.) – від 3 до 5 років та 5% (2017 р.), 4% (2012 р.), 13% (2008 р.) – до 3 років.

Серед основних критеріїв вибору партнера в системі банкострахування респонденти визначили прийнятні умови співпраці, довіру до партнера та особисті зв'язки, усталені партнерські відносини, Серед інших – «неписані правила» акредитації (на зразок \$ 3 млн. дол. на депозит) (рис.2.3.2.).

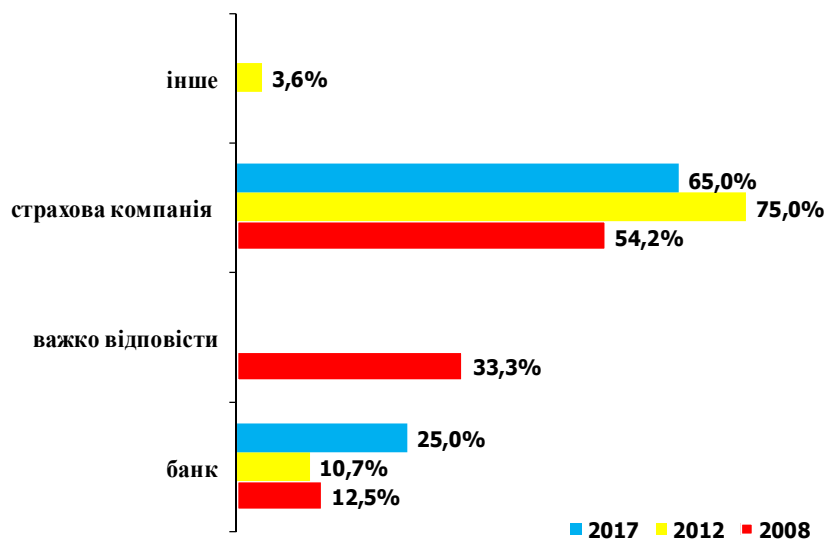


**Рис. 2. 3.2. Критерії вибору партнера в системі банкострахування**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

Із прадавніх часів відомо, що найважливішою частиною людських стосунків є довіра. Цілком логічним вважаємо той факт, що протягом досліджуваного періоду спостерігаємо серед респондентів зростання важливості довіри до партнера з 37,5% у 2008 до 55% у 2017 році та усталених партнерських зв'язків з 25% до 35% за аналогічний період. Зменшення важливості критерію вибору партнера при банкострахуванні мав місце по фактору «прийнятні умови співпраці» з 62,5% у 2008 до 35% у 2017 році та особисті зв'язки з 37,5% до 20% відповідно.

Ініціатива у налагодженні співпраці належить страховим компаніям, так відмічали 54,2% опитаних у 2008, 75% – у 2012 та 65% у 2017 році. І якщо лише 12,5% ініціатив йшло від банків у 2008 році, то у 2017 цей показник досяг позначки 25% (рис.2.3.3.), а це може свідчити про те, що нинішня економічна ситуація спонукає не лише страховиків, а й банкірів активно шукати додаткові джерела надходжень й прагнути до удосконалення існуючої моделі банкострахування.



**Рис. 2.3.3. Ініціатори в налагоджені співпраці в системі банкострахування**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

До основних переваг від запровадження системи банкострахування для банківської установи експерти страхового ринку протягом 2008-2017 рр. віднесли: залучення фінансових ресурсів партнера (75% у 2008р. та 53,6% у 2012р.), розширення асортименту послуг (66,7% у 2008р., 50% у 2012р., 40% у 2017р), бажання отримувати стабільні комісії (57,3% у 2012р та 65% у 2017р.), розширення клієнтської бази (50% у 2008р., 39,3% у 2012 р.), універсалізацію діяльності (45,8% у 2008р., 42,9% у 2012р., 40% у 2017р.), підвищення стабільності діяльності установи (40% у 2017р.), комплексне страхування банківських ризиків (37,5% у 2008р., 53,6% у 2012р., 30% у 2017р.), зростання продуктивності праці персоналу (37,5% у 2008р.) та підвищення лояльності з боку клієнтів (30% у 2017р.), (див. додаток В).

Серед основних переваг для страхової компанії від запровадження банкострахування респонденти визначили: розширення клієнтської бази (83,3% у 2008 р., 82,1% у 2012р., 85% у 2017 р.), диверсифікацію каналів збуту (62,5% у 2008р., 53,6 у 2012р., 40% у 2017 р.), укріплення бренду (58,3% у 2008р., 28,6% у 2012р., 55% у 2017р.), бажання отримувати стабільні страхові премії (67,9% у 2012р., 55% у 2017р.), розширення асортименту послуг (50% у 2008р., 28,6% у 2012р., 35% у 2017р.), здешевлення збуту шляхом оптимізації витрат (37,5% у 2008р., 35,7% у 2012р., 50% у 2017 р.), вихід на нові ринки (42,9% у 2012р., 40% у 2017 р.), (див. додаток В1).

Однак, не слід забувати й про те, що взаємна інтеграція ліквідує суттєві відмінності між банківською і страховою сферою, відмічає Ю. Клапків [63], й поряд з ефектом синергії може викликати й додаткові проблеми, пов'язані з необхідністю уніфікації бізнесів та поєднання технологічних процесів, серед яких, на думку експертів слід виділити: сприйняття банками страхових послуг як другорядних (58,3% у 2008р., 64,3% у 2012р. та 50% у 2017р.), комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови (54,2% у 2008р., 50% у 2012р. та 60% у 2017р.), зниження якості страхових послуг (41,7% у 2008р., 14,3% у 2012р. та 40% у 2017р.), подорожчання банкострахових продуктів (33,3% у 2008р., 35,7% у 2012р. та 35% у 2017р.), відсутність бажання топ-менеджменту страхової компанії розвивати канали активних продажів (21,4% у 2012р. та 25% у 2017р.), низький рівень задоволення потреб клієнтів у страховому захисті (14,3% у 2012р. та 35% у 2017р.), (див. додаток Д).

На жаль, сприйняття банками страхових послуг як другорядних, є перманентною проблемою, не тимчасовою уже протягом 2008-2017рр., й торкається питань не лише сфери психологічних взаємин, а й економічних. Цілком погоджуємось з тезою Ю. Клапківа, що при відпрацюванні ефективного та взаємовигідного механізму співпраці, даний напрям роботи є перспективним та пріоритетним для розвитку.

В трійку найприйнятніших моделей інтеграції банку та страхової компанії експерти визначили: у 2008 році – взаємодію на основі партнерських відносини (62,5%), спільні фінансові продукти (45,8%), фінансовий супермаркет (41,7%); у 2012 році – кооперацію та спільні фінансові продукти по 32,1%, партнерських відносини 28,6%; у 2017 році – агентські відносини (55%), кооперацію, спільні фінансові продукти та клієнтські відносини по 25%. (рис. 2.3.4).

Визначаючись із інтеграційною формою співробітництва, варто врахувати думку В. Тринчука та І. Дзвінчука [92, с.43], що вона може мати такі моделі: об'єднання back офісу банків і страхових компаній; об'єднання front офісу фінансових організацій та створення управляючої компанії. Експертам було задано



запитання, яке стосувалось особливостей роботи front та back офісів страхової компанії та банку, результати представлені на рис. Ж1, Ж2, Ж3 додатку Ж.



**Рис. 2.3.4 Найприйнятніші різновиди інтеграції банку та страховика в Україні**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

Респонденти під час експертного опитування з питань банкострахування у 2008 році висловилися 40% за об'єднання front офісів та 20% за створення управляючої компанії, 15% за об'єднання back офісів; у 2012 році – 71% за функціонування компаній незалежно одна від одної, 13% за об'єднання front офісів й 12% за створення управляючої компанії; у 2017 році – 72% за функціонування компаній незалежно одна від одної й 22% за створення управляючої компанії. Результати опитування засвідчують той факт, що економічна криза негативно вплинула на інтеграцію капіталів банків та страхових компаній в Україні.

На запитання «Яким непрямим пакетним продажам Ви надасте перевагу?» продажу з основним банківським продуктом за повну вартість страхового (61% у 2008р., 65% у 2012р., 37% у 2017р., продажу страхового продукту зі знижкою разом з основним банківським (39% у 2008р., 35% у 2012р., 47% у 2017р.). Саме у 2017 році 16% респондентів відмітили непрямі пакетні продажі страхових продуктів як безкоштовне доповнення страхового продукту до банківського, що може свідчити

про значні поступки страховиків у взаєминах з банками та бажання втримати за будь-яку ціну банківський канал збуту, див рис К1, К2, К3 додатку К.

На рис. Л1, Л2, Л3 додатку Л наведено інформацію про відсоток продажу страхових продуктів компаніями через банківські установи у 2008, 2012 та 2017 роках. Через банківську мережу у 2008 році 83,3% опитаних реалізовували продукти страхування заставного майна, 79,2% – автокаско, 62,5% – страхування іпотеки, 58,3% – страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, по 50% – страхування життя позичальника кредиту та страхування позичальника від нещасного випадку, див рис.2.3.5.



**Рис. 2.3.5 Страхіві продукти, які реалізуються через банківську мережу**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

У 2012 році в першу п'ятірку увійшли: 71,4% – автокаско, 67,9% – страхування заставного майна, 50% – страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів, по 42,9% – страхування життя позичальника кредиту та страхування позичальника від нещасного випадку; 36% – страхування депозитів.

У 2017 році в першу п'ятірку потрапили: 60% – страхування заставного майна, 55% – автокаско, 40% – страхування іпотеки, по 25% – страхування життя позичальника кредиту, страхування позичальника від нещасного випадку та страхування споживчих кредитів, 15% – страхування витрат подорожуючих (рис. 2.3.5).

За доволі оптимістичними прогнозами експертів, найближчим часом, у 2018-2019 роках, частка продажу страхових продуктів через банківську мережу зростатиме, так вважають 26% опитаних й скоріше зростатиме – 48% (рис. М1 додатку М).

Варто зазначити, що доволі оптимістичні прогнози давали експерти й у минулих опитуваннях. Так, у 2012 році прогнозували 8% – зросте й скоріше зросте – 60% респондентів, рис. М2 додатку М.

До початку банківської кризи 2008р. прогнозували зростання банківського каналу збуту 38%, й скоріше зростання – 54%, рис. М3 додатку М.

Відносно оптимістичні прогнози експертів, зроблені до початку фінансової кризи, сьогодні вже сприймаються дещо інакше. Страховим компаніям, зважаючи на наслідки фінансової кризи варто бути готовими до зменшення надходжень страхових платежів від банківських установ, а відтак, варто замислитись над питаннями диверсифікації власних збутових мереж, зауважує в своїй роботі Ю. Клапків [63]. В умовах кризи вистояли ті страхові компанії, які співпрацювали з декількома банківськими установами як в сфері продажу клієнтам банку страхових продуктів, так і розміщення страхових резервів на депозитах.

Вкрай небезпечною обернулась ситуація для страхових компаній, які в до кризовий період 100% продажів здійснювали через банківські установи.

Серед основних факторів, що стимулюватимуть розвиток продажу страхових продуктів через банки найближчим часом, у 2018-2019 роках, 70% респондентів зазначили зростання обсягів споживчого кредитування; 50% – зростання потреб клієнтів у комплексному (банкостраховому) обслуговуванні; 45% – розробка нових банкострахових продуктів; 40% – усвідомлення банками необхідності комплексного страхового захисту; 35% – популяризація страхових послуг під патронатом банківських інституцій (див. табл. 2.3.1).

Таблиця 2.3.1

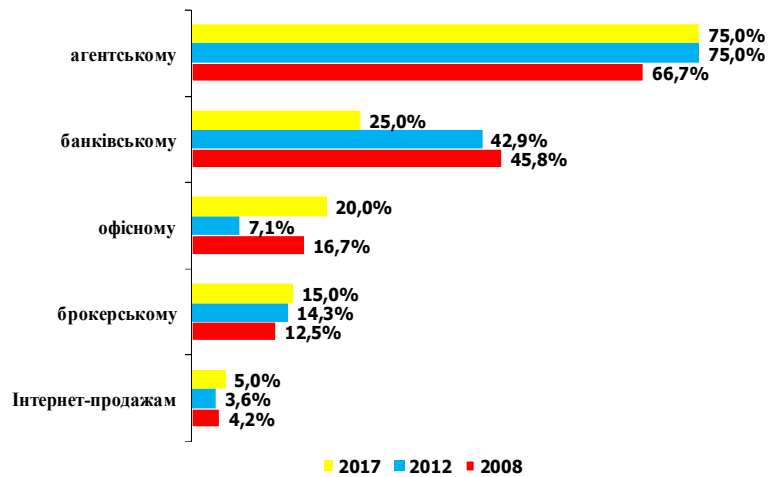
## Стимулюючі фактори розвитку банкострахування

Перелік факторів	роки		
	2008	2012	2017
зростання обсягів споживчого кредитування	79,2	71,4	70
розробка нових банкострахових продуктів	54,2	28,6	45
розвиток інформаційних технологій	50,0	39,3	25
створення повноцінних фін. супермаркетів	45,8	14,3	15
зростання потреб клієнтів у комплексному (банкостраховому) обслуговуванні	45,8	25,0	50
усвідомлення банками необхідності комплексного страхового захисту	41,7	39,3	40
посилення конкуренції на ринку	41,7	10,7	15
світова тенденція до універсалізації банківської діяльності	33,3	10,7	25
стандартизація страхових послуг	29,2	21,4	20
популяризація страхових послуг під патронатом банківських інституцій	29,2	17,9	35
підвищення рівня якості фін. послуг	25,0	17,9	25
збільшення обсягів інвестицій в банкострахування	12,5	7,1	5
консолідація різнопланових фін. інституцій	8,3	0	5
зростання конкуренції у банківському бізнесі і пошук нових джерел прибутку*	-	28,6	20
спад продуктивності традиційної агентської мережі*	-	14,3	10
зростання концентрації капіталу в банківському та страховому секторах*	-	7,1	10
створення перешкод для входження на ринок нових посередників (банків, страховиків)*	-	3,6	0

\* додаткові питання анкети 2012 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

Так, 66,7% у 2008р., 75% у 2012р. та 75% у 2017р. експертів зазначили, що їх компанії при виплаті комісійної винагороди надають пріоритет агентському каналу збуту страхових продуктів, див рис.2.3.6. Протягом досліджуваного періоду пріоритетність банківського каналу знизилась з 45,8% – у 2008, до 42,9% – у 2012р. й до 25% – у 2017р.; незначне зростання спостерігалось по офісному каналу з 16,7% – у 2008р. до 20% – у 2017р. та брокерському з 12,5% до 15% відповідно, в аутсайдерах за результатами усіх трьох опитувань виявився інтернет-канал продажу страхових продуктів.



**Рис. 2.3.6 Пріоритетність каналів збуту страхових продуктів щодо виплати комісійної винагороди**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

До факторів, які стримують процес реалізації страхових продуктів через банки в Україні у 2008 році 66,7% експертів віднесли обмеженість кептивними інтересами; 41,7% – недостатню прозорість банківського та страхового бізнесу; по 33,3% – недостатню підготовленість бізнес-партнерів до інтеграції, відсутність технологій та визнаних стандартів як у банківському, так і страховому бізнесі (див. табл. 2.3.2).

У 2012 році гальмували розвиток банкострахування: вимоги до відкриття депозиту в даному банку (50%) та непрозора процедура акредитації страховиків в банку (50%), недосконале законодавство (35,7%), обмеженість кептивними інтересами (28,6%), неготовність банків (25%), по конкуренція між каналами (14,3%), неефективне управління бізнес-процесами, нерозвиненість ринку споживчого кредитування (14,3%).

У 2017 році стримують процес реалізації страхових продуктів через банки в Україні, на думку 35% експертів – недосконале законодавство, 30% – нерозвиненість ринку споживчого кредитування, 25% – неготовність банків, по 20% – невідповідність наявних страхових продуктів запитам споживачів, відсутність інвестиційних ресурсів, вимоги до відкриття депозиту в даному банку, непрозора процедура акредитації страховиків в банку.

Таблиця 2.3.2

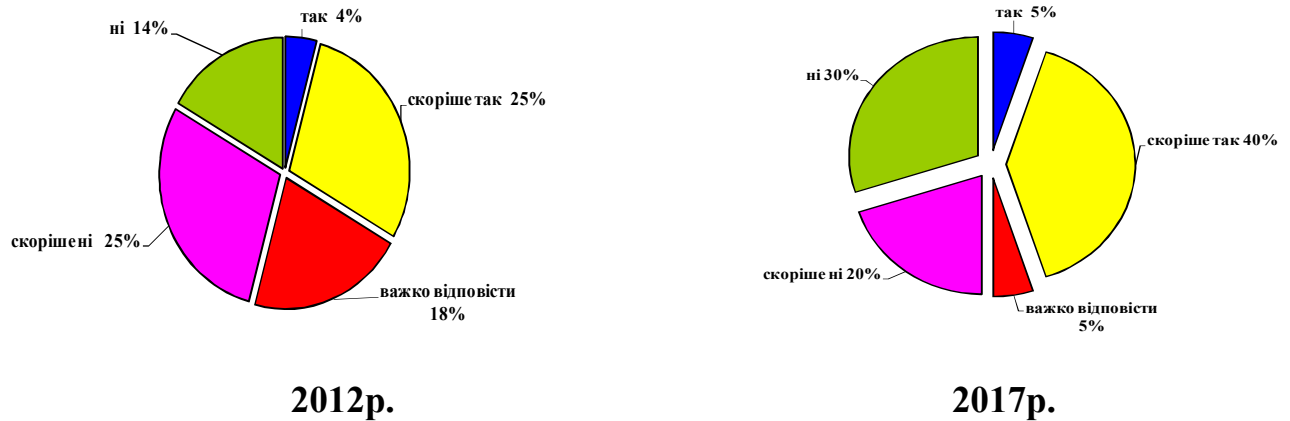
**Перелік факторів, що стримують процес розвитку  
банкостраховання в Україні**

Перелік факторів	роки		
	2008	2012	2017
обмеженість кептивними інтересами	66,7	28,6	0
недостатня прозорість банківського та страхового бізнесу	41,7	14,3	15
недостатня підготовленість бізнес-партнерів до інтеграції	33,3	10,7	0
відсутність технологій	33,3	10,7	10
відсутність визнаних стандартів як у банківському, так і страховому бізнесі	33,3	7,1	5
непорозуміння між бізнес-партнерами	29,2	3,6	5
недосконале законодавство	25	35,7	35
неготовність банків	25	25	25
відсутність кваліфікованих спеціалістів	25	7,1	15
відсутність досвіду у нових напрямках взаємодії	25	7,1	15
конкуренція між каналами	20,8	14,3	15
неефективне управління бізнес-процесами	20,8	14,3	10
невідповідність наявних страхових продуктів запитам споживачів	12,5	10,7	20
дії регулятора	12,5	7,1	0
висока ймовірність зміни стратегій	12,5	7,1	10
керівний склад фінансових структур	12,5	3,6	10
неготовність страховиків	8,3	3,6	5
нерозвиненість ринку споживчого кредитування	8,3	14,3	30
відсутність інвестиційних ресурсів	4,2	7,1	20
вимоги до відкриття депозиту в даному банку*	-	50	20
непрозора процедура акредитації страховиків в банку*	-	50	20
низький операційний ефект від комбінації фінансових інструментів*	-	10,7	5
відсутність кадрів*	-	3,6	0
упереджене ставлення банків до страховиків*	-	3,6	0

\* додаткові питання анкети 2012 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

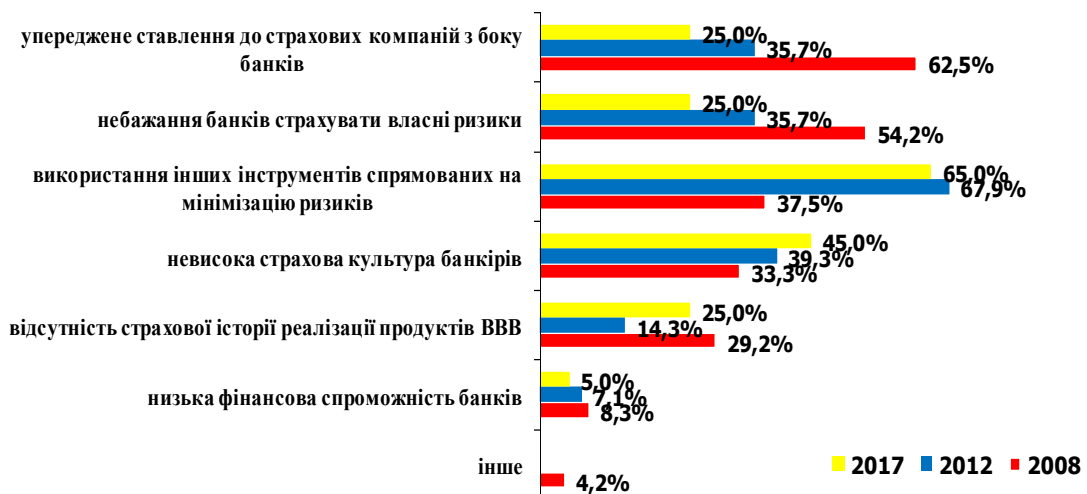
У поточному році ідею створення єдиного мегарегулятора на фінансовому ринку України не підтримало 50% опитаних проти 29% у 2012р., див. рис.2.3.7



**Рис.2.3.7 Чи підтримуєте Ви ідею створення єдиного мегарегулятора на фінансовому ринку України?**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

Основною причиною недостатнього поширення в Україні програм комплексного страхування банківських ризиків, експерти відмітили використання банками інших інструментів спрямованих на мінімізацію ризиків 65% у 2017р., 67,9% у 2012р. та 62,5% у 2008р. упереджене ставлення до страхових компаній з боку банків, див рис.2.3.8.

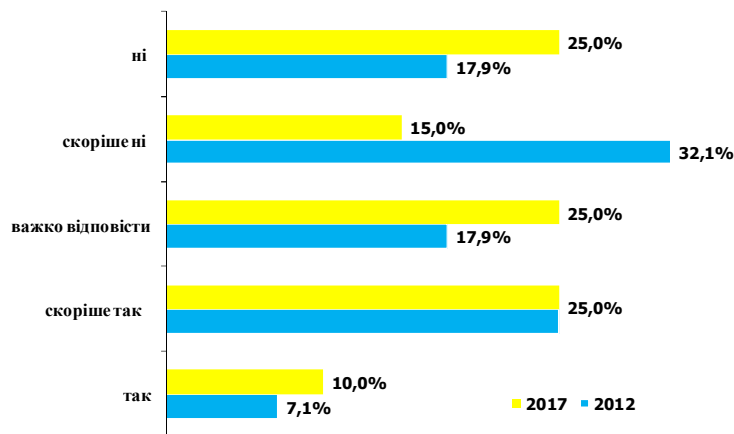


**Рис.2.3.8 Причина недостатнього поширення в Україні програм ВВВ**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

В ідеалі концепція банкострахування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергічного ефекту від координації продажів. На запитання «Чи отримала Ваша страхова компанія позитивний синергетичний ефект від взаємодії з банківською установою (позитивний ефект

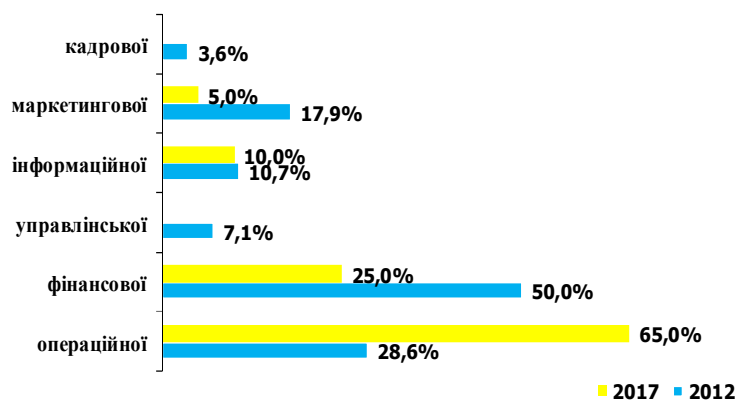
описується формулою  $2+2=5$ )?» більшість респондентів відповіла негативно: 40% у 2017р. (25% – ні та 15% – скоріше ні) проти 50% у 2012р.(17,9% – ні та 32,1% – скоріше ні), див рис. 2.3.9



**Рис. 2.3.9 Чи отримала Ваша страхова компанія позитивний синергетичний ефект від взаємодії з банківською установою (позитивний ефект описується формулою  $2+2=5$ )?**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

В поточному році 65% опитаних визначили в пріоритеті операційну синергію страхових компаній в роботі з банківськими установами, хоча в 2012р. першість отримала 50% – фінансова, див. рис.2.3.10.



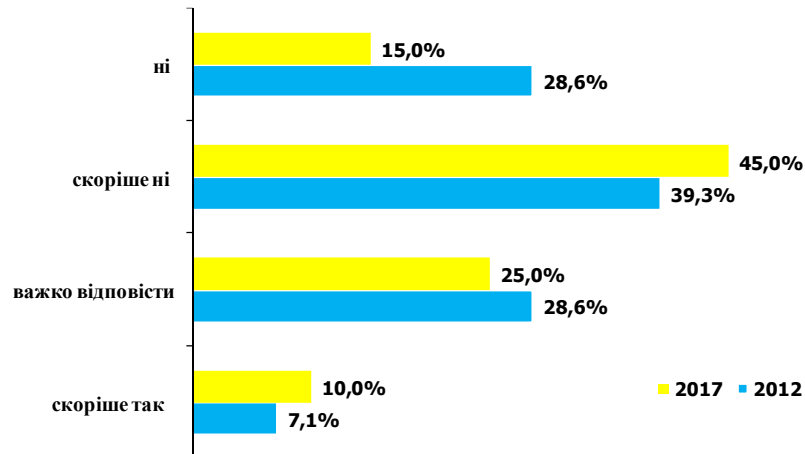
**Рис. 2.3.10 До якого різновиду синергії в роботі з банківською установою прагне Ваша страхова компанія?**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

Серед респондентів 60% у 2017р. та 67,9% у 2012р. висловились (ні та скоріше ні) проти поступової ліквідації меж між банками та страховими компаніями й функціонуванні на ринку універсальних банкострахових установ,



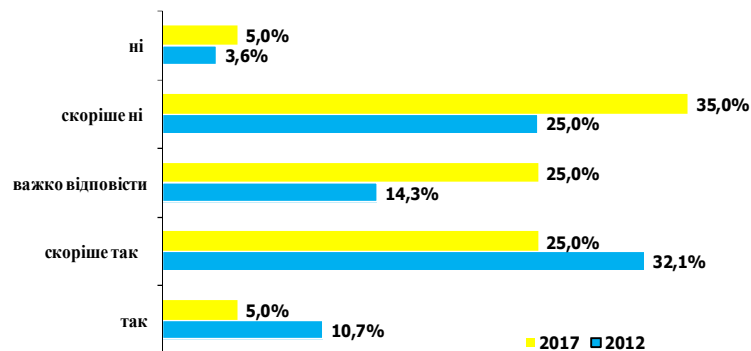
див рис.2.3.11



**Рис.2.3.11 Поступово межі між банками та страховими компаніями будуть ліквідовані й на ринку будуть функціонувати універсальні банкострахові установи?**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

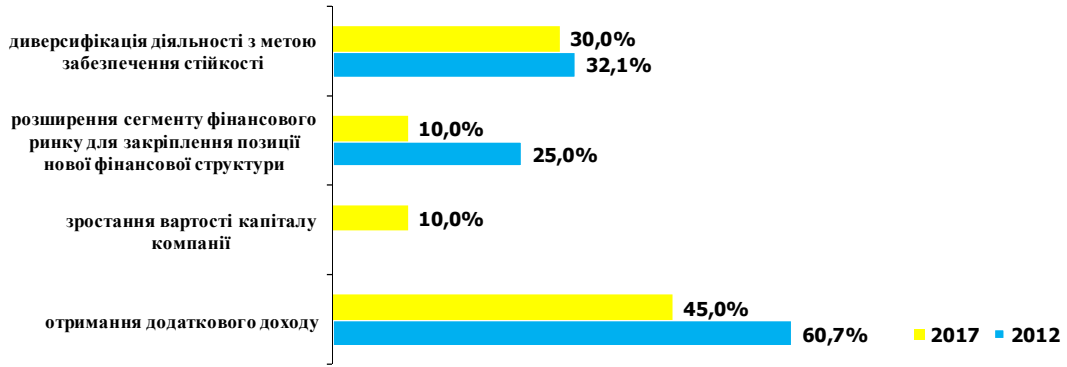
В той же час песимістичні побоювання більшості 42,8% експертів стосовно того, що у майбутньому в Україні позиції страховиків в системі банкострахування послаблюватимуться, а банки й надалі відіграватимуть вирішальну роль на фінансовому ринку в 2012р., у 2017 зменшилися до 30%, див рис.2.3.12



**Рис.2.3.12 Позиції страховиків в системі банкострахування послаблюватимуться, а банки відіграватимуть вирішальну роль на ринку**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

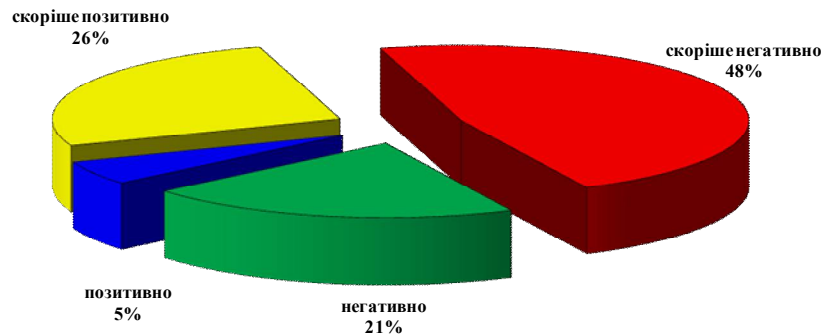
Головною метою інтеграції банківського і страхового бізнесу 60,7% експертів у 2012р. та 45% – у 2017р. визначили отримання додаткового доходу, а на другому місці – диверсифікація діяльності з метою забезпечення стійкості фінансових установ 32,1% та 30% відповідно, див. рис.2.3.13.



**Рис.2.3.13 Головна мета інтеграції банківського і страхового бізнесу**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

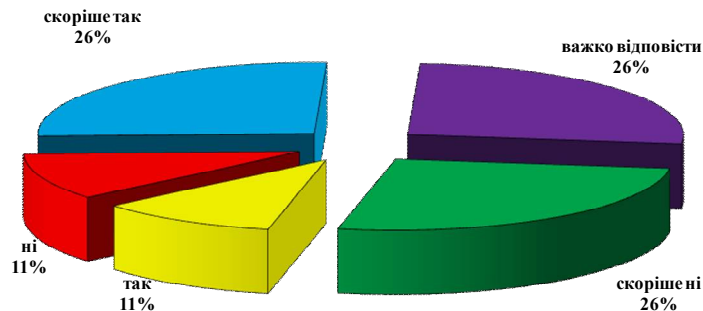
Необхідність побудови культури довіри та аналізу її впливу на розвиток фінансових установ було усвідомлено після фінансової кризи 2008-2009 років, а також значно посилилась зі зростанням нестабільності на фінансовому ринку та різким скороченням – на 50%, за останні три з половиною роки, чисельності діючих банківських установ, що спричинило зменшення кількості лояльних клієнтів. Серед учасників експертного опитування процес «очищення» банківської системи 2014-2017 рр. позитивно оцінили лише 5%, див рис.2.3.14



**Рис. 2.3.14 Експертна оцінка процесу «очищення» банківської системи**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування]

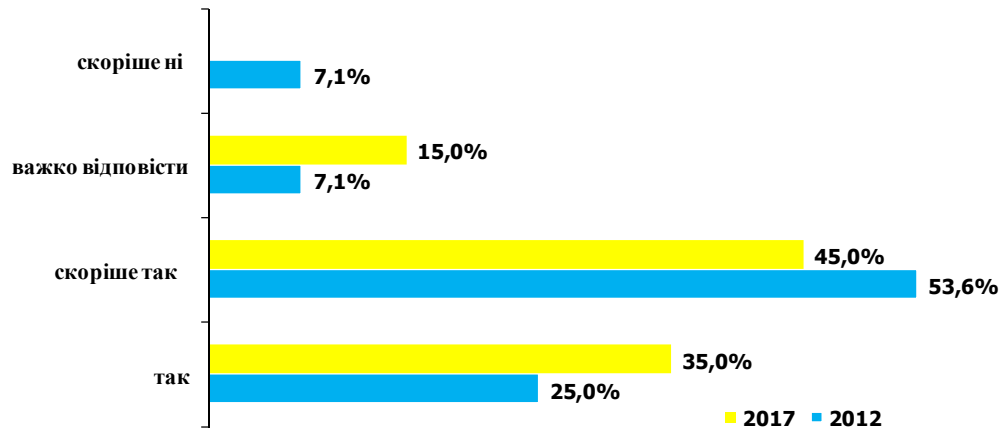
Лише 11% респондентів довірили б власні заощадження українським банкам й 26% відповіли – скоріше так, див. рис.2.3.15



**Рис.2.3.15 Чи довірили б Ви власні заощадження українським банкам?**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

Банкам слід переглянути своє ставлення до клієнтів. Адже у поточному році 35% опитаних зазначили, що незадоволені існуючою моделлю взаємовідносин в системі банкострахування, коли нав'язують разом з банківським й страховий продукт й 45% відповіли – скоріше так, див рис.2.3.16.



**Рис. 2.3.16 Вітчизняний страхувальник незадоволений існуючою моделлю взаємовідносин в системі банкострахування, коли йому нав'язують разом з банківським й страховий продукт?**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування

Як свідчать результати наукових досліджень [93, с.219-220], [94], [95], [96], якість обслуговування клієнтів банківських установ та страхових компаній дозволяє підвищити рівень їх лояльності та довіри, оскільки: збільшення питомої ваги постійних клієнтів на 5% збільшує обсяги продажу на 25%; задоволений клієнт поділиться досвідом в середньому з 5 особами, а незадоволений – мінімум з 10; наявність системи управління відносинами з клієнтами дозволяє підвищити якість обслуговування до 40%.

Так, Л. Шульгіна [97] додає, що стійка клієнтська база призводить до стабільної діяльності та сприяє зміцненню конкурентоспроможності. А поєднання банківських і страхових продуктів зручне насамперед для споживачів [98, с.69].

Використовуючи будь-які форми відносин, вказує Р. Сушко [99], фінансові суб'єкти повинні керуватись одним з головних принципів: сумісна збалансованість інтересів і стійкість фінансової установи при веденні бізнесу, спрямованого на досягнення взаємовигідного результату.

І. Соколовський [100, с.20] доповнює, що збільшення утримання клієнтів на 5 % сприяє підвищенню прибутку банку на 85 %. А С. Лосєв [101] доводить, що витрати на залучення кожного нового клієнта до банку з підвищенням насичення ринку зростають, а витрати на збереження клієнтів залишаються невисокими; зменшення відпливу клієнтів на 5–10% забезпечує до 75% додаткового прибутку; витрати на залучення нового клієнта обходяться в залежності від галузі від 5 до 10 разів дорожче, ніж на утримання вже існуючого; великий відсоток постійних клієнтів забезпечують високу стабільність бізнесу і його привабливість для зовнішніх інвестицій.

Узагальнюючи вище викладене, вважаємо за необхідне також відмітити, що під впливом кризових явищ стан інтеграційних процесів у фінансовій сфері характеризувався наголошуванням на фундаментальних відмінностях у бізнес-моделях банків та страхових компаній та прийняттям урядових рішень щодо посилення контролю за фінансовим сектором [102, с.167].

Глибоко переконані, що стратегічним напрямом інтеграції банків і страхових компаній в Україні є запровадження спільних технологій продажу страхових та банківських послуг [103, с.65]. Оптимістичний результат реалізації даного проекту полягатиме у створенню фінансового супермаркету та вироблення єдиної спільної стратегії щодо обслуговування клієнтів.

## **Висновки до розділу II**

Розглядаючи взаємовідносини банків та страхових компаній з точки зору інтеграції капіталів, дійшли висновку, що всі типи взаємин можна розділити на дві групи: зв'язки засновані на безкапіталовій основі (початкова форма, клієнтські та партнерські відносини) та відносини, у яких існують зв'язки капіталів (відносини взаємного вкладення в капітал, холдингові компанії та фінансові супермаркети).

Під початковою формою взаємовідносин банків та страхових компаній в Україні варто розуміти надання страхових та банківських послуг один одному. Такі відносини не містять ознак банкострахування.

Ознаки інтеграції містяться не тільки у банкострахових групах, у формі фінансового супермаркету, або технологічному об'єднанні, а й і у партнерських відносин між банком та страховою компанією.

Аналіз способів та форм інтеграції дав можливість зробити висновок, що вибір остаточної форми банкострахування залежить від конкретних культурних і законодавчих факторів країни, а обрання можливого способу інтеграції – від конкретних ринкових умов розвитку взаємин банку й страхової компанії. Не існує єдиної універсальної моделі, що підходить для всіх випадків. Інтегровані моделі надають більші можливості до оптимізації витрат і підвищенню ефективності операцій.

Аналіз розвитку організаційно-економічних форм взаємодії страхових компаній та банків дозволив дійти висновку: розвиток співпраці між цими фінансовими посередниками в сучасних умовах базується на принципах першої стадії (розподіл сфер діяльності та укладення угод про співробітництво); активно розвиваються інтеграційні процеси як на інституційному, так і на технологічному (операційному) рівні, що притаманні третій стадії (кооперації); друга та четверта стадії інтеграції (конкуренції та кооперації) знаходяться на початковому етапі розвитку.

За останні три роки банківська система України стикнулася із найбільш глибокою кризою за часів свого існування, втратила в процесі «очищення» ринку половину банків-учасників. Спостерігається скорочення ресурсної бази банків та страхових компаній, негативна динаміка розвитку банкострахування в Україні протягом 2008-2016 років. Так, його частка в загальному обсязі збуту страхових продуктів зменшилась з 28,5% до 7,1%.

З метою оцінки рівня співпраці між страховиками й банківськими установами було проведено експертні опитування у 2017 та 2012 роках. Серед основних критеріїв вибору партнера в системі банкострахування представники страхових компаній визначили прийнятні умови співпраці, довіру до партнера та особисті зв'язки, усталені партнерські відносини.

В трійку моделей інтеграції банку та страхової компанії експерти обрали агентські відносини, кооперацію, спільні фінансові продукти та клієнтські відносини.

Основні положення даного розділу опубліковані автором у роботах:

[59], [98], [102], [103].

### **Список використаних джерел до другого розділу**

1. Клапків Ю.М. Історична ретроспектива процесів консолідації банківського та страхового бізнесу / Юрій Клапків // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць (у двох частинах). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. — 2008. – Випуск 77. – Частина 1. – С. 201-210.
2. Клапків Ю. Банкостраховання: нові виклики та можливості / Ю. Клапків, В. Тринчук // Страхова справа. – 2008. – № 3(31). – С.55-59.
3. Соскін О. Предпосылки развития банковского страхования в Украине /О. Соскін [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bancassurance.com.ua/review/192>
4. Загребной В. Н. Проблемы и перспективы развития инновационных моделей сотрудничества банка и страховой компании [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://bbs.com.ua/useful\\_information/index.php?id=46&sid=1165](http://bbs.com.ua/useful_information/index.php?id=46&sid=1165)
5. Кокшаров Р.В. Форми взаємодії страхової та банківської систем та причинно-наслідкові зв'язки цих систем [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://www.confcontact.com/2009\\_03\\_18/ek2\\_koksharov.php](http://www.confcontact.com/2009_03_18/ek2_koksharov.php)
6. Прут М.О. Форми співпраці банків та страхових компаній у рамках концепції bancassurance / М.О. Прут // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20. – К.: 2011. – С. 241–245.

7. Convergence in the Financial Services Industry. Prof. dr. L.A.A. Van den Berghe, Dr. K. Verweire, S.W.M. Carchon, 1999. – pg. 94 [Electronic resource] – Access mode:<http://www.oecd.org/finance/insurance/1915267.pdf>
8. Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges, Swiss Re. //Sigma. – 2007. – №5. [Electronic resource] – Access mode:<http://docplayer.net/14433528-Sigma-bancassurance-emerging-trends-opportunities-and-challenges.html>
9. Meenakshi A., Hebbar C.K. A comparative study of insurance advisor and bancassurance channel in selling life insurance products in India //International Journal of Scientific Research and Modern Education. – 2016. – Volume I. – Issue II. – 105-108 pg. [Electronic resource] - Access mode: <http://ijsrme.rmodernresearch.com/wp-content/uploads/2016/09/127.pdf>
10. Hess T. Bancassurance developments in Asia – shifting into a higher gear. //Sigma Swiss Re. 2002. – №7. – 40p.
11. Ernest P. Product Strategies and Business Models in European Bancassurance, Milliman, 2008
12. Кожевникова И.Н. Взаимоотношение страховых организаций и банков. – М., «Анкил», 2005. – 112 с.
13. Башлай С. В. Розвиток інтеграційних процесів на ринку банківських і страхових послуг / С. В. Башлай, В. В. Котькова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 26-35.
14. Страхові компанії-партнери ПАО «Альфа Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://alfabank.ua/about/strahovka>
15. Платежі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://btabank.ua/ukr/Plategy.php>
16. Страхові компанії акредитовані в ПАТ «БТА БАНК» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://btabank.ua/ukr/Strahovum\\_kompaniiian.php](http://btabank.ua/ukr/Strahovum_kompaniiian.php)
17. Аккредитаційний [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://btabank.ua/ukr/akkr\\_korp.php](http://btabank.ua/ukr/akkr_korp.php) (дата звернення 25.05.2017)

18. О компанії [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <https://alfaic.ua/page/about>
19. Корнєєв В.В. Фінансові посередники як інститути розвитку: монографія / В.В. Корнєєв; Ін-т економіки та прогнозування, НАН України. К.: Основа, 2007. 192с.
20. Про компанію [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://universalna.com/ukr/about#>
21. Власники крупних пакетів акцій. Перелік афілійованих осіб НАСК «ОРАНТА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.oranta.ua/ukr/investor\\_relations\\_major\\_shareholders.php](http://www.oranta.ua/ukr/investor_relations_major_shareholders.php)
22. Кузнецова Н. П. Чернова Г. В. Конвергенция в сфере финансовых услуг, Вестник СПбГУ. – 2001. – Вып.4 (№ 29). – С. 129–138.
23. Григорьева Е. М., Тарасова Ю. А. Финансовые предпринимательские структуры: трансформация под влиянием рыночной конъюнктуры. Монография. – СПб.: ИД «Петрополис», 2010. – 368 с.
24. Криниця С. О. Теоретичні основи взаємодії фінансових посередників / С.О. Криниця // Фінансовий простір. – 2014. – № 4. – С. 118-124
25. Багмет К. В. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектору економіки: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / К. В. Багмет; ДВНЗ «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2012. – 259с.
26. Гурова, В. О. Проблеми банківського страхування в Україні // В. О. Гурова, А. І. Садекова, / Збірник тез доповідей «Сучасні підходи до управління підприємством», Київ. – 2014. – С.60-63.
27. Небанківські фінансові групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nfp.gov.ua/content/nebankivski-finansovi-grupi.html>
28. Śliperski M., Bancassurance – związki bankowo-ubezpieczeniowe, Warszawa: Difin, 2002. – 193s
29. Swacha-Lech M., Rodzaje powiázania między podmiotami sektora bankowego i ubezpieczeniowego, [w:] Zarządzanie i marketing. Aspekty makro- i



mikroekonomiczne, red. T. Orzeszko, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 934, AE, Wrocław 2002.

30. Клапків Ю. Формування новітньої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні/ Ю. Клапків // Ю. Клапків / Ринок цінних паперів України. – 2008. – №1–2. – С.47–56.

31. Клапків Ю.М. Концептуальні форми ефективної співпраці банків та страхових компаній в умовах фінансової глобалізації / Ю. Клапків // Всеукраїнський науково–виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2011. – № 5 (16). – С.287-290.

32. Owczarczyk B. Analiza porównawcza rozwoju działalności bancassurance we Francji, w Niemczech i w Polsce. Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2008. – № 16. – s. 289-299.

33. Козьменко О. В. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва, К. В. Багмет, А. О. Бойко. – Суми : Унів. кн., 2011. – 385 с.

34. Лещук В.П. Теоретичні основи формування фінансового капіталу інтегрованих структур кластерного типу / В. Лещук, С. Буснюк // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія: Економічні науки. – 2011. – № 6(1). – С. 353-357.

35. Michael D. White. Buy, Build or Rent. // Independent Banker, July 2001, V.51 N.7, pp. 40-47.

36. Hoschka, T.C. Bancassurance in Europe, The MacMillan Press, Ltd., Houndmills. – 1994. – 188pg.

37. Dierick F. The supervision of mixed financial services groups in Europe. // Occasional paper series. – 2004. – №20. – 60 p.

38. Лаврик О. Л. Сучасна стратегія розвитку міжнародних фінансових посередників / О.Л. Лаврик // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна. – 2010. – № 911. – С. 146-150.

39. Аверченко О.Д. Формы, модели и направления реализации концепции банкострахования в современных условиях // Вестник Финансового университета. – 2016. – №1 (91). – С.157-163
40. Кремень В.М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В.М. Кремень. // Економічний простір. – 2008. – № 20. – С. 99-106.
41. Кремень В. М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України/ В.М. Кремень // Вісник Запорізького національного університету. Серія Економічні науки. – 2011. – № 3 (11). – С. 184-195.
42. Ніколаєва А. М. Розвиток фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації / А. М. Ніколаєва, Л. І. Іщук // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 211-218. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/ecfor\\_2013\\_4\\_36.pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/ecfor_2013_4_36.pdf)
43. Шевченко В.І. Дослідження глобалізаційних процесів у сфері страхового та банківського бізнесу через створення стратегічних альянсів // Володимир Іванович Шевченко / Международный научный журнал. – 2014. – №3. – С. 23-26.
44. Курбан Е.А. Банкострахование как необходимое условие современного развития Республики Беларусь / Е. Курбан// Экономика и социум. – 2016. – №6(25) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://iupr.ru/domains\\_data/files/zurnal\\_25/Kurban%20E.A.%20\(socialno-\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_25/Kurban%20E.A.%20(socialno-).pdf)
45. Фурман В. М. Стратегічні альянси страхових компаній та банків: зарубіжний досвід та перспективи створення в Україні // Страхова справа. – 2002. – №3(7). – С. 88-90.
46. Шимкович В. Германский альянс // Банковская практика за рубежом. – 2002. – №7. – С. 26-28
47. Чеберяко О. В. Інтегровані фінансові посередники як форма взаємодії банків та небанківських установ / О. В. Чеберяко, А. Б. Лобода // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 312-318.

48. Life Insurance Cover for those closest to you [Electronic resource] - Access mode: <http://www.barclays.co.uk/insurance/life-insurance/>
49. Кльоба Л.Г. Банки та страхові компанії як основні суб'єкти фінансових супермаркетів/ Л.Г. Кльоба // Наук. вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України: Зб. наук.-техн. пр. – Львів, 2007. – Вип. 17.3. – С. 303-311.
50. Рисін М.В. Фінансовий супермаркет: навч.посібник /М.В.Рисін. – К.:УБС НБУ, 2011. – 231 с.
51. Convergence in the Financial Services Industry. Prof. dr. L.A.A. Van den Berghe, Dr. K. Verweire, S.W.M. Carchon, 1999. – pg. 94 [Electronic resource] - Access mode: <http://www.oecd.org/finance/insurance/1915267.pdf>
52. Яцентюк О.Н. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии / О.Н. Яцентюк // Страхование дело. – 2006. – № 2. – С. 9–16.
53. Іващук Н. Л. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп / Н.Л. Іващук, О.В. Іващук // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 611: Проблеми економіки та управління. – С. 64–71.
54. Габидулин И.А., Лушниченко В.Н. Bancassurance по-эсенговски // Мир денег. – 2007. – № 8–9. – С. 54–59.
55. Розвиток банківської системи України / [за ред. д-ра екон. наук О. І. Барановського]. – К.: Ін-тут економіки та прогнозування., 2008. – 554 с.
56. Saunders, A. and Walter, I. Universal Banking in The United States. New York: Oxford University Press. 1994.
57. Єрмошенко Л. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ / Л. Єрмошенко, А. Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 90-100. – С. 97.
58. Философский энциклопедический словарь / [ред.-сост.: Е. Ф. Губский, Г. В. Кораблева, В. А. Лутченко]. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 576 с.
59. Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С.57-66.
60. Dierick F. The supervision of mixed financial services groups in Europe. // Occasional paper series. – 2004. – №20. – 60 p.

61. Herring R.J. and Santomero A.M. The corporate structure of financial conglomerates// Journal of Financial Services Research. – 1990. – pg. 471-497.
62. Lutgart Berghe, Kurt Verweire. Creating the future with all finance and financial conglomerates. – 1998. – 223 p.
63. Клапків Ю.М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю.М. Клапків / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 249 с
64. Kowalewski O. Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność, «Materiały i Studia», zeszyt nr 95, Warszawa: Narodowy Bank Polski, 1999. 105s
65. Михайловська І. М. Особливості організаційних форм та інституційно-правових основ взаємодії банків та страхових компаній / І.М. Михайловська, Н.А. Пенкаль // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5(1). – С. 105-108.
66. Єрмошенко А.М. Порівняння основних моделей банківського страхування // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3(81). – С.167-174.
67. Єрмошенко А.М. Інтеграція страхового сектора з банківською сферою як фактор розвитку національної економіки: монографія / А.М. Єрмошенко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – 449 с.
68. Сабодаш Р. Б. Страхування кредитних ризиків: цивільно-правові аспекти: автореферат дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Сабодаш Роман Богданович. – К., 2007. – 19 с.
69. Марченко О.В. Підходи до визначення сутності банкострахування та його основних ознак// О. В. Марченко, Н. Е. Аванесова // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. – 2013. – №1 (17). – С.166-170.
70. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні/ О.Лилик // Вісник НБУ. – 2007. – №2. – С. 32-37.
71. Страхові рішення Online від OTP Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/privateclients/online-insurance/vuso/>

72. Страхування: підручник / за ред.: В.Д. Базилевича . – К.: Знання, 2008 . – 1019 с.
73. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ. – 2005. – №4. – С. 20-22.
74. Соловей Н. В. Взаємодія страхових компаній та комерційних банків / Н.В. Соловей [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/296-1141-1-PB%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/296-1141-1-PB%20(4).pdf)
75. Про Групу «ТАС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tas.ua/ua/about/tas/>
76. Співак Л., Каракулова І. Функціонування та взаємодія банківських та небанківських фінансових інститутів в Україні// Вісник НБУ. – 2006. – № 7. – С. 46–48.
77. Чому рівень довіри до банків в Україні – один із найнижчих у світі? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.radiosvoboda.org/a/24993268.html>
78. Криза банківської системи : причини і шлях виходу Матеріали науково-практичної конференції. – К.: УБС НБУ, 2015. – 143 с.
79. Примостка Л. О. Довіра до банків: формування та відновлення / Л.О. Примостка // Фінанси, облік і аудит: зб. наук. пр. / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана»; редкол.: В. М. Федосов (голов. ред.) [та ін.]. – Київ : КНЕУ, 2016. – Вип. 1. – С. 65–79.
80. Треть населения Украины не держит сбережения в коммерческих банках – исследование / Інформаційне агентство «Інтерфакс-Україна». 24.09.2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://interfax.com.ua/news/economic/292257.html>
81. Голова Ради НБУ Богдан Данилишин: Рівень довіри до банків в 12% я вважаю занадто оптимістичним [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukranews.com/урнення/interview/1586-bogdan-danylyshyn-riven-doviry-do-bankiv-v-12-ya-vvazhayu-zanadto-optimistichnym>

82. Гладких Д.М. Стабілізація банківської системи шляхом підвищення довіри до банків та забезпечення прозорості діяльності НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira\\_do\\_bankiv-8d9b8.pdf](http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/dovira_do_bankiv-8d9b8.pdf)
83. Крупка М. І., Баран О. Б. Оцінка обсягів та якості кредитного портфеля банків України // Ефективна економіка. – 2015. – №11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4488>
84. Дані про вклади фізичних осіб в учасниках Фонду гарантування вкладів фізичних осіб минулих років. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fg.gov.ua/statystyka>
85. Официальные курсы валют НБУ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.bankstore.com.ua/currencyrates/dailyrates/123286/?year=2000&month=1&day=1&rate\\_type=0](http://www.bankstore.com.ua/currencyrates/dailyrates/123286/?year=2000&month=1&day=1&rate_type=0)
86. Ховрак І. В. Estimating the level of financial safety in banking institutions / І. В. Ховрак, М. В. Петченко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2 (164). – С. 347-354.
87. Доходи та витрати банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=34661442](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442)
88. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=74208](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208)
89. Пікус Р.В. Взаємодія страхових компаній і банків на ринку фінансових послуг України: монографія / Р. В. Пікус, Г. І. Олійник; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ: Компринт, 2015. – 185 с.
90. Залетов А.Н. Презентация на тему: «Страхование банковских рисков в Украине: состояние и перспективы развития» [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.myshared.ru/slide/541365/>
91. Залетов А.Н. Рынок банковского страхования в Украине в 2012 году вырос на 6,5% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/news/13/01/24/28725>

92. Тринчук В. Банки и страховые компании: экономические основы взаимодействия/ В. Тринчук, И. Дзвинчук // Финансовые услуги. – 2007. – № 1. – С. 42-46.
93. Торяник Ж. І. Нові тенденції банківського маркетингу: вітчизняний і зарубіжний досвід / Ж.І. Торяник, К.В. Антимоник // Вісник Університету банківської справи НБУ. –2013. – № 1. – С. 219 -224.
94. Дубовик О. В. Маркетинг у банку: навч. посібник / О. В. Дубовик, С. М. Бойко, М. А. Вознюк, Т. Д. Гірченко. – 2-ге вид. – К. : Алерта, 2007. – 275 с.
95. Федірко В. В. Управління клієнтською базою в системі маркетингу відносин банку: дис. ... канд. екон. наук. В. В. Федірко. – Суми, 2009. – С. 236.
96. Ховрак И. В. Особенности оценки и управления качеством банковских услуг / И. В. Ховрак // Сборник статей ежегодной всероссийской с международным участием научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономики и управления в современном обществе»: материалы научно-практической конференции. 17 ноября 2011г. / Под ред. Е.В. Поносовой – Пермь: АНО ВПО «Пермский институт экономики и финансов», 2011. – С. 75-78
97. Шульгіна Л. М. Маркетинг підприємств туристичної галузі : дис. ... док. екон. наук: 08.06.01 / Шульгіна Л. М. – Київ, 2006. – 578 с.
98. Кучеренко В. Особливості взаємодії банківських установ і страхових компаній на фінансовому ринку/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №2. – С.68-72.
99. Сушко Р. Сотрудничество банков и страховых компаний/Р. Сушко //Финансовый директор. – 2002. – №2. – С.44.
100. Соколовский И. Изучение удовлетворенности клиентов банков – зарубежный опыт и украинские реалии / И. Соколовский // Маркетинговые исследования в Украине. – 2007. – № 5 (24). – С. 20–25.
101. Лосев С. В. Управление отношениями с клиентами / С. В. Лосев // Маркетинг в России и за рубежом. – № 1(51). – 2006. – С. 42–47. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dis.ru/library/528/25916/>

102. Кучеренко В. Актуальні питання інтеграції банківського і страхового капіталів / В. Кучеренко// Фінансова політика як складова економічного розвитку: Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 18-19 квітня 2012 р., м. Київ [матеріали]– Київ: КНТЕУ, 2012. – С. 166-167.
103. Кучеренко В. Проблеми та перспективи розвитку інтеграції банків та страхових компаній/ В. Кучеренко// Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: Збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції (21-22 травня 2009 р.): у 2 т. // Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – Т.1. – С.64-68.
104. Банківські групи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=81452&cat\\_id=57513](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=81452&cat_id=57513)
105. Вимоги АТ «ОТП Банк» (надалі – «Банк»), виконання яких необхідне для включення нових страхових компаній в перелік погоджених Банком страхових компаній для співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/pdf/vymogy-sk.pdf>
106. Перелік страхових компаній погоджених ОТП Банком для співпраці з приватними клієнтами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/about/partners/assurance/privateclients/>



## **РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ МІЖ БАНКАМИ ТА СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ**

### **3.1. Зарубіжний досвід банкострахової інтеграції та шляхи його адаптації в Україні**

У глобалізованому світі фінансових послуг, концепція банкострахування почала відігравати провідну роль в стратегії зростання фінансових інститутів. Продаж страхових продуктів через банківський канал став природним вибором для масового споживача, який шукає прості, доступні та недорогі продукти від надійного фінансового інституту. Пов'язано це також з новітніми тенденціями на фінансовому ринку, зазначають С. Козьменко та К. Багмет [1, с.20], головою ознакою якого стала універсалізація діяльності фінансових посередників.

США та Японія тільки на початку ХХІ ст. почали переглядати законодавче регулювання інтеграційних процесів в напрямку послаблення. Канада навіть сьогодні виступає проти процесів об'єднання банківського та страхового секторів, жорстко регулюючи будь-який прояв злиття або поглинання на фінансовому ринку. Країни Азії, зокрема Китай та Індія порівняно недавно зацікавились можливостями інтеграційних процесів між банківським та страховим бізнесом.

Така неоднорідність пояснюється багатьма причинами: і геополітичним положенням країни, і рівнем розвитку, економічною історією, навіть культурними особливостями і менталітетом населення.

В Європі розвиток банкострахування обумовлений зростанням ролі банківських установ в економіці, існуванням сприятливої для розвитку бізнесу системи оподаткування, загальним зниженням процентних ставок і скороченням витрат на соціальне забезпечення, що проводиться урядами [2, с.167].

У 2000 роках у середньому в Європі кожен третій поліс страхування життя і кожен двадцятий з інших видів страхування реалізувався банками [3,

с.47]. Лідерами продажу через канал банкострахування страхових продуктів лайфових компаній є: Мальта – 88,89%, Португалія, Італія та Туреччина по 80%, Франція та Іспанія по 60%, Бельгія та Греція – 36,36%, Хорватія – 30%, Німеччина 20%. В ризиковому страхуванні банківський канал найзатребуваніший у Португалії – 18,18%, Іспанії та Франції – по 11,11%, Бельгії, Великобританії, Фінляндії та Туреччині – по 10%, Німеччині – 9,09% [4]. Більш докладно вважаємо за доцільне розглянути тенденції розвитку банкострахування у розрізі різних країн світу з метою вивчення зарубіжного досвіду.

Франція є лідером на європейському ринку банкострахування. Починаючи з 1970-х років, французькі банки діяли в умовах жорсткої конкуренції. Шукаючи нові шляхи отримання прибутку, банки звернулися до страхової діяльності і почали продавати прості страхові продукти разом із банківськими через «одне вікно». Саме завдяки використанню цієї моделі стратегія банкострахування у Франції досягла значного успіху.

Однак ситуація зі страхуванням життя залишалась вкрай незадовільною. Наприкінці 1970-х років ринок страхування життя у Франції був в три рази меншим за ринок ризикового страхування, тоді як у південній Європі ситуація була абсолютно зворотною. Компанії зі страхування життя почали пропонувати населенню нові прості продукти, які набули широкої популярності. Банки зрозуміли, що ці продукти є конкурентними банківським депозитам. До того ж на таких продуктах можна заробити, сформувавши новий сегмент ринку. Тому у 1980-х роках французькі банки почали купувати або створювати компанії зі страхування життя [5, с.58]. Так, дочірня страхова компанія зі страхування життя Predica банку Crédit Agricole, заснована у 1986р., усього за два роки стала третьою найбільшою страховою компанією зі страхування життя за розміром зібраних страхових премій [6, с. 27].

Для вдалого розвитку банкострахування з метою розповсюдження продуктів зі страхування життя та отримання максимального результату страхова компанія повинна була бути дочірньою компанією банку та повністю

інтегрованою з ним. Так відбулася інтеграція банківського і страхового капіталу на початку становлення концепції банкострахування. Страхова компанія і банк з економічної точки зору являли собою одну цілу структурну одиницю, хоча юридично були відокремленими суб'єктами.

Поліси зі страхування життя продавалися як інвестиційні інструменти, а не як страхові послуги, до того ж клієнт отримував і фінансову винагороду, і податкові пільги. Такі інтегровані продукти мали вигляд банківських, оскільки це полегшує і покращує процес продажу як для банківського персоналу, так і для клієнта.

Досвід діяльності банків на ринку ризикового страхування є менш вдалим, але все ж таки має місце. На долю банкострахування на ринку Франції у 1991р. припадало 1% зібраних страхових премій, у 1997р. – 6%, у 2006р. – 9%, а у 2016р. – 11% [4].

Останнім часом на фінансовому ринку Франції спостерігається нова тенденція – *assurbanque* – вихід страхових компаній на банківський ринок. Страхові компанії з метою отримання прибутку і втримання клієнтів почали продавати продукти банківського страхування через власну агентську мережу. Так, клієнт, беручи позику на придбання авто, купує поліс страхування саме в тій страховій компанії, співпраця якої обумовлена з банком, де береться кредит. Цю стратегію впроваджують такі страхові компанії, як AXA, AGF, Groupama через заснування своїх афілійованих банків або через укладання угод про співпрацю з існуючими банками [5, с.62].

У 1990р. через канал банкострахування надходило 39% страхових премій зі страхування життя, у 2000р. – 61%, у 2006р. – 64%, а у 2016р. – 60% [4]. У Франції закон 2003 р. дозволив створювати змішані компанії, що пропонують своїм клієнтам банківські та страхові продукти [7].

Починаючи з 2009 року частка ринку банківського страхування на ринку страхування життя у Франції залишається на рівні близька 60%, що є свідченням стабільності розвитку ринку «*bancassurance*» на її теренах [8].

Стрімке зростання банкострахування у Франції є наслідком створення нового сегменту, а не послаблення позицій традиційних страховиків. Останнім часом банкострахові об'єднання Франції краще працюють на ринку індивідуальних страхових продуктів, ніж традиційні страхові компанії. У кінці 2003р. 5 банкострахових об'єднань були серед 10 лідерів страхування життя: на першому місці Predica (Crédit Agricole), наступна Ecuireuil Vie (Caisses d'Épargne), далі Sogecap (Société Générale), потім Natio Vie (BNP Paribas), і Assurances Fédérales Vie (Crédit Lyonnais) [6, с.27].

В Іспанії, як і у Франції, ринок банкострахування є надзвичайно розвиненим. Рівень страхових премій зі страхування життя, зібраних через канал банкострахування, постійно зростає: 43% у 1992р., 65% у 2001р., 71,8% у 2006р [9, с.8], 60% у 2016р. [4]. Такі високі показники обумовлюється особливостями кон'юнктури і розвитку ринку страхування життя Іспанії. У 1991р. в країні був скасований закон, що забороняв банкам продавати поліси страхування життя.

По-перше, в кінці ХХ ст. на ринку почали створюватися великі міжнародні банкострахові альянси, здебільшого європейські, що зумовило сильну концентрацію ринку.

По-друге, в цей період ринок страхування життя в Іспанії дуже динамічно розвивався – середньорічне зростання становило 30%.

По-третє, регіональні банківські мережі мали дуже високий рівень організації, що забезпечило зростання ефективності продажу страхових продуктів через банки [6, с.1].

Вчені прогнозують, що у Туреччині банкострахування буде також зростати через підвищення попиту на продукти накопичувального пенсійного страхування в країні.

Незважаючи на невеликий розмір, Португалія є дуже привабливою країною для вдалого розвитку банкострахування. Починаючи з 1995р., страховий ринок країни – як життя, так і ризикового страхування – розвивався стрімкими темпами. Проте фінансовий ринок Португалії ще має резерви для

зростання, оскільки показник розміру страхової премії на душу населення є одним з найменших в Європі. В структурі страхового ринку домінує банкострахування – більше 88% полісів зі страхування життя у 2006 р. було продано через п'ять найбільших банків. У результаті об'єднання у січні 2005р. Fortis і Banco Commercial Portugues, компанія «MilleniumBCP Fortis» стала лідером ринку страхування життя з часткою у 24% [6, с.28]. За підсумками 2016р. частка банкострахування склала 80% в лайфовому й 18,2% в ризиковому страхуванні [4].

В Італії ринок банкострахування розвивається дуже динамічно. З 1990р. закон дозволив участь банку в капіталі страхових компаній і, навпаки, створення спільних філій банком і страховою компанією, збут банками страхових продуктів однієї або декількох страхових компаній [7]. Згодом був наданий сприятливий для страхування податковий клімат 1995–1998 рр. позитивно вплинув на стрімкий розвиток ринку страхування в Італії. Також велику роль відіграли високий рівень довіри населення до банківських установ та розгалужена мережа банківських відділень. Так, частка банкострахових об'єднань постійно збільшується: 8% у 1992р., 50% у 2002р., 59% у 2006р. [10, с.2].

Досить високий даний показник і в Італії на ринку страхування життя, де протягом 2010-2012 років банкострахування у дистрибуції страхових послуг становило 73-80 % [11]. Дана тенденція незмінна й сьогодні, 80% зібрано премій страхування життя через банки у 2016р [4].

Розвиток банкострахування в Бельгії, як і у Великобританії гальмувався жорсткою конкуренцією на ринку страхування життя з боку страхових брокерів. Країни залишаються прихильником брокерського каналу збуту лайфових страхових продуктів. За підсумками 2016р на лайфовому ринку Бельгії банкострахування посіло 36,4% та 10% в ризиковому. Брокерський канал акумулював 36,4% лайфового страхування та 60% премій ризикового страхування [11].

Велика Британія відображає основні особливості bancassurance у Північній Європі, де домінують брокери [11, с.450]. Так, у 2016р. банками зібрано лише 10% премій на ринку ризикового страхування, а брокерами – 60% у лайфовому страхуванні та 50% у ризиковому [4].

Фінансовий ринок Нідерландів – один з найбільш конкурентних та концентрованих, на якому представлені всі можливі канали продажу страхових послуг. Банкострахування виникло тут як спроба цінової конкуренції з існуючими каналами продажу страхових продуктів та можливість надання нових послуг клієнтам банку. Провідні позиції на ринку займають брокери. Проте досвід Нідерландів має і невдалі приклади – створення фінансової групи Fortis, сформованої злиттям голландської страхової компанії з бельгійським банком. Після невдалої інтеграції група зазнала збитків у 600 млн дол. США [12, с.256].

Досвід Швейцарії також має ненайкращі приклади інтеграції банківського і страхового капіталу. Так, фінансовий гігант Credit Suisse Group, який займає 11 місце серед фінансових груп світу, здійснив невдалу спробу придбання за приблизно \$ 2 млрд дол. національного страховика Winterthur. Однак, великих доходів від синергії не отримано – такий альянс приніс усього 300 млн дол. США прибутку на рік [9, с. 8].

Для Бельгії, Швейцарії та Нідерландів існує важлива особливість в період консолідації капіталу у 1990-х роках. У цих трьох країнах було доволі мало випадків злиття капіталу, але ці приклади за обсягами були дуже значними, і представляли собою об'єднання банківського та страхового капіталу, завдяки чому утворилися великі банкострахові конгломерати. Насправді, у Бельгії та Нідерландах злиття фінансових установ з різних сфер перевищили за обсягом транзакції приклади об'єднання капіталу всередині однієї фінансової сфери [13, с.143].

Більш низькі темпи розвитку банкострахування в Німеччині пояснюються наступними чинниками:

по-перше, дуже сильними позиціями страхових агентів, частка яких на ринку страхування життя за підсумками 2016р. – 50% премій, а на ринку ризикового страхування – 54,6%;

по-друге, існуванням законодавчих бар'єрів щодо спільної діяльності банків і страхових компаній. Незважаючи на постійне збільшення частки банкострахових об'єднань на ринку страхування життя: 1% у 1992р., 18% у 1999р., 24,8% у 2006р., 20% у 2016р., відносини партнерства і обмін акціями між банками та страховими компаніями заважали появі нових гравців на ринку [10, с.3], [4]. За підсумками 2016р на ринку ризикового страхування Німеччини через банки зібрано 9% премій.

Невдача в інтеграції між страховим гігантом Allianz та його дочірнім банком Dresdner Bank не зупинила інші німецькі банки та страхові компанії на шляху розширення і зміцнення своїх союзів, які часто функціонують завдяки перехресним продажам без повної інтеграції учасників. Так, Deutsche Bank обрав іншу стратегію продавши свої акції у страхових компаніях, банк зосередився на співпраці з керівництвом компаній.

У ході проведеного аналізу встановлено, що у Франції, Італії, Іспанії, Португалії і Бельгії банкострахування реалізується через модель повної інтеграції, в якій: банкостраховими компаніями повністю або частково володіють банки; банкострахові компанії мають ексклюзивні угоди щодо дистрибуції з їх материнськими банками; банкострахові продукти є повністю інтегрованими з банківськими продуктами і продаються персоналом відділення разом із банківськими продуктами.

У Німеччині та Великобританії банкострахування має нижчий рівень інтеграції. На ринку існують як банкострахові компанії, які повністю належать банкам, так і спільні підприємства, але здебільшого банки працюють за договорами зі страховими компаніями. Продукти зі страхування життя частіше продаються спеціалістами зі страхування, а не персоналом відділення. У Німеччині це пояснюється тим, що продукти зі страхування життя є дещо складнішими, ніж у південній Європі. У Великобританії це відбувається через

законодавчі обмеження, згідно з якими інвестиційні продукти мають продаватися тільки кваліфікованими фінансовими радниками [14, с.4].

Ринок банкострахування США тільки починає формуватися. Довгі роки в країні існували дуже жорсткі законодавчі бар'єри на шляху інтеграції банківського та страхового бізнесу, але з прийняттям закону Гремма-Ліча-Блілі у 1999р. (Gramm-leach-Bliley Act) ці нормативні перепони були зняті. Незважаючи на послаблення державного регулювання, банкострахування в США не досягло таких високих показників, як у Європі. Це пояснюється високим рівнем суспільної обізнаності, звичок в поведінці населення, існуванням розділення між банківською та страховою культурами, які тривалий час розвивалися і сприймалися як окремі сектори. Більш цього, доволі низька дохідність від продажу страхових продуктів порівняно з банківськими також впливає негативно на розвиток банкострахування у США. Банки не зацікавлені у масовому ринку банкострахування з малою комісією, їх цікавить великий розмір маржі від наданих послуг, що є істотною відмінністю від ринку Європи.

Здебільшого банки продають продукти зі страхування життя (ануїтети), кредитне страхування, хоча діяльність на ринку ризикового страхування залишається обмеженою. Історично брокерські послуги з ризикового страхування мали більшу дохідність та меншу волатильність порівняно з андеррайтингом. Саме тому останнім часом існує тенденція до придбання банками страхових посередників. Так, GS Capital Partners придбало USI Holdings, а Morgan Stanley разом з Aрах Partners придбало Hub International [15, с. 19].

За 10 років (з 1989р. по 1999р.) у США внаслідок злиття і поглинання кількість банків зменшилася на 40%, а з прийняттям закону Грэмма-Ліча-Блілі концентрація і консолідація банківсько-страхового капіталу вийшла на новий рівень [16, с. 421].

Варто відмітити, що сьогодні банкострахування як ніколи популярне в Азії, чого не спостерігалось навіть у США. Siam Commercial Bank також бажає співпрацювати зі страховиками й хоче продавати договори страхування життя



через мережу власних філій й оцінює угоду в \$3 млрд, що в 4,5 рази вище балансової вартості [17]. В той же час своє зацікавлення пропозицією висловили страхові компанії «AIA» та «Prudential».

Канада проводить жорстку політику на стримування розвитку банкострахування, за винятком регіону Квебек [18, с.55]. Чинним законодавством забороняється використання клієнтських баз і мереж відділень банку для продажу та маркетингу страхових продуктів. Однак в Канаді не існує законодавчих обмежень для банків щодо володіння страховими компаніями. В результаті деякі банки мають свої дочірні страхові компанії. Так, Royal Bank of Canada (RBC Life) придбав у 2004р. Unum-Provident Insurance Company. Тепер компанія є більш спеціалізованою на ринку страхування життя, здебільшого продаючи поліси на випадок втрати працездатності на ринку страхування життя. Близько 75% ринку ризикового страхування представляють брокери. На ринку страхування життя страховим агентам належить частка приблизно у 80% ринку.

Фінансовий ринок Канади надзвичайно концентрований. Найбільші шість банків контролюють майже 85% банківських активів країни, а найбільшим шести страховим компаніям належить приблизно 70% страхового ринку. Ринок є доволі конкурентним, хоча його продуктивність не є сильною [19, с. 35].

Деякі країни Латинської Америки також починають впроваджувати стратегію банкострахування після послаблення державного регулювання фінансової сфери та дозволу банкам продавати страхові продукти. Банкострахування має вдалий досвід функціонування в Аргентині, Мексиці, Чилі та Бразилії. Наприклад, в Бразилії банки активно продають індивідуальні пенсійні продукти. Банкострахування в Аргентині й Мексиці розвивається завдяки залученню іноземних фінансових компаній, через створення декількох дочірніх компаній разом з місцевими банками, які мають доволі розгалужену мережу відділень.

За результатами дослідження, проведеного компанією Finaccord Ltd в 2016р. серед 120 банківських груп Америки щодо продуктів та стратегічного

партнерства між банками та страховиками в регіоні, лідерами серед страховиків щодо реалізації моделей співпраці з банківськими установами виявились страхові групи «MAPFRE» (головний партнер Banco do Brasil), «BNPParibas Cardif» та «Chubb», див. табл. 3.1.1.

Таблиця 3.1.1

### Моделі співпраці банків та страхових груп Америки

№ з/п	Страхова група	Моделі співпраці		
		спільне підприємство	партнерство	
			стратегічне	нестратегічне
1	MAPFRE	3	5	13
2	BNP Paribas Cardif	0	5	15
3	Chubb	0	3	16
4	Liberty Mutual	0	0	17
5	Zurich	1	0	13
6	Assurant	0	0	12
7	Grupo Sura	0	0	12
8	SulAmérica	0	0	12
9	Icatu	0	0	11
10	MetLife	0	1	10
11	AIG	0	1	9
12	Allianz	0	1	9

Джерело: побудовано за даними [20, с.16]

Загальна сума зібраних премій страховими компаніями у 120 банківських групах за 2015 рік склала понад \$75 млрд. дол, на першу п'ятірку банківських страховиків припало понад \$46 млрд. дол.

Що стосується страхових продуктів, то варто відмітити той факт, що страхування споживчих кредитів реалізовували 73,9%, страхування іпотеки 69,7%, страхування кредитних карток 59,2%, страхування життя (ризикова складова) 53,6%, страхування домогосподарств 45,7%, страхування комерційних кредитів лише 2,3% опитаних.

У середньому одна банківська установа у Латинській Америці запропонувала клієнту 7,96 страхових продуктів, в той час як в Канаді – 4,01; в країнах Карибського басейну – 1,38; в США – 2,69. Наведені дані відповідно ілюструють загалом вищу частку продажів банкострахування саме у країнах Латинської Америки [20, с.17].

Аналізуючи існуючі моделі співпраці, слід відмітити, що з 120 банківських груп лише 46 мають кептивні страхові компанії, 5 – спільні підприємства, 2 – кептивну компанію та спільне підприємство [20, с.15].

Історія ринку банкострахування Японії є набагато коротшою. Починаючи з 90-х років відбувається поступове усунення законодавчих бар'єрів та лібералізація фінансового ринку. Здебільшого через канал банкострахування надаються послуги зі страхування при видачі кредиту, а з жовтня 2002 р. банки отримали можливість продавати річні поліси страхування ренти (ануїтету).

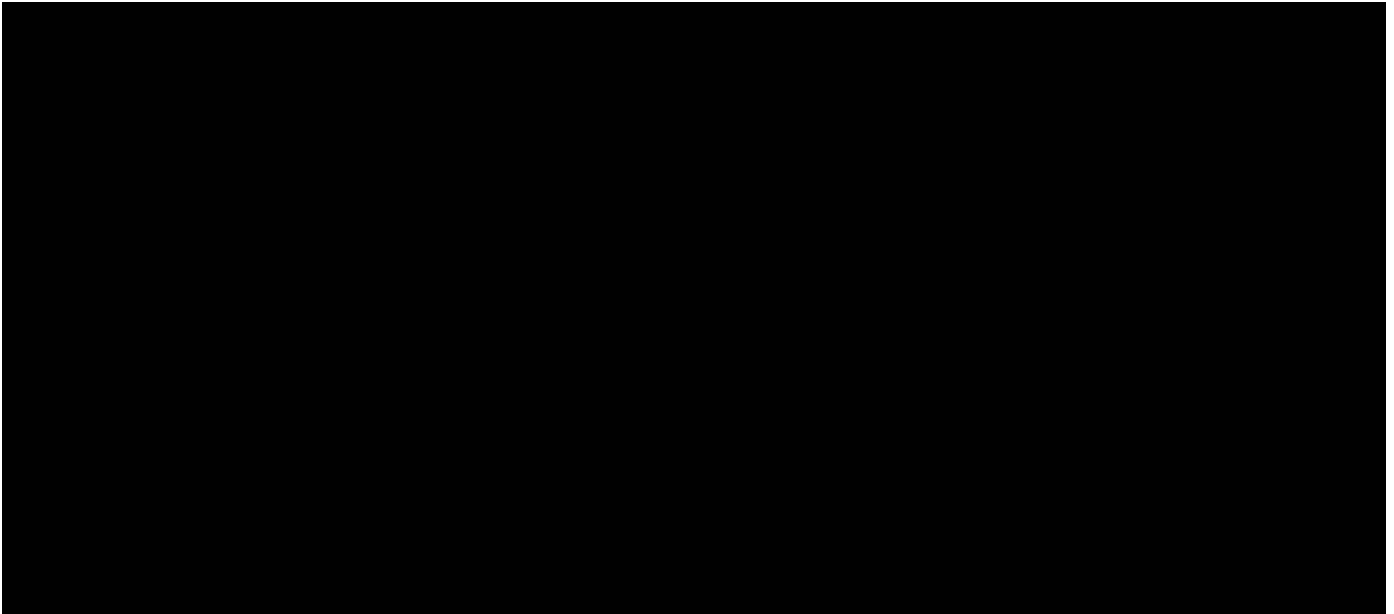
У 2016 році японська страхова компанія «Sompo» погодилась продавати свої продукти ризикового страхування в Південно-Східній Азії через малайзійський банк CIMB Group, канадський Fairfax Financial Holdings і бажає придбати контрольний пакет компанії ризикового страхування «PT Paninvest's». Банк «Standard Chartered» теж планує придбати ще одного страховика у доповнення до угоди з Prudential. Усі ці угоди недешеві. Наприклад, страхова компанія «Prudential» платить Standard Chartered \$1,25 млрд за дистрибуцію власних страхових продуктів.

Гравці ключових страхових ринків Азії в цілому й Південно-Східної Азії зокрема все більше уваги звертають на банкострахування й розраховують на зростання власних бізнес-структур, вбачаючи у ньому швидкий та ефективний засіб досягнення істотного масштабу присутності на ринку, підвищення довіри й здатності задовольняти потреби, реагування на виклики ринку щодо дефіциту кадрового забезпечення, доступу до якісної клієнтської бази банківської мережі.

Чимало країн Азії також зробили вдалі кроки на шляху впровадження і розвитку інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями. Лібералізація фінансового ринку, послаблення державного контролю позитивно впливає на розвиток банкострахування в цих країнах.

Прецедентні угоди щодо злиття та поглинання за участю банкострахового компоненту (особливі довгострокові, ексклюзивні відносини) були визначальними для оцінки премій.

Частка премій, отриманих через канал банкострахування, мала тенденцію до зростання у Південно-Східній Азії протягом 2012-2015 рр. з 36% у 2012р до 46% у 2015 р., див рис.3.1.1.




**Рис.3.1.1. Динаміка зростання частки банкострахування у загальному обсязі збуту страхових продуктів в країнах Південно-Східній Азії протягом 2012-2015 рр., %**

Джерело: побудовано за даними [21, с.4]

Якщо для порівняння взяти 2010 та 2014 роки, то в Індонезії частка банкострахування зростає з 44,6% до 60%; в Індії – з 24,9 до 43,6%, у Таїланді – з 40,9% до 49,8%, а у Сінгапурі – з 27% до 36% відповідно, див рис. 3.1.2.

Хоча в Таїланді донедавна було заборонено страховим компаніям виплачувати комісійну винагороду банкам за продаж страхових продуктів, що, до речі, було дуже серйозним демотивуючим фактором. Нині будь-який страховий продукт продається через банки.

Банкострахування має близько 55% ринку в Гонконзі, а пояснюється це невисоким рівнем користування населенням страховими послугами, і відтак логіка побудови моделі співпраці пов'язана з кредитуванням й базами даних клієнтів, якими володіють банки на формування яких потрібні роки, щоб побудувати бізнес.



**Рис.3.1.2 Динаміка розвитку банкострахування в країнах  
Південно-Східній Азії в 2010 та 2014 рр.%**

Джерело: побудовано за даними [316, с.3]

З метою вистояти в конкурентній боротьбі банкострахування, як на ринках країн, що розвиваються, так і зрілих ринках, повинно забезпечувати клієнтів інноваційними продуктами.

У квітні 2015р. було підписано 15-річний контракт вартістю \$1,2 млрд між страховою компанією «Manulife» і Development Bank of Singapor на ексклюзивний регіональний продаж страхових продуктів зі страхування життя і медичного страхування у Сінгапурі, Гонконзі, Китаї та Індонезії, який почав діяти з січня 2016 року [22, с.310]. В даний час банк обслуговує шість мільйонів роздрібних клієнтів, великих, середніх та малих корпоративних клієнтів й володіє мережею в 200 відділень.

Ще у грудні 2013р. Metlife придбало частку в AmLife і AmTakaful за 249 млн. доларів США й уклало ексклюзивну 20-річну угоду щодо продажу продуктів страхування життя і сімейного такафул страхування через дочірні компанії АММВ, AmBank Bhd та AmIslamic Bank Bhd в Малайзії.

Транзакція сприяє досягненню стратегії компанії MetLife щодо використання можливостей для зростання на ринках, що розвиваються, і надалі розширює свою присутність у швидко зростаючих та вигідних ринках страхування Південно-Східної Азії. Ринок Малайзії швидко розвивається й є важливим центром ісламських фінансів, а це партнерство сприятиме

можливостям продукту Takaful стати експортною послугою на інших мусульманських ринках.

У січні 2017р. Standard Chartered (STAN.L) і Allianz оголосили про 15-річну угоду, яка дозволила німецькому страховику продавати свої продукти ризикового страхування на п'яти ринках Азії.

Citigroup Inc в березні 2017р. повідомило, що чекає на пропозиції від глобальних страховиків, які прагнуть продавати продукти ризикового страхування на Азіатсько-Тихоокеанських ринках. Банк надасть страховикам можливість використовувати клієнтську базу – до 15 мільйонів клієнтів та свою мережу філій на 12 ринках, включаючи Сінгапур, Гонконг, Китай, Індію та Австралію для створення гарантованих доходів протягом багатьох років, оскільки зростає попит на страхування в регіоні.

Багаторічна угода з банківського страхування, сума якої може скласти щонайменше 500 мільйонів доларів, торкатиметься продажу через банк продуктів моторного страхування, страхування майна та відповідальності подорожуючих і стане однією з найбільших в регіоні.

Банк слідує стратегії щодо пошуку партнерів, у 2013 році дозволив за багаторічною угодою страховій компанії «AIA» продати продукти страхування життя через свою мережу в Азії. Банк вже багато років інвестував у розвиток своєї технологічної платформи та цифрової взаємодії протягом декількох років. Ідея полягає в доповненні партнерства щодо реалізації продуктів зі страхування життя продуктами ризикового страхування.

На переконання аналітиків Citi надало першочергову пропозицію для одного партнера для всіх ринків, але розглядає можливість залучити ще страховиків, зважаючи на діапазон та масштаб роздрібної мережі банку.

Усі провідні лайфові страхові компанії Південно-Східній Азії активно працюють з банками, сформувавши ексклюзивну модель співпраці в банкострахуванні, що сприяє їх якісному зростанню в регіоні. Так страхова компанія «AIA» з Citi банком, страхова компанія «Allianz» з банком «HSBC», страхова компанія «Great Eastern» з банком «OCBC», страхова компанія

«Prudential U.K.» з банком «UOB» та «Standard Chartered» на додаток до самостійної діяльності сформували й регіональні партнерські структури. На банкострахування припадає від 30 до 60% збору страхових платежів провідних страхових компаній [21, с.5].

За останні кілька років з 2010 по 2015 роки зросла кількість банків, які продали свої активи страховим компаніям й перейшли до дистрибуції тільки на умовах партнерства, виходячи з того, що страховики можуть створити якісніші платформи і більшу цінність для клієнта, спроможні управляти цим бізнесом більш ефективно, див. таблицю 3.1.2.

**Таблиця 3.1.2**

**Перелік банківських установ, які здійснили продажі активів  
страховикам протягом 2010-2015 рр.**

Дата	Покупець	Продавець	Обсяг угоди	Обґрунтування
Січень 2010	Prudential	UOB	US \$ 355млн	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство
Вересень 2012	AIA	AVIVA NDB Insurance	US\$50млн	Стратегічне перефокусування
Жовтень 2012	AIA	ING	US\$1,730млн	Стратегічне перефокусування
Листопад 2012	Prudential	Thanachart bank	US\$568млн	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство
Січень 2013	Sun Life	CIMB AVIVA	US\$594млн	Оптимізація капіталу та стратегічне перефокусування
Грудень 2013	MetLife	AmBank Group	US\$248млн	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство
Жовтень 2015	NISSLY	NAB/NLC	US\$1.7млд (80% stake)	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство

Джерело: побудовано за даними [21, с.6]

Потенційними продавцями власних активів виступають у Таїланді – банк «SCB», у Сінгапурі – OCBC банк, в Австралії – банки «Westpas» і Commonwealth Bank.

В Індії термін банкострахування почав застосовуватись з 2000р., після видання розпорядження урядом, згідно з яким, відповідно до змін внесених до Закону «Про банківське регулювання», дозволялось з 2002р. банкам виступати в якості продавців страхових продуктів [23, с.43]. А останнє десятиліття

фінансовий ринок Індії став свідком якісних змін у відносинах між представниками банків та страхових компаній. Низка угод уже розпочата між банками і страховими компаніями (див. додаток О) та багато ще знаходяться в стадії планування.

Протягом 2003-2013 рр. частка банкострахування в загальному обсязі страхових премій приватних лайфових страхових компаній, отриманих від нових договорів у відповідному фінансовому році (нових бізнес-премій) в Індії зросла з 10,57% у 2003р. до 43,62% у 2013р, див. додаток О1. Середньорічний темп зростання премій через банківський канал в Індії становив 58,84% [24, с.94].

До кінця 2020 року банкострахування, як канал збуту страхових продуктів, може досягнути позначки 30% в структурі зібраних страхових премій Індії. Банк має переваги над індивідуальними агентами й виступає в якості надійного фінансового радника, в той же час індійські вчені А. Менакші та С. Хебар [25, с.107] визначають головним недоліком банкострахування – відсутність обслуговування страхувальника після продажу продукту.

Загальна частка банкострахування у Китаї зросла з 29% у 2005р. до 42% у 2014р., у Гонконзі за аналогічний період з 37% до 55% [26]. У Китаї на банкострахування припадає близько 30% всіх нових полісів [2, с.168], але замість того, щоб запропонувати довгострокове страхування, яке має більш високу маржу, банки, як правило, продають недорогі продукти. Разом з кредитами було продано лише 10% договорів накопичувального страхування.

В Росії банки активно продають як кредитні, так і некредитні страхові продукти. Зріс обсягів кредитування і активність банків щодо продажу полісів страхування життя, майна, фінансових ризиків, що позитивно впливає на динаміку премій. На частку кредитних організацій припадає 84% премій за договорами страхування життя, 61,5% – страхування фінансових ризиків, 53% – страхування від нещасних випадків, 32,6% – майна фізичних осіб.

Частка банкострахування зросла в структурі каналів продажу страхових продуктів з 17,44% у 2015р. до 24,75% у 2016р. [27, с.21-22]. Ставки комісійної



винагороди в середньому по ринку в порівнянні з минулим роком зросли. Максимальна комісійна винагорода виплачується зі страхування відповідальності за заподіяння шкоди – 44,6% (це стосується в основному страхування відповідальності забудовників) та страхування життя позичальників (41,4%). Розмір комісії зі страхування життя зменшився з 26,5% до 19,1%.

Банківський канал залишається найдорожчим для страховиків: при середньоринковому % комісії близько 21% банки отримують майже 27%. У 2016 році кредитні організації отримали від страховиків 77,4 мільярда рублів проти 52 млрд рублів в минулому році. Зі страхування від нещасних випадків винагорода банкам становить близько 44,2% (в середньому по ринку – 40%), зі страхування майна громадян майже 43,8% (в середньому по ринку – 36,2%).

Затребуваність цього каналу у страховиків досить висока, що пояснюється доступністю цільової аудиторії, хорошою кваліфікацією персоналу, низькою збитковістю реалізованих через банки продуктів.

Важко не погодитись з думкою В. Волкової та Н. Волкової [28, с.59], що серед головних напрямів подальшого розвитку банкострахування в світі й в Україні зокрема, будуть виступати: підвищення довіри з боку населення до страховиків, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкурентоздатності банківських установ і страхових компаній, а також покращення інформованості потенційних клієнтів

Крім того страховики усвідомили, що банкострахування слід активно просувати там, де важко позиціонувати себе, а в той же час банкам набагато простіше продавати страхові продукти, особливо в країнах, де вони мають міцні позиції на ринку. Таким чином, позиціонування страховика на ринку через брендинг банків для просування страхових продуктів має вирішальне значення і є економічно взаємовигідним, адже банкострахування сприятиме зростанню всього ринку фінансових послуг.

У відносинах банкострахування, глибока інтеграція і взаємодія між банком і страховиком як партнерами має життєво важливе значення для успіху.

Така інтеграція повинна включати в себе:

- оперативну інтеграцію (технології, маркетинг, управління);
- культурну інтеграцію (стратегії ефективного продажу, навчання і андеррайтинг, комісійна винагорода за продажі);
- інтеграцію управлінської інформаційної звітності (системи продажів, основних завдань та цілей) [17].

Ще одним наріжним каменем в успішній реалізації банкострахування є інтеграція каналів продажів (філії, продажі онлайн, мобільні додатки, банкомати, центри обслуговування). Технологічні інновації впливають на традиційні канали поширення страхових продуктів, зростає увага до цифрових каналів. Банки в Азії також зацікавлені в такій співпраці, адже відбувається скорочення доходів від основної діяльності. Чим довше процентні ставки залишатимуться на низькому рівні, тим привабливішими є інші джерела доходу, зокрема банкострахування.

У ході дослідження встановлено, що банкострахування стало важливим каналом продажу страхових продуктів і дозволило не тільки розширити географічну присутність банків, а й їх загальний продуктовий портфель. Експерти припускають, що величина комісійних, зароблених за рахунок банкострахування, буде зростати в усьому світі [29]. Щорічні темпи зростання глобального ринку банкострахування складуть у середньому від 6,16% за період з 2014 до 2019 рр. [30]. Темпи зростання банкострахування в чотири рази швидше, ніж зростання страхування життя в цілому на багатьох ринках по всьому світу [31].

В останні десятиліття світова економіка розвивалася під впливом тенденцій до глобалізації та консолідації фінансового капіталу. Саме фінансові конгломерати, як вказує В. Козирев [32, с.76], сприяли створенню фінансових супермаркетів, що дозволило науковцям піднімати питання формування під впливом банкострахування міжнародних фінансових центрів.

Масштабні збитки ряду банкострахових конгломератів на європейському ринку призвели до появи загроз як життєдіяльності самостійних інституцій, так і національних фінансових систем. Надмірна диверсифікація засвідчила існування уразливості фінансових конгломератів [33, с. 139].

Така небезпека з'явилась внаслідок криз протягом 2001–2003рр., 2008–2009 рр., постраждали як банківська, так і страхова складова групи. Негативний вплив спричинили також скандали невдалих поглинань, тому що банкострахові групи зазнали збитків через диктаторську тактику страхових компаній, які вони придбали.

ING Group в 2008 році отримала значну фінансову підтримку з боку влади [43]. Поступово компанія почала вести активний пошук коштів на виплату боргу державі та на збільшення власного капіталу. У 2009 році ING Group оголосила про плани відокремити свій страховий бізнес від основних банківських операцій. Було продано дочірній страховий підрозділ ING Canada. З українського ринку пішла страхова компанія ЗАТ «ІНГ життя Україна» [112]. У жовтні 2012 року продано малайзійську страхову компанію American International Assurance на загальну суму 1,3 млрд. євро.

Регуляторами Європейського Союзу було затверджено план продажу страхових та інвестиційних активів ING Groep NV до 2015 року у зв'язку зі складними умовами на ринку. Окрім цього, продовжено строки заборони для поглинань, які може ініціювати компанія. Попередньо ING мала розпочати розпродаж своїх страхових та інвестиційних активів до кінця 2013 року на вимогу уряду Нідерландів після отримання в ході кризи допомоги від держави в розмірі 10 млрд євро. Фактивно регулятор прийняв досить ефективне рішення щодо виходу з фінансової кризи 2008-2009 рр. на зразок рішення щодо кризи 1929–1933 рр. американського президента Ф. Рузвельта, який запропонував чітке розмежування видів діяльності учасників фінансового ринку (Закон Гласна-Стігала) [34, с.101]. В 2014 продала акції страхового підрозділу в США – Voya Financial Inc. на \$1,18 млрд, а також європейський страховий підрозділ NN Group NV.

Так, з метою оздоровлення та реструктуризації ING Group почала продавати «надлишкові» активи, згорнути бізнес в різних регіонах світу: в Латинській Америці, Азії, Канаді, Австралії та Новій Зеландії, у США, Канаді та Великобританії. Так, була підписана угода на 1,24 млрд євро. про продаж ING Life Korea, підрозділу зі страхування життя Південної Кореї, сеульському інвестиційному фонду MBK Partners.

У 2008 році після колапсу американської банку Lehman Brothers Citigroup ледь вдалося уникнути банкрутства. У листопаді 2011 року голова правління третього за величиною комерційного банку США відзначив, що роздрібний та інвестиційний бізнес не можуть об'єднуватися в одній організації. Наприкінці 2012 року вже головний виконавчий директор Citigroup В. Пандит заявив про те, що банківський фінансовий супермаркет не підходить сучасним споживачам і самому банку. Компанія повертається до того, яким Citi був до злиття з Travelers Group Inc [35].

Злиття та поглинання можуть також накопичувати ризики. Злиття створюють додатковий операційний ризик через складність контролю та моніторингу поведінки окремих працівників в об'єднаній компанії [36, с. 25].

В результаті таких серйозних негативних моментів деякі європейські фінансові конгломерати, донедавна добре капіталізовані, були змушені підвищити власний капітал на несприятливих умовах, продати цінні дочірні компанії, або радикально скоротити основний бізнес, щоб компенсувати операційні збитки.

Так, невдалою виявилася операція з придбання страховою компанією Allianz банку Dresdner Bank. Однак Allianz, як найбільша страхова компанія Європи, мала резерви для компенсації збитків. Такі банки як Credit Suisse, Commonwealth Bank of Australia і Lloyds TSB зазнали особливих збитків від придбання страхових компаній. Стосовно Credit Suisse та Lloyds TSB, в подальшому банки були змушені продати одні зі своїх найбільш цінних зарубіжних дочірніх компаній для рекапіталізації всієї групи [37, с. 9].

Інтеграція банківського і страхового капіталів останнім часом – є звичайним проявом консолідації та концентрації фінансового капіталу в багатьох країнах світу. Цей процес неминучий на мало концентрованих фінансових ринках і відбувається неоднорідно, що залежить від соціально-економічного розвитку держави, політики уряду щодо регулювання фінансового ринку, менталітету та рівня економічної обізнаності населення. Успішна інтеграція банківського і страхового капіталів забезпечується вдалим впровадженням концепції банкострахування та інтеграції двох різних установ після злиття.

Стратегія банкострахування стала імпульсом до численних випадків злиття та поглинання між банками та страховими компаніями. Об'єднання капіталів у 90-х роках пояснюється зростанням цін на ринку цінних паперів, зменшенням процентних ставок, дерегуляцією фінансового ринку, лібералізацією державної політики та зростанням глобалізації [38, с. 9].

Експансія традиційних страховиків на ринок банкострахування пояснюється різними причинами, серед них: бажання диверсифікувати стратегію розповсюдження продуктів і підвищити частку на ринку, де вони вже функціонують. Такими мотивами керувалася страхова компанія АХА, яка купила 50% Montepaschi Vita в Італії у 2007 р., та Zurich Financial Services, яка придбала 50% компанії зі страхування життя в Іспанії Caixa Sabadell Vida у 2008р; намагання вийти на міжнародний ринок. З цього приводу Groupama придбала 100% OTP Garancia в Угорщині у 2007 р.

Добре організовані банкострахові об'єднання також використовували злиття та поглинання для впровадження своїх відпрацьованих і вдалих моделей на ринках інших країн. Так, Credit Agricole викупила 50% і отримала управлінський контроль за дочірніми компаніями зі страхування життя та ризикового страхування Esperito Santa Group в Португалії у 2006 році.

Отже, інтеграція банківського та страхового капіталів має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку – це рушійна сила прогресу та розвитку фінансового ринку, а завдяки диверсифікації фінансових ризиків – умова

стабільності економіки, з іншого – загроза до монополізації і концентрації капіталу в одних руках, що може призвести до руйнівних процесів на ринку.

Недопустити перевищення максимально можливого рівня монополізації фінансового ринку та постійно підтримувати розвиток конкуренції і через законодавче стримування надмірної концентрації капіталу та регулювання інтеграції і разом з тим підвищити стійкість економіки до фінансових криз – головне завдання урядів країн, де відбувається розвиток інтеграційних процесів.

В той же час слід усвідомлювати, що банкострахування не є потужним джерелом «створення цінності» для страховиків, тому що, як відзначає директор McKinsey В. Агравал [17], крім продажу страхових продуктів з низькою рентабельністю, через цей канал банки за власні взаємини з клієнтами претендують на більшу частку доходу [39, с.57].

З метою вистояти в конкурентній боротьбі банкострахування, як на ринках країн, що розвиваються, так і зрілих ринках, повинно забезпечувати клієнтів інноваційними продуктами.

Аналіз тенденцій розвитку інтеграційних процесів в сегменті банкострахування на фінансових ринках зарубіжних країн має бути докладно вивчений й стати об'єктом пильної уваги для фахівців вітчизняного страхового та банківського ринків. Зростання процесів домінування банківських установ над страховиками в багатьох країнах світу, не лише країн Азії, у збуті страхових продуктів є передумовою формування нового інституційного середовища.

### **3.2. Фінансовий супермаркет як клієнтоорієнтована модель інтеграції банківського та страхового капіталу**

Концепція банківського страхування (bancassurance), як вже неодноразово зазначалось раніше, полягає у координації роботи банку та страхової компанії, об'єднанні страхових та банківських продуктів, загальному використанні каналів їх розповсюдження, формуванні спільної клієнтської бази. Банківське страхування західного зразка передбачає співпрацю рівноцінних лідерів. Страхова компанія при цьому отримує можливість використовувати бренд та мережу банку, банк – приваблювати клієнтів форматом фінансового супермаркету, додатковими гарантіями (застраховані депозити) та інвестиційними продуктами (страхування життя), тому дослідження напрямків, видів та форм створення фінансових супермаркетів у рамках реалізації програм банківського страхування є актуальним питанням, яке потребує всебічного та детального вивчення.

Зростання конкуренції і зменшення прибутковості профільних сегментів фінансового бізнесу (банківського, страхового, інвестиційного, брокерського тощо) привели до того, що учасники ринку задумалися про консолідацію зусиль. В результаті в деяких країнах почали з'являтися офіси, створені переважно на базі банківських відділень, які прагнули надавати клієнтам як можна більший набір різних фінансових послуг [40]. Щось подібне до звичайного супермаркету, де можна придбати все необхідне – від їжі до меблів. За цю схожість такі офіси стали називати фінансовими супермаркетами, місцем, де будь-яка людина або юридична особа зможе оперативнo і якісно отримати цілий набір фінансових або «близькофінансових» послуг (страхові поліси, інвестиційні продукти).

Як стверджує О. Лаврик [41, с.148] перші фінансові супермаркети з'явилися в Європі в 70-80-ті роки минулого століття, а в США і Японії – в кінці 1990-х на базі об'єднання банківської і страхової діяльності. Саме ці злиття в Європі тоді й отримали назву bancassurance. Сьогодні фінансові

супермаркети найбільш розвинені в країнах Бенілюксу, Південній Європі, США, Японії.

В Україні їх формування відбулося нещодавно. Перші такі супермаркети у нашій державі, зазначає Ю. Кашпрук [42, с.212], виникли лише на початку ХХІ ст. і досі не набули значного поширення, що пояснюється низькою поінформованістю клієнтів та невеликими потребами у комплексних продуктах. Питання це є доволі дискусійним, адже історія доводить факти створення одними власниками банківських установ та страхових компаній для спільного надання послуг населенню.

Початок співпраці між банками і страховими компаніями має давню історію [44, с.252], про це доводить в своїй науковій праці Ю. Клапків [45, с.14-17], зважаючи на цей факт не будемо акцентувати увагу на аналізі прикладів банкострахових продажів у стародавні часи, а зупинимось на періоді ХVІІІ-ХХІ ст.

У Російській Імперії економічна інтеграція фінансових установ мала місце, адже формування інституту страхування відбувалося на основі банківських інституцій, хоча носило скоріше фіскальний характер [446, с.18], [47, с.203]. Маючи на меті звільнити Росію від іноземних страховиків й налагодити власне страхування, Уряд здійснив спробу щодо організації державного страхування. Маніфестом Катерини ІІ від 28 червня 1786 року про організацію Державного позикового банку заборонялося страхувати майно в іноземних компаніях [48, с.24-25]. Страхова операція позикового банку та поширювалась лише у великих містах й забезпечувала страхове покриття лише будівлям, які приймались банками як кредитна застава. З цією ж метою згодом при банку була відкрита Страхова експедиція – перша страхова організація Росії [48, с.25-26], яка до моменту закриття у 1822 році застрахувала лише 95 кам'яних будівель. У 1797р. уряд відкрив Страхову контору при Асигнаційному банку для страхування товарів. Однак і цей заклад працював неефективно й припинив своє існування в 1805 році.



У 1841 р. крайовими органами влади Галичини було прийнято рішення про запровадження страхування будинків від вогню, спираючись на мережу територіальних органів Галицького крайового кредитного товариства, яке мало створитися. Хоч задум не був втілений у життя, але ця ідея існувала й у подальшому була реалізована [49, с.75]. Так, у Львові у 1892 році було засноване Українське страхове товариство «Дністер». На основі зібраних страхових капіталів згодом у 1895 році був створений кооперативний банк «Дністер». Таким чином було організовано перший в Галичині фінансовий конгломерат, що поєднував страхові та банківські послуги [50, с.219].

Як зазначають вітчизняні вчені [45, с.21], [49, с. 75], у Радянському Союзі значно випередивши свій час, пройшла апробацію ще одна форма консолідованої банкострахової бізнес архітектури, а саме 3 лютого 1931 року Постановою ЦВК та РНК СРСР, особисте страхування було перенесене з системи держстраху до системи ощадних кас.

На території Східної України за прикладом Західної України у 20 роках ХХ ст. почали успішно розвиватись перші зв'язки, де більш розвинені банківські мережі використовувались для дистрибуції страхових послуг. Страховими агентами були Торгово-промисловий банк (Промбанк), Зовнішньоторговий банк, Всеросійський кооперативний банк, Центральний банк комунального господарства і житлового будівництва, та інші, а при Держбанку СРСР були сформовані агентства Держстраху [49, с. 75]. У 1925р. страховий апарат Промбанку, крім страхового відділу Правління, охоплював 90 субагентів. Безсумнівною була значна користь від даної інтеграції для усіх партнерів, зокрема банківські установи отримували значний дохід від реалізації страхових продуктів [45, с.20], [49, с.76]. Це були перші фінансові супермаркети.

Фінансові супермаркети у розвинутих країнах – не є новинкою. У США вони з'явилися ще в початку 20-х років ХХ століття. Зараз концепція фінансового супермаркету найбільш розвинена в країнах Бенілюксу Південної Європи і Америці [51, с.31].

У діяльності зарубіжних банків і страхових організацій все більшого розповсюдження знаходить концепція «фінансового супермаркету», тобто, прийшовши в банк, клієнт може отримати будь-який вид фінансової послуги – банківську, страхову, інвестиційну.

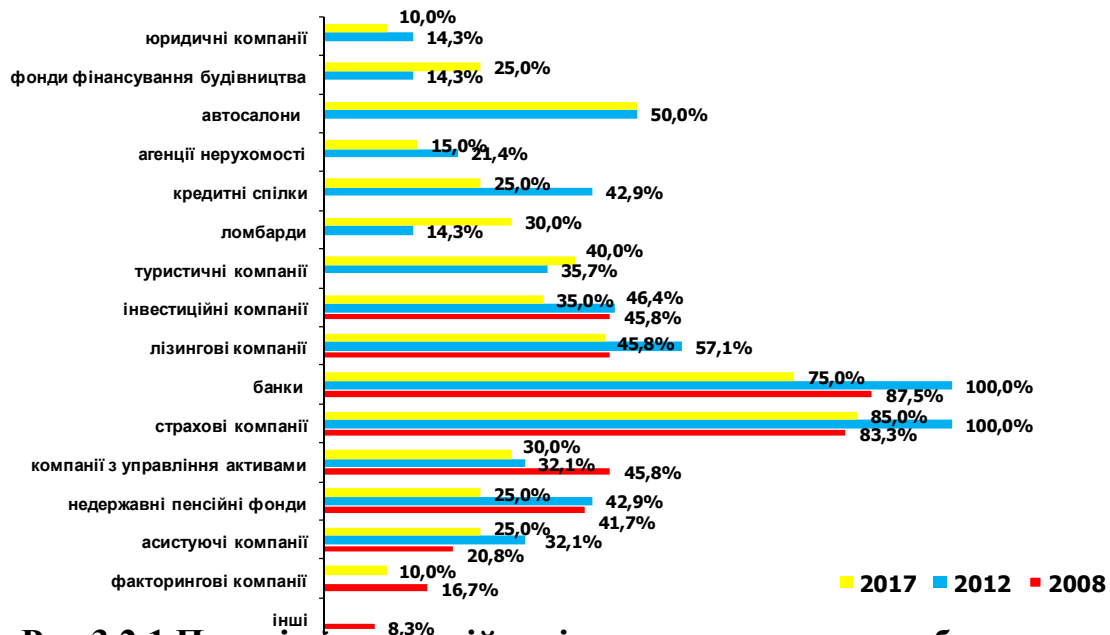
На думку Б. Пшика [52, с.61], можливості адаптації зарубіжного досвіду до української специфіки фінансово-кредитних відносин слід шукати у різних напрямках, зокрема в наданні посередницьких послуг у рамках фінансових супермаркетів.

Фінансовий супермаркет – це юридичне, територіальне об'єднання банку з іншими учасниками фінансового ринку – брокерськими, страховими, лізинговими, факторинговими, інвестиційними компаніями, пенсійними фондами, фондами фінансування будівництва (фондами операцій з нерухомістю), агентствами нерухомості, тощо. Так, А. Духовний [53], Ю.Скрипарь [54] та О. Улановський [55] до зазначеного переліку додають консалтингові фірми, нотаріальні контори, авіагенства, туроператорів, Р. Пікус, Д. Нестерова [56, с.187] – аудиторські компанії, І. Медведєва та Ю. Смірнова [57] – видавничі компанії.

Оскільки фінансовий супермаркет – це система, яка постійно перебуває в русі, підлаштовується до ситуації на фінансовому ринку, потребує оперативного моніторингу і розробки нових продуктів, розрахованих на різні групи споживачів [58], то до неї можуть долучатись й інші інституції.

Безумовно, ключовим терміном у супермаркетних продажах фінансових послуг й інших продуктів є «інтеграція» різних видів фінансового і нефінансового бізнесу [59, с.107].

Керівники та головні бухгалтери вітчизняних страхових компаній під час експертного опитування наголосили, що серед інституцій, які варто залучати до роботи в системі фінансового супермаркету мають бути різні: банки, страховики, КУА, недержавні пенсійні фонди, асистуючі компанії, кредитні спілки, автосалони, інвестиційні, лізингові та інші компанії, див. рис.3.2.1



**Рис.3.2.1 Перелік інституцій, які варто залучати до роботи в системі фінансового супермаркету**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [60]

Як результати вітчизняного дослідження, так, й аналіз зарубіжного досвіду надання роздрібних фінансових послуг показує, що найбільш економічно виправдане створення фінансового супермаркету на базі банку та страховика.

Таке об'єднання здатне запропонувати комплекс продуктів, що можуть задовольнити різноманітні потреби клієнтів. Основні учасники фінансового супермаркету представлені на рис. 3.2.2.



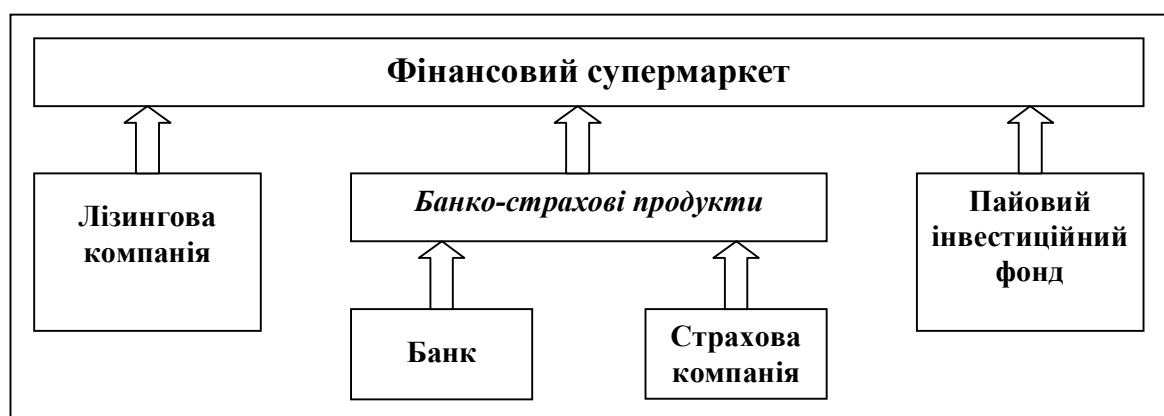
**Рис. 3.2.2 Перелік учасників фінансового супермаркету**

Фінансовий супермаркет – найвища форма інтеграції бізнес-процесів банку та страхової компанії [16, с.426], [1, с.27], [45, с.31], [62, с.106], [63, с.52].

Фінансовий супермаркет розглядається науковцями також як концепція [59, с.110], [64, с.310], [65, с.86], [66, с.310]; як посередник [67, с.74], [40, с.314], [68, с.18], [69, с.321]; як організаційно-економічний механізм [70, с.14]; установа, компанія, організація, інститут [71, с.43-44], [72, с.16], [73, с.4], [74, с.15], [75, с.241], [76, с.98]. Визначення різними вченими самого терміну «фінансовий супермаркет» представлено в додатку Н.

Узагальнюючи наведені дефініції, термін «фінансовий супермаркет» вважаємо за доцільне трактувати як найвищу форму інтеграції бізнес-процесів банківських установ, пенсійних фондів, фондів фінансування будівництва, страхових, інвестиційних, лізингових, консалтингових, ріелтерських, аудиторських, факторингових та інших компаній з метою максимального задоволення потреб клієнтів, у процесі надання широкого спектру послуг, та достатньої прибутковості діяльності учасників об'єднання.

Фінансовий супермаркет – це модель клієнтоорієнтованого бізнесу, що являє собою єдиний інтегрований канал доступу споживачів до фінансових послуг [41, с.149], [77, с. 26], [78], див. рис. 3.2.3.



**Рис. 3.2.3. Схема інтегрованого каналу розповсюдження фінансових послуг**

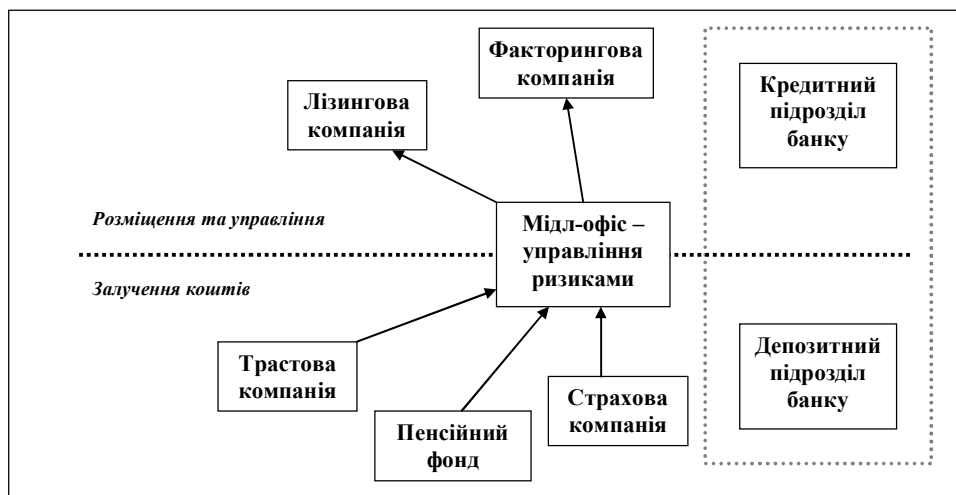
Створення фінансових супермаркетів є своєрідною формою поліпшення управління ліквідністю, оскільки компанія отримує змогу диверсифікувати як

залучені кошти, так і розміщені ресурси за строками й галузями, а також ефективніше управляти вартістю коштів, що залучаються та розміщуються.

Так, А. Єрмошенко зазначає, що у контексті досягнення довгострокового стабільного зростання, диверсифікація каналів дистрибуції фінансових продуктів є надзвичайно важливою [79, с.54-55].

Крім того, оскільки різним сферам фінансових послуг притаманні різні ризики, робота в кількох секторах фінансового ринку зменшує сумарний ризик фінансової установи. Питання управління ризиками у фінансовому супермаркеті розглядалися вченою І. Школьник [80, с.54-55].

Переваги злиття фінансових установ в докризовий період найкраще ілюструвала ефективна робота міжнародної нідерландської фінансової групи ING Group, до якої входили банки, страхові компанії, пенсійні фонди, лізингові та трастові компанії (рис. 3.2.4). [81, с. 16] ING була створена в 1991 році шляхом злиття страховиків Національної Нідерландів та банку NMB Postbank Group.



**Рис. 3.2.4** Схема об'єднання бізнесів

Процес створення фінансового супермаркету включає в себе наступні етапи: вибір рівня інтеграції; чітке визначення цілей; виділення сегменту ринка, на якому буде реалізовуватися проект; розробка структури управління; визначення маркетингової стратегії проекту; створення оптимального продуктового ряду; вибір бренду для нового проекту; пошук чи створення

інформаційної системи для підтримки проекту; складання бізнес-плану; підбір і навчання персоналу; управління якістю обслуговування клієнтів.

Створюючи спільний проект «фінансовий супермаркет», компанії партнери повинні вибрати оптимальний для себе рівень інтеграції бізнесу [58, с.36]. Характеристика моделей інтеграції банку і страхової компанії представлена у табл. 3.2.1.

**Таблиця 3.2.1**

**Характеристика моделей інтеграції банку і страхової компанії**

<b>Рівень інтеграції</b>	<b>Позитивні моменти</b>	<b>Негативні моменти</b>
<i>Підписання договору про співробітництво</i>	Оперативність, професіоналізм	Відсутність зацікавленості в зростанні бізнесу компанії-партнера, в створенні і розвитку спільних фінансових продуктів
<i>Участь в статутних капіталах один одного</i>	Зацікавленість в зростанні бізнесу компанії-партнера, в створенні і розвитку спільних фінансових продуктів, в розширенні мережі продаж	Необхідність домовленості з іншими партнером щодо кардинальних змін в політиці позиціонування компанії на ринку
<i>Заснування бізнесу</i>	Повний контроль діяльності заново створеної компанії	Відсутність професіоналізму в одній з сфер фінансової діяльності

Незважаючи на різноманітні варіанти створення фінансового супермаркету, можна виділити чотири сфери, до яких компанії встановлюють цілі, виходячи з своїх інтересів, а саме: доходи організацій; робота з клієнтами; потреби і забезпеченість співробітниками та соціальна відповідальність.

Учасникам інтеграційних утворень не варто забувати про інтереси основних категорій осіб, які мають вирішальний вплив на діяльність банкострахових груп: акціонерів, які створили і розвивають бізнес для отримання прибутку; співробітників, які своєю працею безпосередньо забезпечують діяльність організацій; споживачів, які купують банкострахові продукти; ділових партнерів, які надають комерційні і некомерційні послуги та отримують фінансові послуги зі сторони групи; суспільство в цілому

(в першу чергу в особі державних інститутів), які взаємодіють з банкостраховою групою в політичній, правовій, економічній та інших сферах.

Фінансовому інституту повинні бути притаманні такі основні характеристики: надійність, професіоналізм, хороша ділова репутація, широкий спектр послуг, висока якість обслуговування, швидке реагування на зміни на ринку, значний власний капітал, індивідуальний підхід до клієнта.

Дослідження доводять, що спільний банківсько-страховий проект «фінансовий супермаркет» якраз і представляє собою поєднання всіх перерахованих побажань клієнта, а це значить, що шанси на успіх у такої інституції значно вищі, ніж в окремого банківського чи страхового проекту.

Створюючи подібне фінансове об'єднання, потрібно розробити структуру управління, яка б враховувала як специфіку спільного ведення бізнесу, так і характерні риси, що присутні кожному бізнесу окремо.

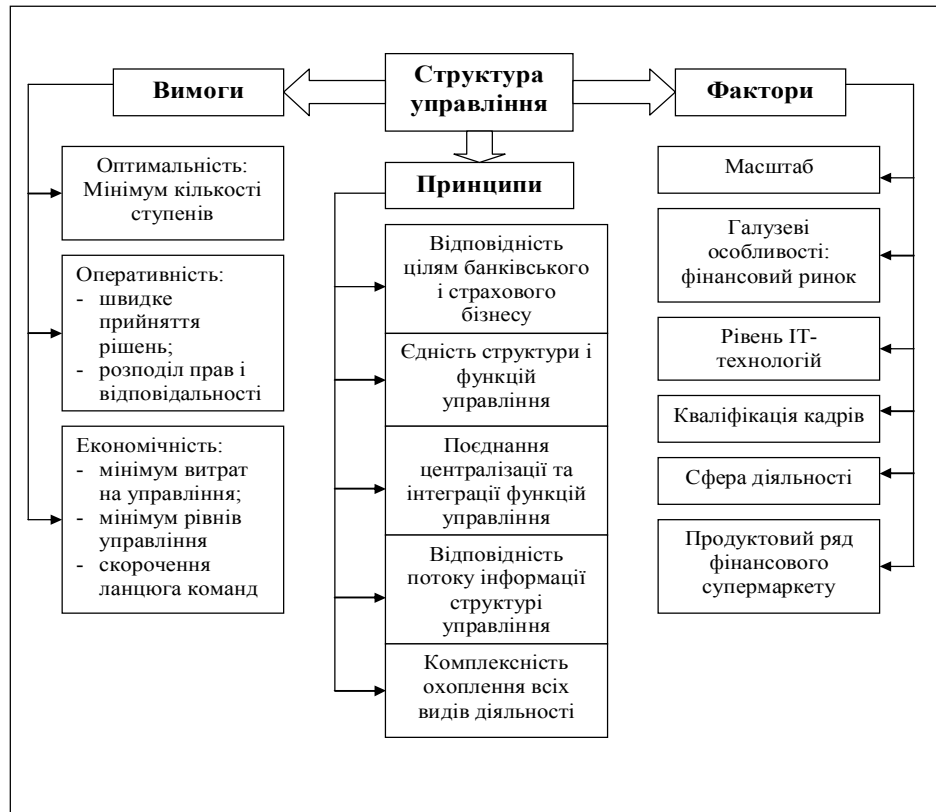
Основними характеристиками організаційної структури проекту є: чисельність персоналу, ступінь централізації управління, функції різних відділів, взаємозв'язок між відділами і т.д. На рис. 3.2.5 представлені вимоги і принципи, що визначають структуру управління фінансового супермаркету.

Розробка і впровадження ефективної системи управління проектом визначається цілою низкою параметрів, серед яких доречно виділити: асортимент банківських і страхових продуктів; наявність розвиненої мережі продажу; пошук маркетингової ніші для нових банкострахових продуктів; необхідність орієнтації на конкретну групу споживачів; рівень кадрового забезпечення компанії; можливість використання сучасних ІТ-технологій та обсяг інвестицій в проект фінансового супермаркету.

Безумовно, фінансовий супермаркет – складна організаційна структура, яка постійно перебуває в русі, адаптується до ситуації на фінансовому ринку, потребує оперативного моніторингу і розробки нових продуктів, розрахованих на різні групи споживачів.

Одним з напрямків успішної діяльності на фінансовому ринку є інтеграція банків і страхових компаній в галузі створення клієнтоорієнтованої

моделі комплексного обслуговування споживачів фінансових послуг [82], що дозволить суттєво підвищити ефективність їх роботи [83, с.15]. Так, Савранська Г.В [84, с.23], [65, с.77], зазначає, що однією із складових фінансового супермаркету є те, що він дає реальну і конкретну вигоду для клієнта, його родини, надає страховий захист, гарантує збереження заощаджень і дохід за вкладом.



**Рис. 3.2.5 Вимоги, принципи, фактори, що визначають структуру управління фінансовими супермаркетами**

А від так, продуктовий ряд фінансового супермаркету повинен містити не лише страхування заставного майна, страхування іпотеки, автокаско, страхування життя позичальника кредиту, страхування позичальника від нещасного випадку, а й низку додаткових послуг: з прийому заяв про збиток, продаж туристичних путівок авіа- чи залізничних квитків тощо.

Таке об'єднання здатне запропонувати комплекс продуктів, що можуть задовольнити різноманітні потреби клієнтів [61, с.6].

Для стабільного функціонування системи фінансових супермаркетів необхідна співпраця банківського і страхового капіталу. Щоб клієнт,



прийшовши в страхову компанію, міг би дістати доступ до банківських продуктів, а прийшовши в банк – до страхових. Наприклад, звернувшись за кредитом для придбання автомобіля, міг би відразу отримати інформацію про варіанти програма страхування майбутнього власності.

Аналіз літературних джерел дозволив встановити, що науковці Р. Пікус та Д. Нестерова [56, с.183], М. Новикова та М. Свиридович [65, с. 83], М. Ніколаєва та Л. Іщук [78, с.214-215], І. Стебельська [85], І. Лютий [86, с.364] та інші [101], виокремлюють три типи фінансових супермаркетів. Перший – це холдинг, що об'єднує низку дочірніх компаній, які пропонують як банківські, так і страхові послуги під загальною торговою маркою. Такі структури, як правило, створюються крупними корпораціями.

Другий тип – вільний, ринковий. В цьому випадку банк і страхова компанія укладають між собою партнерський договір про сумісні агентські продажі своїх послуг.

Як правило, для співпраці з банком, страховій компанії необхідно пройти процес акредитації. Банк, проводячи акредитацію страхової компанії для стратегічного співробітництва оцінює її, як правило, за трьома основними напрямками: оцінка страхових продуктів; оцінка рівня обслуговування; показники фінансового стану. Кожний з цих напрямків оцінки розшифровується рядом конкретизованих параметрів. Також оцінюється кожен напрямок у цілому і загальна задоволеність страховою компанією.

Третій тип – брокерський. Він передбачає наявність посередницьких організацій-брокерів, які збирають інформацію про всі фінансові послуги і підшуковують для споживача, що звернувся до них, оптимальний для нього варіант.

Нині в Україні більш розвинені перші два типи супермаркетів, а третій залишається на початковій стадії розвитку.

Діяльність фінансових супермаркетів орієнтована на споживача (клієнта) і її особливість полягає в тому, що в ньому зосереджено увагу на комплексному задоволенні запитів окремих груп споживачів (клієнтів).

Аналізуючи десятилітню історію розвитку комерційного страхового бізнесу, В. Загребний [99], О. Терещенко [100, с.39] відзначають, що співробітництво між банками й страховими компаніями вже відбувалося в 1991-1993 роках, коли страхові компанії намагалися страхувати фінансові зобов'язання банків. Вищезгадане співробітництво закінчилося невдало, і на відновлення довіри банків до страховиків знадобилося більше 10 років. За цей час страхові компанії досягли такого рівня розвитку й капіталізації, що банки знову звернули на них увагу.

За іншою класифікацією в Україні, як зазначає І. Стебельська [85] та М. Рисін [91, с.48], розвиток фінансових супермаркетів відбувається в основному у трьох формах:

- як відділення банку («Брокбізнесбанк», «VAB банк», «Українська фінансова група», «Укрсоцбанк», «УкрСиббанк» та інші.);
- як фінансова холдингова група (інвестиційно-фінансова група «ТАС»);
- як незалежна установа (фінансовий супермаркет «Мега Поліс», іпотечний супермаркет «Т.О.Ч.К.А») Фінансовий супермаркет «Мега Поліс» не є банком, або його структурним елементом. Він є посередником на фінансовому ринку України, партнером провідних банків, страхових і юридичних компаній, автосалонів України [101].

«Укрсоцбанк» має в своєму підпорядкуванні понад тридцять фінансових супермаркетів (Центрів фінансових послуг) в різних містах України [78, с.214]. В основі концепції фінансового супермаркету лежало об'єднання банківських, фінансових, страхових, ріелтерських, нотаріальних та інших послуг. Центри фінансових послуг оформлялися відповідно до корпоративних стандартів Укрсоцбанку. Партнерами проекту виступили: страхова компанія «Оранта», агенції нерухомості, приватні нотаріуси, туристичні оператори. Центр фінансових послуг «Укрсоцбанк» – банківський підрозділ нового типу, який дозволяв клієнтам отримати повний перелік послуг банку та його фінансових партнерів в одній точці продажу. В даний час до списку страхових компаній (для корпоративних клієнтів), обраних ПАТ «Укрсоцбанк» для співробітництва

потрапили компанії – рекомендовані партнери банку: ПрАТ «СК «АХА Страхування», ПАТ «СК «Українська страхова група», ПАТ «СК «УНІКА», ПрАТ «Українська пожежно-страхова компанія», ПрАТ «СК «Граве Україна», ПАТ «СК «Євроінс Україна», ПАТ «СГ «ТАС», ПрАТ «СК «Альфа Страхування», ПрАТ «АСК «ІНГО Україна»; страхові компанії, співробітництво з якими має певні обмеження (в межах діючих договорів страхування): ПАТ «СК «Універсальна», ПрАТ СК «ВУСО» (дозволяються нові угоди в зоні АТО), ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», ПрАТ «СК «ПЗУ Україна», НАСК «Оранта»; страхова компанія, співробітництво з якою має певні обмеження (страхування виключно в зоні АТО): ПрАТ «УАСК АСКА».

До списку страхових компаній (для клієнтів роздрібного бізнесу), обраних ПАТ «Укрсоцбанк» для співробітництва потрапили компанії – рекомендовані партнери банку: ПрАТ «СК «АХА Страхування», ПрАТ «СК «Арсенал Страхування», ПрАТ «СК «Альфа Страхування», ПрАТ СК «ВУСО», ПрАТ «СК «Граве Україна», ПрАТ «АСК «ІНГО Україна», ПрАТ «СК «ПЗУ Україна», ПрАТ «СК «Провідна», ПАТ «СГ «ТАС», ПрАТ «СК «Українська страхова група», ПАТ «СК «Універсальна», ПАТ «СК «УНІКА»; страхові компанії, співробітництво з якими має певні обмеження: ТДВ «СК «ВіДі-Страхування», ПрАТ «СК «Грандвіс», ТДВ «Експрес Страхування», ПрАТ «СК «Країна», ПАТ НАСК «Оранта», ПрАТ «СК «Український страховий стандарт»; страхові компанії, з якими банк розвиває співробітництво в інших сферах, ніж страхування заставного майна: ПрАТ «Європейське туристичне страхування».

Укрсоцбанк наголошує, що співпрацює з усіма страховими компаніями, які відповідають вимогам банку, подали необхідний перелік документів до банку та є фінансово надійними. Якщо клієнт бажає обрати страхову компанію не з переліку перевірених банком, він зобов'язаний за 60 днів до підписання договору страхування подати до банку: заяву про бажання страхуватись в неакредитованій страховій компанії; проект договору страхування; пакет документів згідно переліку для перевірки компанії банком [102].

Серед нестрахових партнерів банку варто відмітити компанію «ProFIX», ТОВ «Укрсоцбуд», Перше всеукраїнське бюро кредитних історій, ТОВ «Універсальна лізингова компанія «Ленд-Ліз», ТМ «Альфа-Лізинг».

Прикладом фінансового супермаркету на вітчизняному ринку був АБ «Брокбізнесбанк» (з 11.06.2014 ліквідується), де в одному приміщенні надавалися не тільки всі види банківських, але й не пов'язані з банківською діяльністю послуги: юридичні, нотаріальні, аудиторські, консалтингові, страхові (від страхової компанії «Брокбізнес»), туристичні, операції з нерухомістю, продаж і бронювання квитків тощо [101]. Модель, яка була закладена в механізмі фінансової взаємодії у фінансовому холдингу, заохочувала співробітництво банку з великими страховими компаніями, використовуючи певний механізм акредитації страховика в фінансовій групі [99].

В іншому банку «Українська фінансова група» (з 05.01.2010 р. ліквідовано) також працював фінансовий супермаркет. Тут, крім банківських, реалізується спектр фінансових, страхових (від Української транспортної страхової компанії «УТІСО-ЮТІКО»), інвестиційних (від інвестиційної компанії Українська фінансова група), консалтингових, юридичних послуг, грошові перекази через системи Western Union, «Анелік», «Юністрім», «Швидкі гроші», PrivatMoney та ін [78, с.214].

Взірцем досить швидкого просування до класичної моделі фінансового супермаркету є АТ «Укрсиббанк». «Укрсиббанк» – фінансовий супермаркет, стратегічним партнером якого є BNP Paribas Group, одна з найбільших банківських груп у світі. Ця фінансова корпорація активно співпрацює зі страховим бізнесом за партнерськими угодами (нею акредитовано дев'ять страхових компаній, серед яких: АТ «Страхова компанія «АХА Страхування» (АХА Group), ПАТ «Страхова компанія «ПЗУ Україна», ПрАТ «Страхова компанія «Українська страхова група», ПАТ «Страхова компанія «Універсальна», ПрАТ «Українська страхова компанія «Княжа Вієнна Іншуранс Груп», ПрАТ «СК «Кардіф», ПрАТ «Страхова компанія «Арсенал страхування», ТДВ «Страхова

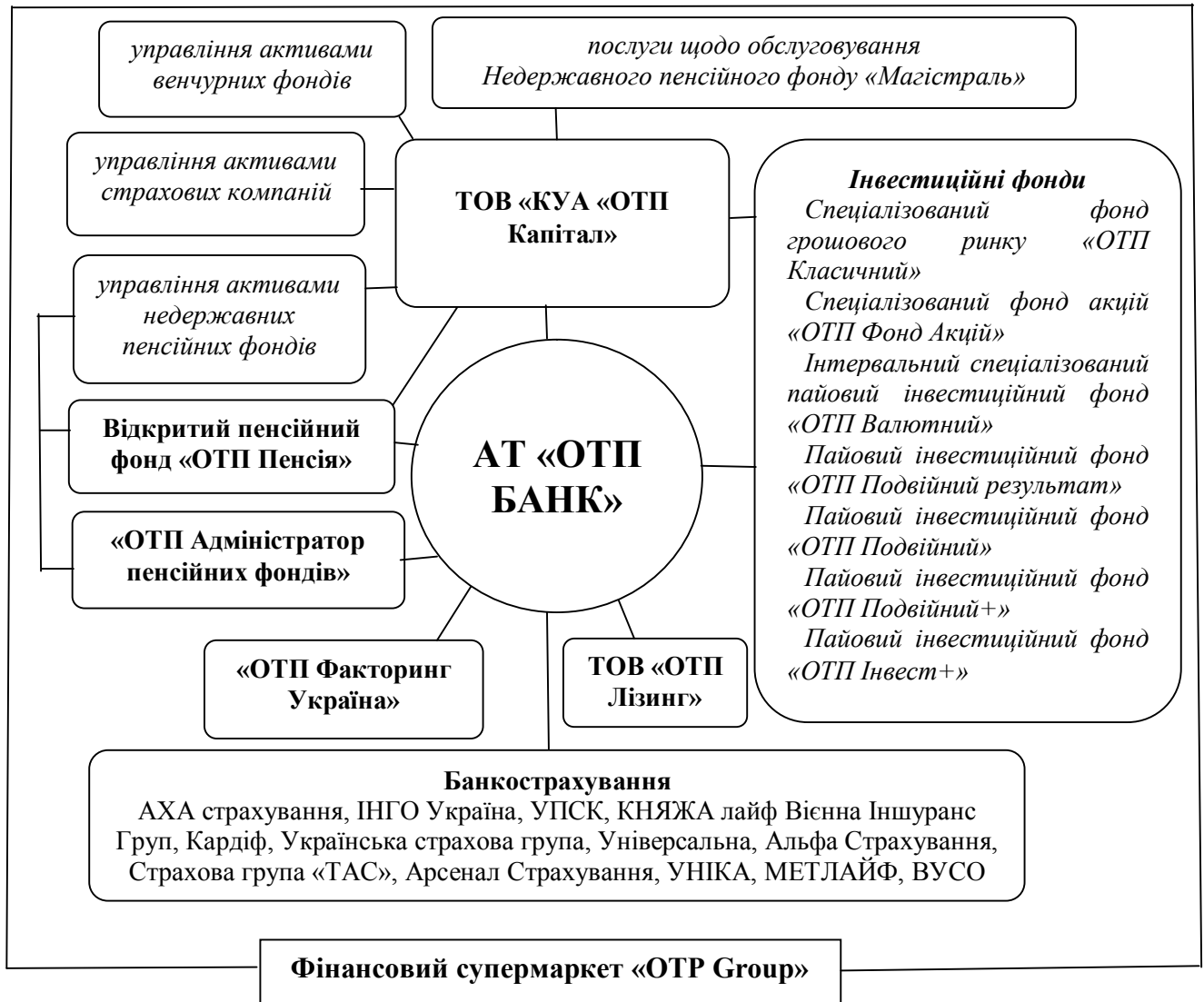
компанія «Експрес Страхування», ПАТ «СК «Країна» [291]. У 2003 році в рамках фінансової корпорації «УкрСиббанк» створене АТ «Компанія з управління активами «УкрСиб Ессет Менеджмент», яка є частиною фінансової групи BNP Paribas, лідера на міжнародному ринку банківських і фінансових послуг. Під управлінням АТ «Компанія з управління активами «УкрСиб Ессет Менеджмент» знаходяться ринкові інвестиційні фонди: УкрСиб нерухомість, Прискорення, УКРСИБ А-ВІСТА. УкрСиббанк володіє також ТОВ «Українська лізингова компанія».

Функціонувала на вітчизняному ринку також фінансова група «VAB Group», яка була створена шляхом консолідації всіх фінансових активів на засадах спільної концепції продажів та під єдиним брендом «VAB». До складу VAB Group увійшли дев'ять компаній, які охоплюють всі сегменти фінансового ринку: «VAB Банк» (з 20.03.2015 р. ліквідується), страхова компанія «VAB Страхування» та компанія зі страхування життя «VAB Життя» (обидві страхові установи виключені з держреєстру станом на 18.09.2014 р), лізингова компанія «VAB Лізинг», адміністратор пенсійних фондів «VAB Пенсія», компанія зі споживчого кредитування «VAB Експрес», перестрахова компанія «VAB Re», компанія з управління активами «VAB Ессет Менеджмент» та інвестиційна компанія «VAB Капітал» [101].

Перелік наведених фінансових супермаркетів варто доповнити ще декількома інституціями, створеними на базі Альфа банку та ОТП банку тощо.

Також до найбільш відомих та успішних поєднань діяльності банківських установ з небанківськими можна віднести створення фінансового бренду «ОТП». Розглянемо модель реалізації вітчизняного фінансового супермаркету на прикладі АТ «ОТПБАНК», яка схематично зображена на рис.3.2.6.

Як зазначають Н. Вядрова, А. Подорожна, Л. Якуценя [90, с.63], цей банк має модель фінансового супермаркету, а саме: – спільне підприємство або холдинг – складається з банку і інших фінансових компаній, які розробляються специфічні фінансові продукти. Супермаркет ОТП представлений фінансовою групою, до складу якої входять: АТ «ОТП БАНК», який є ядром групи



**Рис.3.2.6 Модель організації фінансового супермаркету на базі АТ «ОТП БАНК»**

Джерело: складено автором на основі даних [90, с.63], [103] та [104].

фінансових компаній ОТП в Україні, основою діяльності якого звичайно є надання стандартних банківських послуг, інвестиційних послуг у рамках співпраці з компанією управління активами «ОТП Капітал», під управлінням якої знаходяться вісім публічних інвестиційних фондів, а також відкритий недержавний пенсійний фонд «ОТП Пенсія». Окремо функціонує «ОТП Адміністратор пенсійних фондів». Надання лізингових послуг АТ «ОТП БАНК» є можливим у тісній співпраці з лізинговою компанією «ОТП Лізинг». Розвиненою є співпраця АТ «ОТП БАНК» з факторинговою компанією «ОТП

Факторинг», основною спеціалізацією якої є стягнення простроченої заборгованості. АТ «ОТП БАНК» також розвиває практику банкострахування. Завдяки партнерству зі страховими компаніями АТ «ОТП БАНК» може надавати широкий спектр страхових послуг як для приватних, так і для корпоративних, див додаток Б.

Цілком погоджуємось з Я. Жарій та М. Дубиною [105, с.263], що наведені приклади співпраці свідчать, що вітчизняним банкам не варто відмовлятися від співпраці з недержавними пенсійними фондами, лізинговими та факторинговими компаніями та іншими учасниками ринку.

Аналіз даних додатку О2 дозволяє зробити висновок, що банки з часткою державної участі у капіталі ПАТ «Сбербанк» і ПАТ Банк «ВТБ» теж активно послуговуються стратегією фінансових супермаркетів, які активно залучають до співпраці страхову та лізингову компанію, недержавний пенсійний та пайовий інвестиційний фонди [96, с.86].

Зважаючи на вище викладене, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на основних факторах, що сприяють підвищенню конкурентноздатності фінансового супермаркету:

- зниження собівартості трансакцій між партнерами;
- наявність єдиних цілей діяльності й інформаційного простору призводить до розширення спектру наданих клієнтам фінансових послуг;
- можливість запропонувати клієнтам не тільки «пов'язані» продукти, створені за допомогою пакетування, але й інтегровані послуги;
- додаткові вигоди від об'єднаної бази даних клієнтів і каналів розповсюдження;
- можливість реалізувати конкурентні переваги від синергії підприємств і портфельного підходу при наданні послуг.

Страховий ринок володіє значними інвестиційними ресурсами. Цим потоком грошових коштів можуть скористатися як страховики, так і банківські установи, а найближчим часом «..основна конкурентна боротьба між фінансовими інститутами приводитися буде на рівні отримання як найкращих

результатів інвестиційної діяльності» [106, с.209], [107, с.180]. Крім того, обмін інформацією про клієнтів, надання високоякісних, привабливих для клієнтів страхових послуг єдиною системою в умовах конкуренції підвищить ефективність взаємодії банків і страхових компаній. Це може знизити витрати на страхове обслуговування та пошук нових клієнтів. Прикладами спільного напрямку діяльності страхових компаній і банків є страхування заставленого у банку майна, страхування фінансових ризиків банку, ризиків за операціями з платіжними картками. Спільними відпрацьованими схемами ефективної співпраці банку і страхової компанії є: кредитування та придбання автотранспорту з його одночасним страхуванням при наданні кредиту на його купівлю, страхування витрат подорожуючого, іпотечне кредитування з одночасним страхуванням житла.

Західний досвід показує, що кожен учасник фінансового супермаркету отримує переваги в порівнянні з «автономними» учасниками.

Першою причиною спільної зацікавленості банків та страхових компаній є можливість значного розширення кожним із суб'єктів клієнтської бази: і страховики, і банки обслуговують велику кількість клієнтів. Обмін інформацією про них, надання їм послуг лише установами однієї системи є сьогодні пріоритетним для обох сторін в умовах загострення конкуренції (характерно як для розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, в т. ч. України).

Другою причиною інтересу є диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів. Страхова галузь в світі, як відомо, є однією з найбільш рентабельних та динамічних серед інших галузей та володіє значними інвестиційними ресурсами, які можуть використовуватись для інвестування промисловості як страховиками, так і обслуговуючими банками.

Важливим питанням в цьому аспекті залишається відповідність реального стану співпраці очікуванням страхових компаній та банків (рис. 3.2.7).



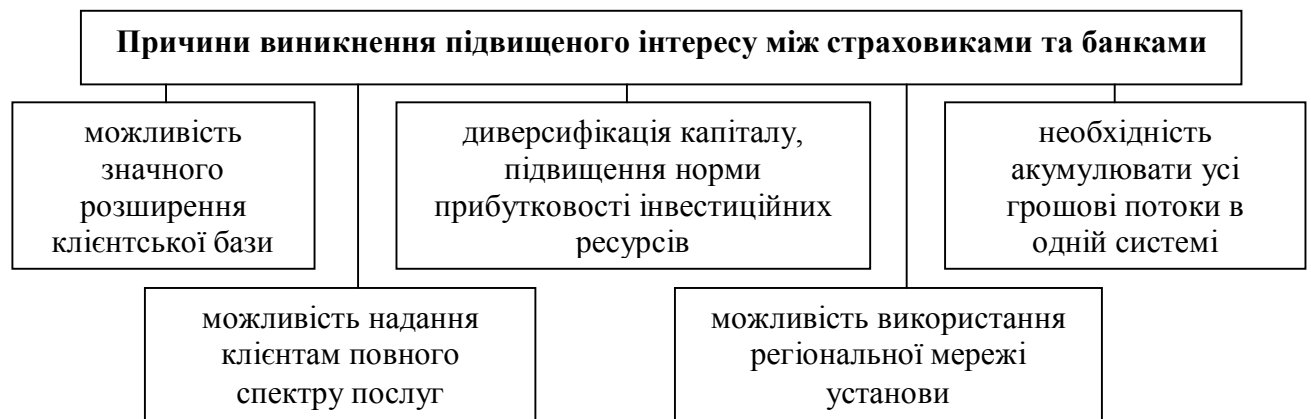


**Рис. 3.2.7 Очікування страхових компаній та банків від співпраці**

Серед наступних причин взаємного інтересу можна виділити необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі. Кожне велике підприємство чи банк сплачує значні суми по обов'язкових та добровільних видах страхування. У зв'язку з цим материнською компанією створюється страхова компанія, яка займається ефективним вирішенням даного питання з метою мінімізації майнових, кредитних та фінансових ризиків, та витрат материнської компанії на таке страхування. Серед причин, що стимулюють інтерес банків та страхових компаній також можна назвати можливість надання клієнтам повного спектру банківських та страхових послуг. При цьому, ці послуги мають бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта. Продаж банками страхових продуктів, як свідчить зарубіжний досвід, не буде мати серйозних протиріч між клієнтами та банком.

Як правило, клієнти є лояльними до своїх банків та позитивно сприймають ідею фінансового супермаркету. Крім того, відмінності між банківським та страховим сектором світового фінансового ринку в останні роки

стали майже непомітними, особливо в сферах приватних інвестицій і довгострокових заощаджень. Головні причини підвищеного взаємного інтересу між страховими компаніями та банками представлені на рисунку 3.2.8.



**Рис. 3.2.8 Чинники, що сприяють співпраці банків та страхових компаній**

Модель «фінансовий супермаркет», маючи ряд конкурентних переваг, вигідна і зручна як страховим компаніям, компаніям, що управляють, так і банкам. Страхова компанія виступає, напевно, найбільшим бенефіціаром в реалізації подібної бізнес-моделі. Головна перевага продажу страхових продуктів через банки полягає у використанні страховиком розвинених філіальних мереж банків по всій території країни.

Ще одна перевага полягає в тому, що сьогодні страхові компанії активно шукають альтернативні канали продажу полісів. Оскільки банки обслуговують значну кількість клієнтів, вони є об'єктами інтересу страховиків як агенти. І особливо привабливі тим, що надають велику кількість послуг, кожна з яких може бути застрахована.

У фінансовому супермаркеті страхова компанія дістає можливість використовувати базу даних про клієнтів банків – і понизити витрати на маркетинг, розповсюдження і просування свого продукту.

Що стосується керуючих компаній, то вони в першу чергу зацікавлені мережею відділень, що дозволяє розвивати їм свою клієнтську базу.

І, нарешті, про вигоди для банку. Як пише журнал Euromoney, якщо запропонувати топ-менеджерові банку описати стратегію його фінансового інституту і всі його можливості, він через якийсь час обов'язково заговорить про «глобальний взаємопов'язаний банківський бізнес», називаючи при цьому свій банк «провайдером повного пакету фінансових послуг» або місцем, де можна отримати комплексний банківський сервіс відразу (one-stop-shop-services).

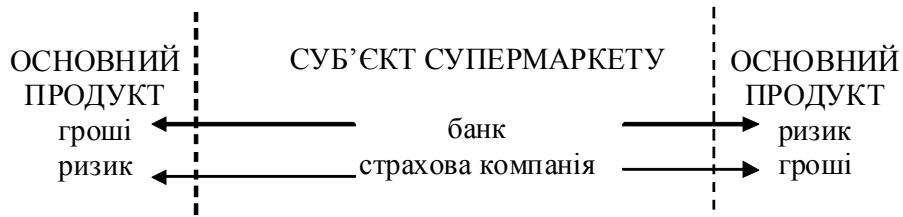
Прагнення банків до отримання статусу фінансового супермаркету ніколи не було таким актуальним, як сьогодні, оскільки від реалізації подібної бізнес-моделі вони отримують досить багато. Розширення переліку послуг, що надаються клієнтам, позитивно впливає на імідж банку і дає йому додаткові конкурентні переваги для просування власних програм. Більш того, з'являється можливість створювати нові, універсальні фінансові програми, адресовані як корпоративним, так і приватним клієнтам.

Але найголовніше – це існування загальних для всіх учасників позитивних моментів. Розвиваючи концепцію фінансового супермаркету, вони виробляють спільну ідеологію діяльності на фінансовому ринку, впроваджують загальну корпоративну культуру і проводять узгоджену маркетингову і фінансову політику, що є головними ознаками, які характеризують цивілізований фінансовий ринок і, яких, на жаль, поки що бракує фінансовому ринку України.

Банки – це фінансові інститути, які «торгують» грошима, страхові компанії «торгують» ризиками. І в цьому їх принципова різниця.

Торгуючи грошима, банки приймають на себе підвищені ризики, і повинні їх адекватно оцінювати, тому, супутній продукт їхньої діяльності – це ризик. А страхові компанії торгують ризиками, і на цьому заробляють.

Хоча банки та страхові компанії є суміжними організаціями, вони все-таки мають певні розбіжності в бізнес-культурі (рис. 3.2.9).



**Рис 3.2.9 Розбіжності в бізнес-культурі між банками та страховиками**

У кожного банку є індивідуальний підхід щодо вибору страхової компанії для страхування майна у заставі та банківських ризиків. Найчисельніша група банків здійснює співпрацю за наступною схемою: страхування найменш ризикового виду застави – застави у вигляді нерухомості, товарів на складі та в обороті, в меншій мірі – автотранспорту виключно в своїх (кептивних) компаніях, а банківські ризики – у відомих стабільних універсальних страховиків.

Друга група банків – ті, що не мають прямо чи посередньо своїх страхових компаній – використовують два підходи: обирають одну-дві компанії на вигідних для себе умовах (комісійна винагорода за агентські послуги, розміщення коштів страховика на депозитному рахунку в банку) або співпрацюють з багатьма універсальними компаніями, що займають лідируючі позиції в рейтингу страхових компаній.

Третя група банків вибирає прозахідний підхід – проводить акредитацію страховиків, що мають право здійснювати страхування предмета застави банку та своїх банківських ризиків. Крім того, вони встановлюють кожній компанії ліміт відповідальності на певний період (місяць, квартал), який залежить від фінансового стану страхової компанії, її репутації на страховому ринку та співпраці з банком у попередньому періоді, наявності мережі філій по всій території України, рівню збитковості по видах страхування.

Певно, що при виборі страховика банк повинен виходити з критеріїв платоспроможності, надійності та порядності партнера, але на практиці нерідко вибір страховика визначається розміром депозиту, який він тримає в цьому банку.

Страховик при виборі банку для співпраці орієнтується на більш потужні та відомі банки з достатнім стажем на банківському ринку, але це не є єдиним визначним фактором. Як правило, ці банки вже вирішили для себе проблему співпраці зі страховиками [108, с.5].

Взагалі, страхова компанія менше ризикує, співпрацюючи з невеликим банком при страхуванні предмета застави. Інша справа при страхуванні банківських ризиків, таких як ризик неповернення кредиту при споживчому кредитуванні, страхуванні фінансового ризику емітента платіжних карток. В цьому випадку страховик звертає особливу увагу на наявність у банку та його філіях професійної служби безпеки, на технологію надання кредитів, їх забезпечення заставою, на організацію моніторингу трансакцій з платіжними картками та інші аспекти організаційної роботи в банку, які суттєво впливають на ймовірність настання страхових випадків при страхуванні банківських ризиків.

Ставка у фінансових супермаркетах зроблена на масовість: тут можна купити поліси обов'язкового страхування цивільної відповідальності і автокаско, страхування майна і нерухомості, страхування від нещасного випадку. Як правило, населенню пропонуються «коробочні» варіанти продукту із стандартними умовами і декількома варіантами страхових сум. У разі страхування майна мова піде про економічний варіант страхування для осіб з середніми доходами і типовим житлом, необтяженим ексклюзивною обробкою. У таких полісах клієнта привертають невисокі тарифи, відсутність огляду житла, швидкість і зручність оформлення поліса [109, с.274]. У разі, якщо жоден із запропонованих варіантів клієнта не влаштує, то доведеться звертатися в офіс страхової компанії.

Ще один мінус – у фінансових центрах можна придбати не найвигідніші інвестиційні і страхові програми, а лише ті, з власниками яких укладений договір про партнерство. Банкіри відмічають, що з часом ця проблема буде вирішена, і вибір послуг стане ширший.

Сьогодні в Україні, після «очищення» банківської системи розпочався новий етап інтеграції банків і страхових компаній. Аналіз розвитку страхового ринку в нашій країні за останні 5 роки фактично підтверджує, що найбільш висока динаміка розвитку властива страховим компаніям, які активно взаємодіють із банківськими установами (договірні відносини, пропонують спільні продукти для клієнтів, мають загальні фінансові інтереси тощо). Однак, слід зазначити, що на першому етапі розвитку взаємодії страхових компаній і банківських установ страховий портфель не буде збалансованим. Це, у першу чергу, пов'язано з тим, що найбільшим попитом у населення серед банківських послуг було затребуване споживче кредитування й автокредитування, яке значно знизилось у порівнянні з докризовим 2008 роком. Існують певні постулати розвитку страхового ринку, Україна не виняток. У наш час пропонувати страхові послуги без маркетингової стратегії досить складно. Одним з ефективних методів просування страхових послуг є використання банківської мережі в якості одного з каналів продажу та створення фінансових супермаркетів.

Досить продуктивним є механізм надання фінансових послуг, таких як послуги банку й страхової компанії одній групі клієнтів або групі населення. Це викликає більше довіри й має гарну тенденцію до динамічного розвитку. Взаємодія страховиків та банків і побудова фінансових супермаркетів має ряд переваг на етапі розвитку банківського і страхового ринку України. Страхова компанія має можливість використовувати широку філіальну мережу банків для реалізації свої страхових полісів. Крім цього, в умовах конкурентної боротьби на страховому ринку, фінансовий супермаркет відкриває можливість доступу до бази даних про клієнтів банку – і, як наслідок, зниження витрат на просування свого страхового продукту. Для банку – це поліпшення іміджу за рахунок розширення спектра наданих клієнтам фінансових послуг, можливість розробки індивідуальних фінансових програм спільно зі страховою компанією, орієнтованих як на масових споживачів, так і на корпоративних клієнтів. Крім

цього, форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії.

Порівнюючи український страховий ринок з європейським, можна зробити висновок, що взаємодія банків і страхових компаній в Україні перебуває на досить низькому рівні розвитку.

Не викликає сумніву, що в тих випадках, коли банк лобіює інтереси певної страхової компанії, то, з погляду інтересів клієнта, це неправильно. По-перше, це суперечить чинному законодавству в нашій країні, а по-друге, це не завжди захищає інтереси клієнта й не дає йому права вільного вибору страхової компанії.

У правовому полі України реальною формою найвищої стадії розвитку банківського страхування є створення або спільне володіння крупним системним банком і крупною універсальною страховою компанією, які входять до однієї фінансово-промислової групи, спеціалізованої компанії банківського страхування, яка здійснює конвергенцію каналів продажів і банківсько-страхових продуктів.

Найбільші шанси успішної реалізації моделі bancassurance з'являються в тому випадку, якщо в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового супермаркету за участю універсальних і інвестиційних банків, пенсійних та інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії і спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія і напрями бізнесу яких доповнюють один одного [110, с.13]. Надання комплексних страхових послуг індивідуальним і корпоративним клієнтам банків, а також самим банкам є окремим і вельми перспективним сектором страхового ринку..

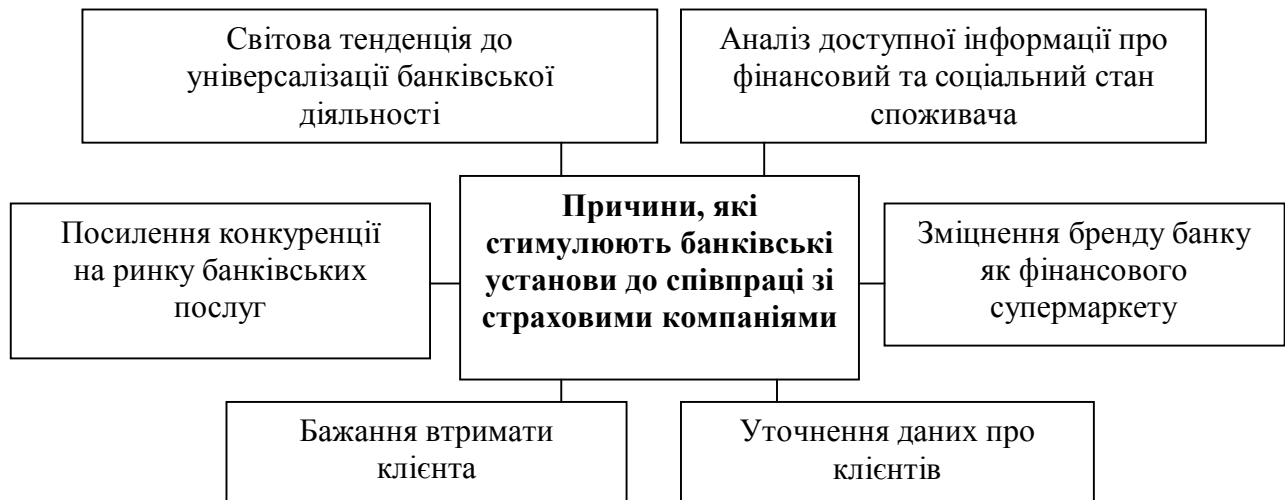
Стратегічне партнерство страхових компаній та банків відкриває великі перспективи для обох учасників тандему. Вони вже не просто надають один одному профільні послуги, а відбувається переплетення банківського та страхового бізнесу.

Причини, які стимулюють страхові компанії до співпраці із банками зазначені на рис. 3.2.10.



**Рис. 3.2.10** Причини, які стимулюють страховиків до співпраці з банками

Серед причин, які стимулюють банки до співробітництва із страховими компаніями, можна виділити наступні (рис. 3.2.11):



**Рис. 3.2.11** Причини, які стимулюють банки до співпраці зі страховиками

Основною перешкодою у розвитку фінансових супермаркетів є те, що банківські працівники часто не вміють продавати страхові послуги.

Основною задачею успішного банку є не лише завоювання нових клієнтів, а, передусім, завоювання лояльності існуючих. Об'єднання банків та страхових компаній зручне, перш за все, для споживачів, оскільки це забезпечує їм більш широкий вибір послуг. Для банків це означає зростання



обсягів продажу та встановлення більш тісних стосунків із клієнтом у порівнянні із наданням лише банківських послуг.

Страховик, продаючи продукти через банк, скорочує витрати на створення додаткових офісів, ще одна перевага – використання банківської клієнтської бази та каналів продажу, див табл.3.2.2.

Таблиця 3.2.2

### Переваги та недоліки функціонування фінансового супермаркету

Переваги/ недоліки	Для клієнта	Для учасника фінансового супермаркету	
		банку	страховика
переваги	Можливість економії ресурсів (часу, енергії)	Економія адміністративних, управлінських, маркетингових і технологічних ресурсів	
	Замкненість сервісу, усі питання – юридичні, нотаріальні, страхові можна вирішити, не виходячи за межі одного офісу	Підвищення конкурентоздатності; Зростання обсягів продажу послуг	
	Можливість придбати страховий поліс дешевше ніж у страховій компанії	Можливість працювати з конкретно зацікавленою аудиторією	
	Можливість отримання консультацій щодо потрібних клієнтові продуктів і послуг	Розширення діяльності і клієнтської бази	
	Сервіс після продажу у вигляді безкоштовної правової та консультаційної підтримки	Впровадження спеціальних партнерських програм у межах фінансового супермаркету	Доступ до нових каналів продажу своїх продуктів і нових клієнтів у межах одного офісу
	Стимулювання розвитку культури обслуговування клієнтів	Акумуляування коштів та створення ресурсної бази для реалізації програм	Зростання рівня лояльності з боку клієнтів за рахунок їхньої довіри до банку, з яким співпрацюють ці інститути
	Підвищення якості послуг і недопущення низького рівня сервісу у супермаркеті		
недоліки	Відсутність необхідного продукту (страхового)	Потреба у перекваліфікації персоналу та додатковому навчанні	
	Не надання послуги страхування, що потребує значного документообігу, окремих вимог андеррайтингу	Необхідність мінімізації часу продажу продуктів, синхронізації каналів надходження інформації про продукти, створення програмного продукту, здатного об'єднати увесь перелік послуг	
	Ускладнення вибору одного з альтернативних варіантів через фінансову неграмотність, поява недовіри клієнта	Необхідність формування значного набору альтернативних послуг, продукту мають бути порівнюваними один з одним	

Джерело: побудовано за даними [65, с.81]

Окремі дрібні клієнти банку часто радяться з працівниками банку куди їм краще вкласти свої кошти, і якщо банківський працівник в якості альтернативи буде пропонувати розміщення коштів в страхування, то це може бути більш результативно, ніж аналогічна пропозиція зроблена страховим агентом.

Проте, слід не забувати що основні переваги від реалізації концепції «фінансового супермаркету» отримує споживач фінансових послуг. Найважливішою перевагою при відвідуванні фінансового супермаркету для клієнта є те, що він може придбати повний пакет фінансових послуг в одному офісі, при цьому економлячи час і кошти. Як показує досвід, правильна інтеграція бізнес-процесів учасників фінансового супермаркету дозволяє знизити витрати і, відповідно, кінцеві тарифи для клієнтів. В результаті співробітництва у фінансовому супермаркеті його учасники виробляють спільну ідеологію роботи на фінансових ринках, спільні принципи корпоративної культури і проводять погоджену маркетингову політику. З'являється можливість і найбільш повного використання кадрового потенціалу учасників об'єднання.

Всі підрозділи фінансового супермаркету повинні знаходитись на одному рівні розвитку з точки зору якості бізнес-процесів, корпоративної та управлінської культури.

Розвиток фінансових супермаркетів стримується тим, що у фінансовому супермаркеті можуть продаватись лише стандартизовані послуги. Якщо говорити про страхування, то такий підхід може бути використаний лише в тому випадку, коли для оформлення полісу достатньо надати лише визначений набір документів. При такій моделі укладання договору страхування не передбачає виїзду співробітника банку для оцінки майна, що береться на страхування. Проте, для оформлення полісу по нестандартному об'єкту (промислому обладнанню чи нетиповому житлу) потребується візит безпосередньо в страхову компанію і робота з страховим експертом, а не з операціоністом банку.

Ще однією перешкодою у співпраці банків та страхових компаній є низька мотивація працівників банку при продажі страхових продуктів, тому має бути розроблена чітка система заохочень, яка б дозволяла працівникам банку сприймати страхові продукти як свої власні [110, с.14].

Для успішної співпраці банків та страхових компаній в рамках фінансового супермаркету страховий продукт повинен бути простим, та крім того, він не повинен потребувати значних додаткових фінансових та часових затрат.

Із сказаного випливає дві важливі умови успішності проекту фінансового супермаркету: по-перше, для досягнення якісного сервісу необхідна висока технологічність і висока швидкість оформлення банківської або страхової послуги, чого неможливо досягнути без комплексної автоматизації оформлення документів; по-друге, необхідно здійснювати підготовку універсальних банківських менеджерів по роботі з клієнтами, які могли б чітко і зрозуміло розповісти клієнту про переваги тої чи іншої страхової послуги [111, с.32].

Незважаючи на очевидні переваги від співпраці банків та страхових компаній, все ж таки існують певні недоліки такого виду співробітництва. Основним недоліком є те, що деякі банки, користуючись необізнаністю клієнтів, нав'язують їм не вигідні програми страхування. Ще одним недоліком є те, що деякі банки нав'язують послуги лише однієї страхової компанії, навіть знаючи, що клієнт має право відмовитись від цього. Виходом із цієї ситуації може стати для банків співпраця не з одною, а з декількома страховими компаніями, для того щоб у клієнта було право вибору, або можливість, за бажанням клієнта, вибору будь-якої іншої компанії, навіть тієї, з якою у банка не укладений договір про співпрацю.

Співробітництво банків та страхових компаній не обмежується розповсюдженням по своїх каналах страхових полісів. Банками та страховими компаніями розроблена широка програма взаємодії «банк – партнер страхової компанії», яка передбачає страхування самого банку, його працівників та клієнтів, здійснення спільних інвестиційних проектів.

На жаль, поки подібне співробітництво в Україні перебуває на початковому етапі. Можливо, це обумовлено ще й низькою страховою культурою населення в цілому. Крім цього, в усьому світі банки страхують свої ризики, пов'язані з помилками персоналу, шахрайством, різноманітними фінансовими операціями за програмою ВВВ, що зародилася на Лондонському ринку. На жаль, українські банки поки цим захистом практично не користуються.

Програма страхування полягає в тому, що страхова компанія надає гарантії по захисту фінансових ризиків самого банку. Ці програми носять не обов'язковий характер, а, швидше, рекомендаційний. Такі дії банків продиктовані не обов'язковістю законодавства, а економічною доцільністю й бажанням банку бути захищеним на ринку фінансових послуг. Я впевнений, що більшість західних банків, які починають працювати на ринку фінансових послуг України, такий захист мають у своїх національних страхових компаніях.

Отже, слід відзначити, що банківська система активно рухається у напрямі створення фінансових супермаркетів. На нашу думку, злиття зі страховими компаніями та пенсійними фондами може стати для банків чи не єдиним надійним засобом збереження власних конкурентних позицій на ринку банківських та фінансових послуг. Одночасно спостерігається тенденція до їх інтеграції, коли фінансова послуга поєднує в собі продукти як банківської установи, так і пенсійного фонду, страхової, лізингової чи факторингової компанії.

### **Висновки до розділу III**

Огляд практики банкострахування у зарубіжних країнах і дослідження можливостей його розвитку в нашій країні свідчать про перспективність цієї сфери бізнесу в Україні. На нашу думку, на даному етапі доцільно організовувати взаємодію на основі агентських відносин і орієнтуватися на масового споживача. Впровадженню початкових моделей банкострахування сприятимуть зацікавленість як банків, так і страхових компаній в інтеграційних

прагненнях і поєднанні зусиль щодо його розвитку; розвинута регіональна мережа провідних українських банків; відновлення споживчого кредитування населення; поштовх розвитку страхового ринку, зокрема ринку страхування життя, та нарощування потужності страхових компаній.

Вивчення зарубіжного досвіду функціонування фінансових супермаркетів дозволило дійти висновку, що найбільші шанси успішної реалізації моделі bancassurance з'являються в тому випадку, якщо в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового супермаркету за участю універсальних і інвестиційних банків, пенсійних та інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії і спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія і напрями бізнесу яких доповнюють один одного.

Фінансовий супермаркет – це територіальне і маркетингове об'єднання компаній, що пропонують широкий спектр фінансових послуг (банківських, страхових, лізингових, інвестиційних тощо). Аналіз зарубіжного досвіду надання роздрібних фінансових послуг показує, що найбільш економічно виправдане створення фінансового супермаркету на базі банку та страхової компанії.

Дослідження дозволило виявити дві важливі умови успішності проекту фінансового супермаркету: по-перше, для досягнення якісного сервісу необхідна висока технологічність і висока швидкість оформлення банківської або страхової послуги, чого неможливо досягнути без комплексної автоматизації оформлення документів; по-друге, необхідно здійснювати підготовку універсальних банківських менеджерів по роботі з клієнтами, які могли б чітко і зрозуміло розповісти клієнту про переваги тої чи іншої страхової послуги

Інтеграція зі страховими компаніями та пенсійними фондами може стати для банків чи не єдиним надійним засобом збереження власних конкурентних позицій на ринку банківських та фінансових послуг. Одночасно спостерігається тенденція до їх інтеграції, коли фінансова послуга поєднує в собі продукти як

банківської установи, так і пенсійного фонду, страхової, лізингової чи факторингової компанії.

Розвиток співпраці банківського і страхового бізнесу на сьогоднішній день зовсім не досяг своєї вершини. Особливо це актуально для України, де дана тематика потребує приділенню великої уваги причому відносно як виключно стандартного розміщення банками своїх ризиків в страхових компаніях, так і спільного ведення бізнесу. І у тому, і в іншому напрямі існують безумовні перспективи, і залишається лише стежити за процесом розвитку банкірів і страховиків для просування такого перспективного напрямку.

Основні положення даного розділу опубліковані автором у роботах:

[2], [12], [22], [39].

### Список використаних джерел до третього розділу

1. Козьменко С.М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С. Козьменко, К. Багмет // Вісник НБУ: Науково-практичний журнал. – 2012/1. – №2. – С. 22-27.
2. Кучеренко В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 4 (68). – С. 166-170.
3. Кричевский Н. О некоторых аспектах взаимодействия страховых компаний и банков // Финансы. – 2001. – №12. – С. 47-50.
4. Distribution channels [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.insuranceeurope.eu/insurance-distribution>
5. Даніель Жан-П'єр Три фази розвитку банківського страхування у Франції / Даніель Жан-П'єр // Страхова справа. – 2007. – №04. – С. 56–62.
6. Chevalier M., Launay C., Bérangère Mainguy. Analysis of Bancassurance and its status around the world // Focus. – 2005. – October. – 48 p.

7. Фрасинюк А.М. Інноваційні форми організації транснаціонального банківського бізнесу / А. М. Фрасинюк. // Ефективна економіка. – 2011. – №6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek\\_2011\\_6\\_22](http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_6_22)
8. Олексин А.Г. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків / А.Г. Олексин. //Ефективна економіка. – 2015. – №3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3882>
9. Bancassurance в России и за рубежом: интеграция страховых компаний и банков в распространении страховых услуг: сборник аналитических материалов / П. Гришин, В. Демченко, А. Циганов. – М.: Русский Полис, 2004. – 135 с.
10. Romain D. Bancassurance across the globe: Meets with very mixed response // SCOR technical Newsletters. – 2003. – №10. – 4 p.
11. Диба М.І., Дибань О.Л. Розвиток банко-страхування в світі та шляхи його становлення в Україні //Формування ринкової економіки. – 2010. – № 24. – С.445-456.
12. Кучеренко В. Зарубіжний досвід інтеграції банківського та страхового капіталів / В. Кучеренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. I. – С. 251-261.
13. Report On Consolidation In The Financial Sector // Group Of Ten. – 2001. – January – 463 p.
14. Corinne L. European bancassurance benchmark // Milliman Research report. – 2008. – August. – 24 p.
15. Wong Clarence, Barnshaw Mike, Bevere Lucia. Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges // Swiss Re, Sigma. – 2007. – №5. – 39 p.
16. Филонюк А., Залетов А. Страховая индустрия Украины: стратегия развития. – К.: Международная агенция «БИЗОН», 2008. – 448 с.
17. Nisha G., Mukherjee A. Asia's Bancassurance Madness [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bloomberg.com/gadfly/articles/2016-06-19/asia-s-bancassurance-madness>

18. Матюшин В.В. Страховой рынок Канады: история и настоящие / В.В. Матюшин // Страховое дело. – 2001. – №11. – С. 55-57.
19. Skipper Harold D., Bowles Jr. Thomas P. Financial Services Integration Worldwide: Promises and Pitfalls // Georgia State University, Atlanta, GA/USA., 2000. – 56 p.
20. Bancassurance in the Americas: Product and Partnership Strategies of the Region's Top 120 Retail Banking Groups Report Prospectus. – Finaccord Ltd, December 2016 [Electronic resource]. – Access mode: [http://finaccord.com/documents/report\\_prospectus\\_bancassurance\\_americas\\_product\\_partnership\\_strategies\\_region\\_top\\_120\\_retail\\_banking\\_groups.pdf](http://finaccord.com/documents/report_prospectus_bancassurance_americas_product_partnership_strategies_region_top_120_retail_banking_groups.pdf)
21. 1st ASHK Asia Conference on "Get the Edge" 13 January 2017. Panel Discussion on Bancassurance: Overpriced Fad or Here to Stay? Mr. Edwin Northover, Debevoise & Plimpton, Mr. Alexander Moore, Morgan Stanley and Mr. Mark Saunders, AIA Group [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.actuaries.org.hk/upload/File/ASHK%20Asia%20Conference%202017/05\\_PanelDiscussion.pdf](http://www.actuaries.org.hk/upload/File/ASHK%20Asia%20Conference%202017/05_PanelDiscussion.pdf)
22. Кучеренко В. Інноваційний розвиток співпраці банків та страхових компаній в країнах Азії/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Григорія Сковороди. – 2017. – № 34/1. – С.308-315.
23. Rupali S. An analysis of effectiveness of bancassurance as a distribution channel in India// Delhi Business Review. – January – June 2014. – Volume 15 – №1, – 41-52 pg/ [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.delhibusinessreview.org/V15n1/dbr\\_v15nd\\_pg41\\_52.pdf](http://www.delhibusinessreview.org/V15n1/dbr_v15nd_pg41_52.pdf)
24. Sharma B., Bhateja R. Bancassurance in India: Promising Distribution Network of Insurance Industry //Pacific Business Review International. – Sept 2016. – Volume 1. – Issue 4. – 89-95pg. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.pbr.co.in/September2016/10.pdf>



25. Meenakshi A., Hebbar C.K. A comparative study of insurance advisor and bancassurance channel in selling life insurance products in India //International Journal of Scientific Research and Modern Education. – 2016. – Volume I. – Issue II. – 105-108 pg. [Electronic resource]. – Access mode: <http://ijsrme.rmodernresearch.com/wp-content/uploads/2016/09/127.pdf>
26. Manulife, DBS in \$1.2 billion insurance deal for Asia Read more at: [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.dealstreetasia.com/stories/manulife-dbs-in-1-2-billion-insurance-deal-for-asia-4901/><https://www.dealstreetasia.com/stories/manulife-dbs-in-1-2-billion-insurance-deal-for-asia-4901/>
27. Страховой рынок России в 2016 году [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic\\_article/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BE%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80-%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20-2016.pdf](http://www.ranational.ru/sites/default/files/analytic_article/%D0%90%D0%BD%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9%20%D0%BE%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80-%20%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D1%85%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D0%B9%20%D1%80%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20-2016.pdf)
28. Волкова В.В. Банкостраховання як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В.В. Волкова, Н.І. Волкова // Финансы, учет, банки. – 2016. – Вып. 1. – С. 54-59.
29. Research and Markets: 2020 Foresight Report: Bancassurance [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.businesswire.com/news/home/20131216005541/en/Research-Markets-2020-Foresight-Report-Bancassurance>
30. Global Bancassurance Market 2015-2019 [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.reportsnreports.com/reports/407821-global-bancassurance-market-2015-2019.html>
31. Leigh A. Keys to Bancassurance Success: Partnership, Innovation and Alignment [Electronic resource]. – Access mode: [http://www.rgare.com/media-center/Pages/Newsletters/EQ\\_Dec/bancassurance.html](http://www.rgare.com/media-center/Pages/Newsletters/EQ_Dec/bancassurance.html)

32. Козирєв В. Вплив фінансових конгломератів на розвиток міжнародних фінансових центрів // В. Козирєв / Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2014. – 19 (2). – С. 74-83.
33. Бесараб Є.О. Фінансова промислова інтеграція: зарубіжний досвід та уроки для України / Є.О. Бесараб // Фінанси України. – 2003. – №02. – С. 133–144.
34. Нові вектори розвитку страхового ринку України: монографія / [О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т.А. Васильєва; керівник авт. проекту д.е.н., проф.. О.В. Козьменко] – Суми : Університетська книга, 2012. – 316 с.
35. Citigroup отказывается от финансового супермаркета – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.banki.ru/news/lenta/?id=4045565>
36. Dr David Laster, Wong Clarence. World financial centres: New horizons in insurance and banking // Swiss Re, Sigma. – 2001. – №7. – 42 p.
37. Bank/Insurance Mergers Outside Canada: The Lessons for Public Policy // Davis International Banking Consultants, London, England, – 2003. – December. – 32 p.
38. Helfenstein Rainer, Dr Milka Kirova, Dr David Laster. Getting together: globals take the lead in life insurance M&A // Swiss Re, Sigma. – 2006. – №1. – 36p.
39. Кучеренко В. Сучасний вектор розвитку банкострахування у світі //Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: V Міжнар. науково-практичн. семінар, 18-19 травня 2017 р. м. Львів [матеріали] I частина / За ред. Сич О.А.: – Львів: ЛНУ, 2017. –123с. – С.54-58.
40. Чеберяко О. В. Інтегровані фінансові посередники як форма взаємодії банків та небанківських установ / О.В. Чеберяко, А.Б. Лобода // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 312-318.
41. Лаврик О.Л. Сучасна стратегія розвитку міжнародних фінансових посередників / О.Л. Лаврик // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна. – 2010. – № 911. – С. 146-150.

42. Кашпрук Ю. А. Банківська інфраструктура: суть, функції та особливості розвитку / Ю. А. Кашпрук // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. пр. – 2010. – Вип. 20.4. – С. 210–215.
43. ING проходить очистку – [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.insur-info.ru/press/86213/>
44. Яворська Т.В. Страхові послуги: навчальний посібник. – К.: Знання, 2008. – 350 с.
45. Клапків Ю.М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Ю.М. Клапків / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2011. – 249 с
46. Тринчук В.В. Взаємодія банків та страхових компаній при транспортному страхуванні // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – Серія: Економіка. – 2010. – №120. – С.18-24.
47. Клапків Ю.М. Історична ретроспектива процесів консолідації банківського та страхового бізнесу / Юрій Клапків // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць (у двох частинах). – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. — 2008. – Випуск 77. – Частина 1. – С. 201-210.
48. Журавин С. Г. Краткий курс истории страхования. М.: Анкил, 2005. – с 112.
49. Історія страхування: підручник / С.К. Реверчук, Т.В. Сива, С.І. Кубів, О.Д. Вовчак; за ред. С.К. Реверчука. – К.: Знання, 2005. – 213 с.
50. Фінансові центри України та ринок цінних паперів індустріальної епохи [Текст] / С. З. Мошенський. – London: Xlibris, 2014. – 453 с.
51. Приказюк Н. Інтеграція страхових компаній і банків: стратегічний альянс / Н. Приказюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2008. – №106. – С.30-32.
52. Пшик Б. І. Сучасні моделі організації фінансово-кредитних відносин на фінансовому ринку / Б. І. Пшик // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 2. – С. 57-63.

53. Духовный А. Финансовый супермаркет как эффективный способ увеличения продаж банками и страховыми компаниями / А. Духовный // Компаньон. – 2002. – № 24 (280). – С. 33 – 39. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/public/03/02/23/304> (дата звернення: 18.08.2017).
54. Скрипарь Ю.В. Фінансовий супермаркет як перевага банку в умовах конкуренції / Ю.В. Скрипарь // Науковий вісник Одеського державного економічного університету. – 2009. – № 13 (91). – С. 15–22
55. Улановський О. Фінансові супермаркети: маркетинговий хід чи ефективний канал продажу? / О. Улановський // Консалтинг в Україні. – 2007. – № 10 – 11. – С. 6–8
56. Пікус Р. В. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній / Р.В. Пікус, Д.С. Нестерова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2012. – Т. 1, Випуск 27. – С. 181 – 187.
57. Медведєва І.Б. Напрями інтеграційного розвитку банківської установи / І.Б. Медведєва, Ю.В. Смірнова // Збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2009. – № 1. – С. 193–197.
58. Тринчук В.В. Стратегічні пріоритети співпраці банківських установ та страхових компаній / В.В. Тринчук// Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія «Економіка» . – №108. – 2008. – С.33-37.
59. Кльоба Л. Г. Фінансовий супермаркет – інноваційна модель розвитку комерційного банку / Л.Г. Кльоба // Вісник НУЛП. Проблеми економіки та управління. – 2012. – № 725. – С. 103–110.
60. Клапків Ю. Банкостраховання: нові виклики та можливості / Ю. Клапків, В. Тринчук // Страхова справа. – 2008. – № 3(31). – С.55-59.
61. Василенко І., Задерей Н. Партнери по експансії / І. Василенко, Н. Задерей // Контракти: український діловий тижневик. – 2006. – № 22. – С. 6–7.
62. Михайловська І. М. Особливості організаційних форм та інституційно-правових основ взаємодії банків та страхових компаній / І.М. Михайловська,

Н.А. Пенкаль // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 5(1). – С. 105-108.

63. Пікус Р.В. Взаємодія страхових компаній і банків на ринку фінансових послуг України: монографія / Р.В. Пікус, Г.І. Олійник; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – Київ: Компринт, 2015. – 185 с.

64. Кльоба Л.Г. Банки та страхові компанії як основні суб'єкти фінансових супермаркетів / Л.Г. Кльоба// Наук. вісн. Нац. лісотехн. ун-ту України: Зб. наук.-техн. пр. – Львів, 2007. – Вип. 17.3. – С. 303-311.

65. Новикова М. В. Фінансовий супермаркет як форма інтеграції банків і страхових компаній / М.В. Новикова, М.С. Свиридович // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – Вип. 38. – С. 76-86.

66. Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності: моногр. / Інститут економічного прогнозування НАН України. – Л.: Львів. банк. ін-т НБУ, 2005. – 367 с.

67. Квочкин О. В. Современные тенденции создания и развития финансовых супермаркетов / О. В. Квочкин // Финансы и кредит. – 2009. – № 10. – С. 73-76.

68. Власенкова Ю. Перспективы развития финансовых супермаркетов в России / Ю. Власенкова // Рынок и услуги. – 2007. – № 10 (56). – С. 27 – 29.

69. Школьник І. О. Фінансовий ринок України: сучасний стан і стратегія розвитку: [монографія] / І. О. Школьник. – Суми: Мрія, 2008. – 348 с.

70. Арутюнян Р.Р. Фінансовий супермаркет і його роль в активізації інвестиційної діяльності регіону/ Р.Р. Арутюнян //Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса. – 2007. – №25. – С. 14-20

71. Третьякова Т.А., Мазаева М.В. Симбиоз банков и страховщиков как необходимость в современных экономических условиях // Финансы и кредит. – 2015. – №8 (632). – С.41-47.

72. Реверчук С.К. Фінансовий супермаркет – перспективна форма розвитку ринку фінансових послуг/ С.К. Реверчук //КредоІнвест. – 2006. – №10. – С.16-17.

73. Кубів С. Всі види фінансових послуг – в основному офісі/ С. Кубів // Кредобізнес. – 2006. – № 2. – С. 4-7.
74. Кутубарова Г.Д. Посткризисное состояние финансовых институтов российской Федерации / Г.Д. Кутубарова // Финансы и кредит. – 2014. – №23 (599). – С.12-17.
75. Костогриз В. Г. Фінансовий супермаркет як перспективний напрямок дистрибуції фінансових послуг / В.Г. Костогриз, М.Е. Люзьяк // Вісник УБС НБУ. – 2010. – № 3 (9). – С. 241 – 245.
76. Нагайчук Н. Теоретические подходы к содержанию понятия «финансовый супермаркет» // Банковская система: устойчивость и перспективы развития: сборник научных статей пятой международной научно-практической конференции по вопросам банковской экономики, УО «Полесский государственный университет», г. Пинск 30-31 октября 2014 г./ Министерство образования Республики Беларусь [и др.]; редкол.: К.К. Шебеко [и др.] – Пинск: ПолесГУ, 2014. – С. 97-100.
77. Качанова А. Методологические основы построения банкострахового блока финансового супермаркета // Страхование ревью – №8. – 2005. – С. 26-33.
78. Ніколаєва А. М. Розвиток фінансово-кредитного бізнесу в умовах фінансової глобалізації / А. М. Ніколаєва, Л. І. Іщук // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 211-218. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/admin/Downloads/ecfor\\_2013\\_4\\_36.pdf](file:///C:/Users/admin/Downloads/ecfor_2013_4_36.pdf)
79. Єрмошенко А. Дистрибуція фінансових продуктів у контексті взаємодії страховиків і банків/ А. Єрмошенко //Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С. 49-57.
80. Shkolnyk I. Risk management of financial supermarkets //Problems and Perspectives in Management. – 2008. – Volume 6. – Issue 1. – pg 24-30.
81. Гриценко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів // Вісник НБУ. – 2004. – №2. – С. 15-17.
82. Радковська Н. Клієнтоорієнтована модель інтеграції банків та страхових компаній – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ufin.com.ua/analit\\_mat/strah\\_rynok/170.htm](http://www.ufin.com.ua/analit_mat/strah_rynok/170.htm)

83. Магадова С.О. Развитие клиентоориентированных услуг населению: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / С.О. Магадова / Институт товародвижения конъюнктуры оптового рынка - Москва, 2011 – 22с.
84. Реверчук С.К., Кльоба Л.Г., Паласевич М.Б. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю. Наукова монографія/ за ред. С.К. Ревенчука. – Львів: «Тріада плюс», 2007. – 352 с.
85. Стебельська І.М. Інтернет-супермаркет фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://libfor.com/index.php?newsid=1239>
86. Лютий І.О. Банківський маркетинг: підручник [для студ. вищ. навч. закл.]/ І.О. Лютий, О.О. Солодка – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 776 с.
87. Олійник Г. Фінансовий супермаркет – найвища форма банківсько-страхової інтеграції / Г. Олійник // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2013. – Вип. 135. – С. 46-50.
88. Кузнєцова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності: моногр. / Інститут економічного прогнозування НАН України. – Л.: Львів. банк. ін-т НБУ, 2005. – 367 с.
89. Коць О. О. Перспективи діяльності фінансових супермаркетів в Україні / О. О. Коць, І. І. Скробач // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 2. – С. 173–177.
90. Вядрова Н. Г., Подорожна А. М., Якуценя Л. А. Сучасні моделі фінансового супермаркету в Україні // Збірник наукових праць «Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики». – 2016. – Випуск 2. – №21. – С.55-67
91. Рисін М.В. Фінансовий супермаркет: навч.посібник /М.В.Рисін. – К.:УБС НБУ, 2011. – 231 с.
92. Медведева І.Б., Смирнова Ю.В. Фінансовий супермаркет як інститут фінансового ринку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/1\\_NIO\\_2008/Economics/25749.doc.htm](http://www.rusnauka.com/1_NIO_2008/Economics/25749.doc.htm)

93. Гридасова И. С. Необходимость адаптации зарубежного опыта развития финансовых супермаркетов в российской практике – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://projects.fa.ru/MMFF2012/data/s1/Gridasova.pdf>
94. Лукаш, А. Финансовый супермаркет: мы знаем, что создаем. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ataka.ua/news/874.htm>.
95. Ткаченко Н.В. Актуализация механизма взаимодействия банков и страховых компаний в современной экономике / Н. В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2013. – Вип. 1. – С. 61-67.
96. Назаров С.Ж. Развитие финансовых инноваций в банковском секторе в целях стабилизации экономики республики Казахстан // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №2. – С. 82-88.
97. Показники банківської системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat\\_id=74208](https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=74208)
98. Статистика страхового рынка Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://forinsurer.com/stat>
99. Фінансові супермаркети – як дійовий метод конкурентної боротьби за клієнта [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.uabanker.net/daily/2006/09/090406\\_1410.shtml](http://www.uabanker.net/daily/2006/09/090406_1410.shtml)
100. Особливості побудови системи взаємовідносин між банками та страховими організаціями / О.Л. Терещенко // Культура народів Причорномор'я. – 2008. – № 151. – С. 35-40.
101. Канали збуту комерційного банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msd.in.ua/kanali-zbutu-komercijного-banku/>
102. Партнери [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://www.ukrsotsbank.com/ip\\_partner/](https://www.ukrsotsbank.com/ip_partner/)
103. Страхові рішення Online від ОТП Банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/privateclients/online-insurance/vuso/>
104. Продукти ОТП Групи [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.otpbank.com.ua/big-corporate/>



105. Жарій Я. В. Маркетингова концепція інтеграційного розвитку сучасного комерційного банку / Я. В. Жарій, М. В. Дубина // Наук. вісн. Черніг. держ. ін-ту економіки і упр. Сер. Економіка. – 2011. – Вип. 4. – С. 256-264.
106. Клапків Ю.М. Детермінанти страхування реальних інвестицій // Юрій Клапків / Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. – Чернівці: БДФЕУ. – 2014. – Вип. 26. – С.203-210.
107. Sangowski T. Vademecum ubezpieczeń gospodarczych. / Tadeusz Sangowski //– Poznań: Saga Printing, 2000. – 311s.
108. Кадикова М. Финансовый супермаркет. Взгляд изнутри / М. Кадикова // Газета 24.– 2007. – № 3. – С. 5 – 6.
109. «4Р» маркетингу страхових компаній: монографія / [Козьменко О.В., Козьменко С.М., Васильєва Т.А. та ін.]; кер. авт. кол. О.В. Козьменко. – Суми: Університетська книга, 2014. – 432 с
110. Демченко О. Фінансові супермаркети – ті самі страхові послуги, але дешевше / О.Демченко // Контракти: український діловий тижневик. – 2006. – № 27 – С. 13 – 14.
111. Зубарєв В. Банк і страхування: за і проти / В. Зубарєв // Вісник НБУ. – 2004. – №11. – С. 32 – 38.
112. СК «ИНГ Жизнь Украин» объявила о своей ликвидации[Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://biz.liga.net/all/all/novosti/2059444-sk-ing-zhizn-ukraina-obyavila-o-svoey-likvidatsii.htm>

## ВИСНОВКИ

У дисертаційній роботі представлено теоретичне узагальнення та запропоновано нові підходи до вирішення науково-прикладного завдання, що полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних засад інтеграції банківського і страхового капіталу та у розробці практичних рекомендацій щодо подальшого розвитку банкострахування в Україні.

За результатами дисертаційного дослідження зроблено наступні висновки:

1. Сучасні тенденції глобалізації фінансових ринків визначають необхідність переосмислення економічної і фінансової політик, які потребують змін в інструментах та технологіях організації та регулювання взаємодії між фінансовими посередниками, передусім, банками та страховими компаніями. Основними економічними умовами розвитку взаємовідносин між банками та страховими компаніями є інтеграційні процеси, а їх теоретичною основою – використання положень сучасної теорії фінансів, перш за все, в напрямку аналізу властивостей загальних і специфічних функцій банківських установ та страхових компаній. Інтеграцію діяльності банків і страхових компаній можна визначити як процес поєднання та узгодження їх активності на основі притаманних функцій, трансфері ризиків і взаємовигоді, проявляється у поглибленні їх взаємодії, що породжує причинну обумовленість та узгодженості дій, з метою досягнення економічних цілей в межах обмежень зовнішнього середовища.

2. Інтеграція банківського і страхового капіталів відображає взаємовигідний процес поєднання фінансових ресурсів банківських установ і страхових компаній з метою виконання їх основних функцій, залучення, акумулювання та інвестування тимчасово вільних грошових коштів фізичних осіб при умові підтримання ліквідності, платоспроможності, плати за використання фінансових ресурсів, та отримання прибутку, що дозволило засвідчувати ефективне спільне функціонування фінансових установ завдяки

підвищенню фінансових показників діяльності, зростання конкурентоспроможності, ринкової вартості, утримання або збільшення частки на ринку;

3. Банкостраховання як концепція інтегрованого розвитку страхових компаній та банківських установ полягає у взаємодії банків і страхових компаній з метою: координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів; розбудови спільних каналів їх розповсюдження; використання однієї і тієї ж клієнтської бази задля отримання прибутку; освоєнням сукупного обсягу фінансових ресурсів інституцій. Її складовими елементами є правове забезпечення, інститути учасники інтеграційного об'єднання, певний набір інструментів (продукти, канали збуту, системи винагород, навчання та мотивації персоналу тощо), договірні документація. Інтеграція банківського та страхового капіталів сприяє концентрації фінансового капіталу, забезпечує консолідацію зусиль щодо розвитку, реалізації нових масштабних проектів, розробки та впровадження інноваційних продуктів.

4. Розглядаючи типи консолідації банківського та страхового бізнесу на рівні інституцій, а також відносини, в яких є зв'язки між банківським та страховим капіталом, ми будемо вважати їх такими, в яких існує інтеграція капіталів двох фінансових установ. Усі типи відносин можна розділити на дві групи: відносини засновані на безкапіталовій основі, та відносини, у яких існують зв'язки капіталів. До першої групи належать: початкова форма, агентські та партнерські відносини. До другої форми відносяться відносини взаємного вкладення в капітал (акціонерна форма), холдингові компанії та фінансовий супермаркет. Доведено, що тісніші зв'язки капіталу дають можливість до вищого рівня операційної інтеграції фінансових посередників.

5. На основі проведених експертних опитувань з питань банкостраховання серед професійних учасників вітчизняного страхового ринку у 2012 та 2017 роках, проаналізовано сучасний стан та виявлено основні тенденції розвитку банкостраховання в Україні. Встановлено, що частка банкостраховання в загальному обсязі збуту страхових продуктів протягом

2008-2016 років мала тенденцію до зменшення, а протягом останніх трьох років на фінансовому ринку спостерігається різке скорочення ресурсної бази банків та страхових компаній, зокрема частка кредитного портфеля в активах банків скоротилася з 64,14% до 45,01%. Фінансовий результат банківської системи за 2016 рік став найгіршим за всі роки спостережень. Серед основних критеріїв вибору партнера в системі банкострахування представники страхових компаній визначили прийнятні умови співпраці, довіру до партнера та особисті зв'язки, усталені партнерські відносини. Сприйняття банками страхових послуг як другорядних, є перманентною проблемою уже протягом 2008-2017 рр. до них ще варто додати комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови, зниження якості страхових послуг, подорожчання банкострахових продуктів. Найпростіша – агентська форма виявилась найприйнятнішою моделлю інтеграції банку та страхової компанії у поточному році, через яку реалізуються страхові продукти по заставному майну, автокаско та іпотеки. Встановлено, що стимулюватимуть розвиток продажу страхових продуктів відновлення зростання обсягів споживчого кредитування; зростання потреб клієнтів у комплексному (банкостраховому) обслуговуванні; розробка нових банкострахових продуктів та усвідомлення банками необхідності комплексного страхового захисту. Доведено, що певна кількість українських банків має свої кептивні страхові компанії, в той же час існує тенденція до ринкового відбору ними страховика, виходячи з фінансовій надійності, позиції в рейтингу страховика, ділової репутації, якості страхових послуг та технологій їх надання.

6. Аналіз розвитку інтеграційних процесів у банківсько-страховому секторі України дозволив дійти висновку, що банки та страхові компанії здійснюють взаємодію і співпрацю на різних рівнях інтеграції – від рівня клієнтських, агентських і партнерських відносин шляхом диверсифікації діяльності і взаємної інтервенції у суміжні сфери до взаємного вкладення капіталу у статутні фонди, створення банківсько-страхових груп, фінансових холдингів та інтеграції у формі фінансових супермаркетів. Головним критерієм

класифікаційного поділу має слугувати рівень інтеграції капіталу фінансових установ. Доведено, що оскільки у початковій формі (клієнтські відносини) відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів її умовно можна зараховувати до концепції банкострахування в самому простому та елементарному вигляді. Агентська передбачає формалізацію стосунків за допомогою угоди. Наступним рівнем є договірний альянс – вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі, підписання умов партнерства. Елементи інтеграції капіталів містить форма контролю, яка передбачає злиття та поглинання, участь в акціонерному капіталі, створення холдингу. Й найвищою формою інтеграційного утворення є фінансовий супермаркет – найбільш поширена і ефективна стратегія реалізації банкострахування, що притаманна світовими лідерами ринків фінансових послуг. Серед способів входження банків на страховий ринок прийнято виокремлювати: створення бізнесу з нуля (*De novo entry*); злиття та поглинання (*Mergers/acquisitions*); створення спільного підприємства (*Joint ventures*); угода щодо спільного продажу фінансових продуктів (*Distribution alliances*).

8. Встановлено, що серед країн Європи лідерами продажу (60 і більше %) через канал банкострахування страхових продуктів лайфових компаній є: Мальта, Португалія, Італія, Туреччина, Франція та Іспанія. Аналіз тенденцій розвитку інтеграційних процесів в сегменті банкострахування на фінансових ринках зарубіжних країн має бути докладно вивчений й стати об'єктом пильної уваги для фахівців вітчизняного страхового та банківського ринків. Адже інтеграція банківського та страхового капіталів має як позитивні, так і негативні наслідки. З одного боку – це рушійна сила прогресу та розвитку фінансового ринку, а завдяки диверсифікації фінансових ризиків – умова стабільності економіки, а з іншого – загроза до монополізації і концентрації капіталу в одних руках, що може призвести до руйнівних процесів на фінансовому ринку. Інтеграція – це динамічний процес, який може зумовити концентрацію на ринку значного капіталу лише у кількох великих гравців, прямуючи до монополії, при якій фінансові гіганти зможуть істотно впливати

на ціни та кон'юнктуру ринку. Крім того, будь-яка інтеграційна одиниця з часом набуває певних ризиків, які за відповідних умов стають причиною виокремлення об'єднаних частин у самостійні одиниці, причиною краху цього інтегрованого об'єднання або навіть фінансової кризи на національному рівні. Зростання процесів домінування банківських установ над страховиками в багатьох країнах світу у збуті страхових продуктів є передумовою формування нового інституційного середовища. Можливості адаптації зарубіжного досвіду до української специфіки фінансово-кредитних відносин слід шукати у різних напрямках, зокрема в наданні посередницьких послуг у рамках фінансових супермаркетів.

9. Обґрунтовано науково-методичні підходи щодо функціонування фінансового супермаркету як клієнтоорієнтованої моделі інтеграції банківського та страхового капіталу. Доведено необхідність створення банківсько-страхового об'єднання – фінансового супермаркету, що надасть можливості використання спільних фінансових ресурсів для формування загального інвестиційного портфеля та створить умови для активізації виконання банками та страховими компаніями інвестиційної функції. Встановлено, що фінансовий супермаркет – це модель клієнтоорієнтованого бізнесу, що являє собою єдиний інтегрований канал доступу споживачів до фінансових послуг, найвищу форму інтеграції бізнес-процесів банківських установ, пенсійних фондів, фондів фінансування будівництва, страхових, інвестиційних, лізингових, консалтингових, ріелтерських, аудиторських, факторингових та інших компаній з метою максимального задоволення потреб клієнтів, у процесі надання широкого спектру послуг, та достатньої прибутковості діяльності учасників об'єднання.

## **ДОДАТКИ**

## Додаток А

## Таблиця А1

## Банківські групи України [104]

№ з/п	Склад учасників банківської групи			Дата визнання банківської групи
	Відповідальна особа / банківська установа	Страхова компанія	Інші	
1	ПАТ "АЛЬФА-БАНК"	ПрАТ «Страхова компанія «Альфа Страхування»	ТОВ «СПЕЦІАЛІЗО-ВАНА ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ» «УКРСОЦ-НЕРУХОМІСТЬ» ТОВ «ПАРИТЕТ ФІНАНС» ТОВ «НЕОС ЛІЗИНГ»	02.09.2016
2	ПАТ "СХІДНО-УКРАЇНСЬКИЙ БАНК "ГРАНТ"	ТДВ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ГРАНТСЕРВІ". ТДВ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ІНТЕХ"		25.01.2013
3	ПАТ АКБ "ІНДУСТРІАЛБАНК"	Страхове товариство з додатковою відповідальністю "Захід-Резерв"	ПАТ "АКЦІОНЕРНИЙ БАНК "ЕКСПРЕС-БАНК"	04.11.2016
4	ПАТ "ПЕРШИЙ УКРАЇНСЬКИЙ МІЖНАРОДНИЙ БАНК"	ПрАТ "УАСК АСКА" ПрАТ "УАСК АСКА-Життя" ТДВ "Страхова компанія "Іллічівська" ПрАТ "Страхова компанія АСКО-Донбас Північний"	Товариство з обмеженою відповідальністю "Інвестиційна компанія "ТЕССЕРА КАПІТАЛ"	19.07.2013
5	ПАТ "ПРОМИСЛОВО-ФІНАНСОВИЙ БАНК"	ПРАТ СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ОНІКС"		04.11.2016
6	ПАТ "УкрСиббанк"	ПрАТ "Страхова компанія "Кардіф"	ТОВ "Українська лізингова компанія" ПрАТ "Компанія з управління активами – Адміністратор пенсійних фондів "УкрСиб ЕссетМенеджмент" ТОВ "УКРСИБ-ФІНАНС" ТОВ "Компанія з управління активами – Адміністратор пенсійних фондів "УкрСиб Кепітал Менеджмент"	22.03.2013
7	ПАТ "ТАСКОМБАНК"	ПРАТ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ІНДУСТРІАЛЬНА" ПРАТ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ТАС" ПРАТ "СТРАХОВА ГРУПА "ТАС" ПРАТ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ЕЙГОН ЛАЙФ УКРАЇНА"	ТОВ "ТАС-ФІНАНС КОНСАЛТИНГ" ТОВ "АССІСТАС КОНСАЛТИНГ" ТОВ "ТАС ЕССЕТ МЕНЕДЖМЕНТ" ТОВ "ТАС ЛІНК" ТОВ "ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ "ЦЕНТР ФІНАНСОВИХ РІШЕНЬ" ТОВ "ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ "ЄВРОПЕЙСЬКА АГЕНЦІЯ З ПОВЕРНЕННЯ БОРГІВ" ТОВ "ПЕРЕМОГА ФІНАНС АКТИВ" ТОВ "ВЕЛКО ІНВЕСТ" ТОВ "УЛФ-ФІНАНС"	22.03.2017
8	ПАТ "БАНК ФОРВАРД"	ПрАТ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ДОВІРА ТА ГАРАНТІЯ"	ТОВ "УНІВЕРСАЛЬНЕ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ"	17.02.2017
9	ПАТ "МОТОР-БАНК"	ТДВ "СТРАХОВА КОМПАНІЯ "МОТОР-ГАРАНТ"		19.05.2017
10	ПАТ АКЦІОНЕРНИЙ БАНК "ПІВДЕННИЙ"	ПРИВАТНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО СТРАХОВА КОМПАНІЯ "ТЕКОМ"	АКЦИЈУ SAVIEDRIBAS "Regionala investicijubanka", АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "Регіональний інвестиційний банк" (Латвія) ПУБЛІЧНЕ АКЦІОНЕРНЕ ТОВАРИСТВО "ЗАКРИТИЙ НЕДИВЕРСИФІКОВАНИЙ ВЕНЧУРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД "СТРАТЕГІЧНІ ІНВЕСТИЦІЇ"	22.02.2013
11	ПАТ "БАНК АВАНГАРД"		ТОВ "Інвестиційний капітал Україна" ТОВ "Компанія з управління активами – адміністратор пенсійних фондів "Тройка Діалог Україна" ТОВ "Компанія з управління активами "Інвестиційний капітал Україна" Акціонерне товариство "Закритий недиверсифікований корпоративний інвестиційний фонд "Інвестиційний капітал – стабільне зростання" Непідприємницьке товариство "Відкритий пенсійний фонд "Династія" Відкритий недержавний пенсійний фонд "МОЯ ПЕНСІЯ"	17.02.2017
12	ПАТ "БАНК ВОСТОК"		ПАТ "ЗАКРИТИЙ НЕДИВЕРСИФІКОВАНИЙ ВЕНЧУРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ	21.05.2014



			ФОНД "ВЕРМОНТ".	
13	ПАТ "ВТБ БАНК"		ПАТ "БМ БАНК"	10.02.2015
14	ПАТ "КРЕДОБАНК"		ТОВ "Фінансова компанія "ІДЕА КАПІТАЛ" ТОВ "Фінансова компанія "Приватні інвестиції"	12.07.2013
15	ПАТ «МЕГАБАНК»		ТОВ "Фондова компанія "Івеста"	19.07.2013
16	ПАТ "ОТП Банк"		ТОВ "Компанія з управління активами "ОТП Капітал" ТОВ "ОТП Лізинг"	13.09.2013
17	ПАТ КОМЕРЦІЙНИЙ БАНК "ПРИВАТБАНК"		AS "PrivatBank", Латвійська республіка SIA "PrivatLizings", Латвійська республіка SIA "PrivatConsulting", Латвійська республіка SIA "PrivatInvestment", Латвійська республіка SIA "Amber Real", Латвійська республіка ТОВ "ІСТЕЙТГАРАНТ" ПРАТ "КОБОС" ТОВ "УКРАЇНСЬКЕ БЮРО КРЕДИТНИХ ІСТОРІЙ" ТОВ "ЕЛ ТІ ГРУП" ТОВ "Юридична фірма "А-Лекс" ТОВ "ПРИВАТОФИС" UK SPV CREDIT FINANCE PLC (Великобританія) UKRAINE MORTGAGE LOAN FINANCE NO.1 PLC (Великобританія)	15.03.2013
18	ПАТ "Райффайзен Банк Аваль"		ТОВ "Райффайзен Лізинг Аваль" ТОВ "РЕК Гамма" Приватне акціонерне товариство "Український процесінговий центр" ТОВ "РСР Україна"	10.06.2016
19	ПАТ "СБЕРБАНК"		ПАТ "ВіЕсБанк" ТОВ "СБЕРБАНК ЛІЗИНГ УКРАЇНА"	05.07.2013
20	ПАТ "Акціонерний комерційний банк "Траст-капітал"		ТОВ "Компанія з управління активами "ТрастЕссет Менеджмент"	01.04.2016
21	ПАТ "УКРАЇНСЬКИЙ БУДІВЕЛЬНО-ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"		ТОВ "ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ "ФІНАНСОВИЙ СВІТ" ТОВ "ФІНАНСОВА КОМПАНІЯ "КОНВЕРСІЯ" ТОВ "ПЕРША ІНКАСАТОРСЬКА КОМПАНІЯ"	18.11.2016
22	ПАТ "Державний ощадний банк України"		ПАТ "Агентство по рефінансуванню житлових кредитів" SSB NO.1 Plc(Великобританія)	11.10.2013
23	ПАТ "КРИСТАЛБАНК".		ПАТ "Закритий недиверсифікований венчурний корпоративний інвестиційний фонд "ЕРІДА МЕНЕДЖМЕНТ". ТОВ "Компанія з управління активами "ГАРАНТІЯ"	19.05.2017
24	ПАТ "БАНК "УКРАЇНСЬКИЙ КАПІТАЛ"		ПАТ "ЗАКРИТИЙ НЕДИВЕРСИФІКОВАНИЙ ВЕНЧУРНИЙ КОРПОРАТИВНИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ФОНД "ВЕРДЕН"; ТОВ "КОМПАНІЯ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ "УКРКАПІТАЛ"	31.05.2017
25	ПАТ "БАНК СІЧ"		ТОВ "Компанія з управління активами "МАГІСТР"; Відкритий недержавний пенсійний фонд "ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВИБІР"	14.07.2017
26	ПАТ "БАНК АЛЬЯНС"		ПАТ "Закритий недиверсифікований корпоративний інвестиційний фонд "УКРАЇНСЬКІ ЗБАЛАНСОВАНІ ІНВЕСТИЦІЇ". ТОВ "ФІНКМ ІНВЕСТ"	28.07.2017
<b>Інформація про банківські групи, визнання яких припинено</b>				
	<b>Відповідальна особа /Банківська установа</b>	<b>Страхова компанія</b>	<b>Інші</b>	<b>Дата припинення визнання банківської групи</b>
27	Публічне акціонерне товариство "МетаБанк"	ПРАТ "Страхова компанія "Металург"		02.09.2014
28	ПАТ "Дельта Банк"		ПАТ "Кредитпромбанк" ПАТ "ОМЕГА БАНК" ЗАТ "Дельта Банк" (Республіка Білорусь) ПАТ "АСТРА БАНК"	30.09.2016
29	ПАТ "УКРСОЦБАНК"		ТОВ "СПЕЦІАЛІЗОВАНА ІНВЕСТИЦІЙНО-БУДІВЕЛЬНА КОМПАНІЯ З УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ "УКРСОЦ-НЕРУХОМІСТЬ"	16.12.2016
30	ПАТ "ПЕРШИЙ ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК"		ТОВ "ГЛОБАЛЬНА ПЛАТІЖНА МЕРЕЖА"	03.02.2017

## Додаток Б

### **Вимоги АТ «ОТП Банк» (надалі – «Банк»), виконання яких необхідне для включення нових страхових компаній в перелік погоджених Банком страхових компаній для співпраці [105]**

Процес включення страхових компаній (далі – «СК») в перелік погоджених Банком страхових компаній для співпраці полягає в оцінці позиції СК на ринку з огляду на якісні та кількісні показники.

1. Якісна оцінка базується на перевірці наступних параметрів:
  - 1.1. Репутація – позитивні відгуки клієнтів. Відмінна якість послуг.
  - 1.2. Частка ринку – не менше ніж 0.5% по заявлених обсягах зібраних страхових премій (за останній рік).
  - 1.3. Досвід роботи на ринку – не менш ніж 5 років.
  - 1.4. Регіональна мережа відділень – не менше ніж 50% страхових премій повинна надходити від регіональних відділень. Регіональна мережа має покривати всі регіони України.
  - 1.5. Відсутність судових спорів між СК та Банком.
  - 1.6. Відсутність скарг на роботу СК від клієнтів та партнерів Банку.
  - 1.7. Відсутність негативного досвіду Банку щодо співпраці з відповідною СК (порушення СК умов договорів страхування, відмови СК в односторонньому порядку від взятих на себе зобов'язань за договорами страхування, порушення умов договорів про співробітництво тощо).
  - 1.8. Відсутність заборгованості СК за бюджетними платежами.
  - 1.9. Додержання СК протягом останніх 12 місяців норм діючого законодавства, в тому числі, але не виключно:
    - Закону України «Про страхування» від 07.03.1996р., з наступними змінами та доповненнями, та щодо порядку розміщення страхових резервів;
    - Розпорядження Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 8 жовтня 2009 року N 741, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 листопада 2009 р. за N 1099/17115 «Про затвердження Положення про обов'язкові критерії та нормативи достатності, диверсифікованості та якості активів, якими представлені страхові резерви з видів страхування, інших, ніж страхування життя»;
    - Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 17 грудня 2004 року N 3104, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України, 10 січня 2005 р. за N 19/10299 «Про затвердження Правил формування, обліку та розміщення страхових резервів за видами страхування, іншими, ніж страхування життя».
  - 1.10. Наявність ліцензій на здійснення страхової діяльності за всіма видами страхування, що передбачені кредитними продуктами Банку.
  - 1.11. Відсутність негативної інформації про СК від Служби Безпеки Банку.
2. Кількісна перевірка складається з наступних параметрів:
  - 2.1. Оцінка бізнес активності: Рівень страхових виплат; Диверсифікація джерел надходження страхових премій; Ефективність диверсифікації (компанії-резиденти та нерезиденти); Достатність резервів.
  - 2.2. Оцінка фінансового стану: Ліквідність; Структура балансу; Динаміка ключових показників; Дохідність.
    - Страхові премії протягом останніх 12 місяців мають складати не менше ніж UAH 50 млн (USD 6.3

млн.);

- Мінімальний розмір статутного фонду не менше 1.5 млн. євро;
- Рівень виплат – не менше 20% від загальної кількості надходження премій;
- Диверсифікація джерел надходження страхових премій – не нижче 10%;
- Частка перестраховування – не менше 10%;
- Коефіцієнт покриття – не менше 100%;
- Відношення власний капітал/загальні зобов'язання не менше 10%;
- Динаміка активів не менше 1% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року;
- Динаміка власного капіталу не менше 1% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року;

- Динаміка надходження страхових премій не менше 5% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року;

- Дохідність не менше 1%;

- Наявність договорів облігаторного перестраховування зі стабільними міжнародними перестраховими компаніями з рейтингом не менше ніж "A-" по шкалі Fitch, S&P, A.M.Best, A«3» по шкалі Moody's;

- Також Банк перевіряє якість довгострокових та поточних фінансових інвестицій, договорів облігаторного перестраховування, тощо.

Процес розгляду заявки страхової компанії на включення до переліку рекомендованих банком СК до співпраці проходить у два етапи.

Перший етап включає в себе:

1. Передачу страховою компанією повного пакету фінансової звітності, відповідно до переліку документів, що надаються СК до Банку для прийняття рішення щодо включення СК до переліку рекомендованих Банком СК до співпраці. Перелік документів наведено нижче;

2. Укладання акту прийому-передачі фінансової звітності;

3. Перевірка на відповідність якісних та кількісних показників компанії вимогам банку.

Максимальний термін перевірки страхової компанії на відповідність якісних та кількісних показників вимогам банку складає 10 банківських днів з моменту отримання повного пакету фінансової звітності та підписання акту прийому-передачі таких документів.

Другий етап акредитації страхової компанії включає в себе:

1. Визначення рейтингу страхової компанії та розрахунок рекомендованого обсягу ліміту відповідальності для даної страхової компанії.

2. Погодження відповідними відділами Банку типових форм договорів страхування зі страховою компанією.

3. Затвердження заявки, щодо включення страхової компанії до переліку рекомендованих Банком до співпраці, Кредитним Комітетом Банку.

4. Укладання між страховою компанією та Банком договору доручення (на здійснення агентської страхової діяльності).

Максимальний термін проведення другого етапу складає 45 днів з моменту відправки листа щодо проходження першого етапу, та за умови, що між банком та страховою компанією будуть погоджені типові договори страхування та укладено договір доручення.

Перелік документів, що надаються СК до Банку для прийняття рішення щодо включення СК до переліку рекомендованих Банком СК до співпраці:

Баланс (форма №1) станом на 31 грудня попереднього року та поквартальні за попередні 2 роки;

Звіт про фінансові результати (форма №2) станом на 31 грудня попереднього року та поквартальні за попередні 2 роки;

Звіт про рух грошових коштів (форма №3) (тільки для річної звітності) станом на 31 грудня попереднього року та попередні 2 роки;

Звіт про власний капітал (форма №4) (тільки для річної звітності) станом на 31 грудня попереднього року та попередні 2 роки;

Звітні дані страховиків станом на 31 грудня попереднього року та поквартальні за попередні 2 роки:

- Звіт про доходи та витрати страховика;
- Пояснювальна записка до звітних даних страховика;
- Розділ 1 \_ Коротка характеристика страховика та його діяльності;
- Розділ 2 \_ Показники діяльності із страхування життя;
- Розділ 3 \_ Показники діяльності з видів добровільного страхування, інших ніж страхування життя;
- Розділ 4 \_ Показники діяльності з видів обов'язкового страхування;
- Розділ 4.1 \_ Показники діяльності з державного обов'язкового страхування;
- Розділ 5 \_ Пояснення щодо операцій перестраховання;
- Розділ 6 \_ Умови забезпечення платоспроможності страховика;
- 6.1. \_ Наявність сплаченого статутного та гарантійного фонду;
- 6.2. \_ Перевищення фактичного запасу платоспроможності страховика над розрахунковим нормативним запасом платоспроможності;
- 6.3. \_ Створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум та страхових відшкодувань;
- 6.3.1. \_ Розрахунок незароблених премій та частки перестраховиків у резервах незароблених премій на кінець звітного періоду;
- 6.3.2. \_ Розміщення страхових резервів;
- 6.3.3. \_ Розшифровка окремих статей балансу;
- Детальна розшифровка активних вкладень страхової компанії, що перевищують 5% загальних активів;
- Аудована річна звітність за останні три роки;
- Річні звіти за останні три роки;
- Статут;
- Установчий договір (за наявності);
- Свідоцтво про державну реєстрацію;
- Перелік акціонерів (учасників) із зазначенням частки в статутному капіталі компанії;
- Протокол загальних зборів про призначення керівника СК;
- Доручення, або будь-який інший/і документ/и, оформлений/і у відповідності до установчих документів компанії, що надає право уповноваженій/им особі/ам страхової компанії підписувати угоди страхування (надається за вимогою Банку);
- Ліцензія/ї на право здійснення страхової діяльності;
- Детальна розшифровка видів страхових продуктів, частка яких в страхових зобов'язаннях перевищує 10%, із зазначенням сум страхових зобов'язань та частки перестрахових компаній;
- Перелік страховальників, на яких припадає понад 5% загальних страхових зобов'язань страхової компанії, із зазначенням сум страхових зобов'язань та частки перестрахових компаній;
- Копія паспорта та копія ідентифікаційного номеру керівника СК.
- Перестраховання
  - копія діючих облігаторних договорів перестраховання майна з перестраховиками, що мають рейтинг не нижче інвестиційного згідно Moody's, Fitch, S&P, AMBest та копія діючих облігаторних договорів перестраховання авто з перестраховиками;
  - історія співробітництва з перестраховиками за останні 3 роки.
- Застереження: Будь-які документи, що надаються СК до АТ «ОТП Банк» з метою погодження СК до співпраці з АТ «ОТП Банк» повинні бути завірені печаткою страхової компанії та підписом уповноваженої особи



## Додаток В

## Таблиця В

Переваги від запровадження системи банкострахування для банківської установи (частка відповідей респондентів у %)

фактори	роки		
	2008	2012	2017
залучення фінансових ресурсів партнера	75	53,6	25
розширення асортименту послуг	66,7	50	40
розширення клієнтської бази	50	39,3	10
універсалізація діяльності	45,8	42,9	40
комплексне страхування банківських ризиків	37,5	53,6	30
зростання продуктивності праці персоналу	37,5	14,3	25
посилення конкурентної позиції на ринку шляхом підвищення бар'єру входження на нього потенційних учасників	29,2	17,9	20
зростання довіри до фінансових установ	25	17,9	25
укріплення бренда	25	10,7	15
підвищення надійності установи	20,8	17,9	25
диверсифікацію каналів збуту	20,8	21,4	15
здешевлення збуту шляхом оптимізації витрат	16,7	10,7	25
зниження рівня ризику через географічну диверсифікацію та розширення власної присутності в регіонах	16,7	14,3	10
підвищення стабільності діяльності установи	12,5	21,4	40
підвищення лояльності з боку клієнтів	12,5	17,9	30
спрощення сегментації клієнтів	4,2	0	20
оптимізація оподаткування	4,2	7,1	10
зниження вартості капіталу	4,2	7,1	0
підвищення ефективності розміщення коштів	4,2	14,3	0
бажання отримувати стабільні грошові потоки (комісію)*	-	57,1	65
створення та розповсюдження нових продуктів*	-	25	20
вихід на нові ринки*	-	25	10
отримання повної інформації про клієнта*	-	3,6	20

\* додаткові питання анкети 2012 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

## Додаток В1

## Таблиця В1

**Переваги від запровадження системи банкострахування для страхової компанії (частка відповідей респондентів у %)**

фактори	роки		
	2008	2012	2017
розширення клієнтської бази	83,3	82,1	85
диверсифікацію каналів збуту	62,5	53,6	40
укріплення бренда	58,3	28,6	55
розширення асортименту послуг	50	28,6	35
посилення конкурентної позиції на ринку шляхом підвищення бар'єру входження на нього потенційних учасників	45,8	35,7	20
зростання довіри до фінансових установ	41,7	14,3	30
універсалізація діяльності	41,7	28,6	20
здешевлення збуту шляхом оптимізації витрат	37,5	35,7	50
підвищення ефективності розміщення коштів	33,3	17,9	25
спрощення сегментації клієнтів	33,3	7,1	10
зростання продуктивності праці персоналу	33,3	25	5
підвищення лояльності з боку клієнтів	25	3,6	30
комплексне страхування банківських ризиків	25	39,3	25
зниження рівня ризику через географічну диверсифікацію та розширення власної присутності в регіонах	25	21,4	25
підвищення стабільності діяльності установи	25	28,6	20
залучення фінансових ресурсів партнера	25	21,4	10
підвищення надійності установи	16,7	14,3	15
зниження вартості капіталу	4,2	3,6	5
оптимізація оподаткування	4,2	7,1	0
бажання отримувати стабільні грошові потоки (страхові премії)*	-	67,9	55
створення та розповсюдження нових продуктів*	-	57,1	30
вихід на нові ринки*	-	42,9	40
отримання повної інформації про клієнта*	-	7,1	30

\* додаткові питання анкети 2012 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

## Додаток Д

## Таблиця Д

**Недоліки від консолідації банківського та страхового бізнесу, % відповідей респондентів**

Різна вид недоліку	роки		
	2008	2012	2017
сприйняття банками страхових послуг як другорядних	58,3	64,3	50
комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови	54,2	50	60
зниження якості страхових послуг	41,7	14,3	40
подорожчання банкострахових продуктів	33,3	35,7	35
виникнення залежності між партнерами по кооперації, які більші за розміром і фінансовою потужністю	20,8	10,7	5
відсутність бажання топ-менеджменту страхової компанії розвивати канали активних продажів*	-	21,4	25
низький рівень задоволення потреб клієнтів у страховому захисті*	-	14,3	35
можливість виникнення конфлікту інтересів	-	17,9	15
загострення взаємної конкуренції зі зміною керівництва одного з партнерів	4,2	10,7	5
монополізація та концентрація капіталу в одних руках*	-	7,1	5
складність корпоративного управління*	-	3,6	5
інше*	-	3,6	

\* додаткові питання анкети 2012 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]



### Додаток Ж

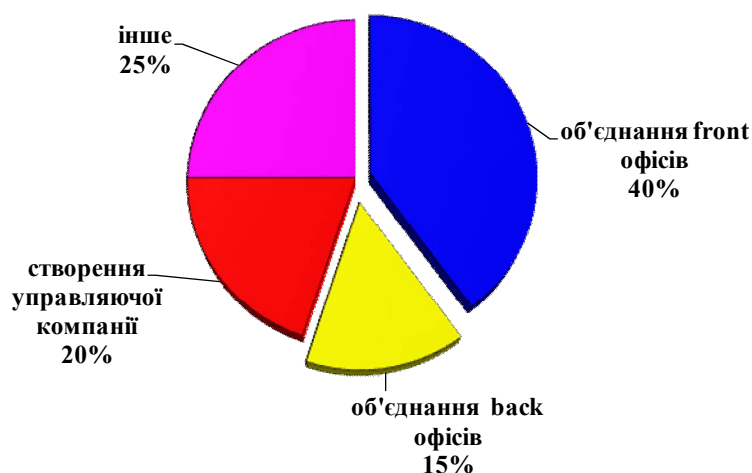


Рис. Ж1 Особливості роботи притаманні front та back офісам страхової

### компанії та банку у 2008 році

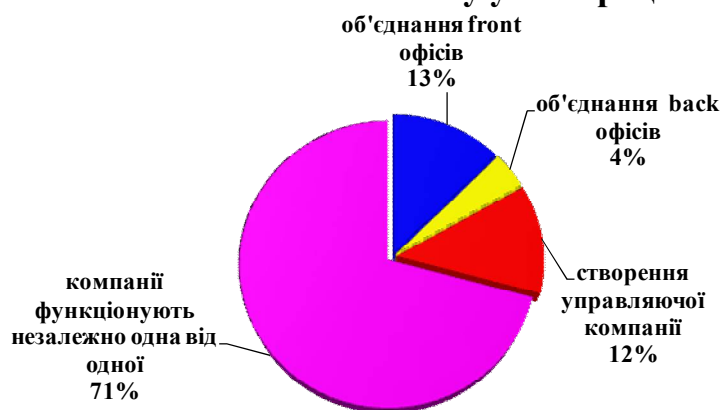


Рис. Ж2 Особливості роботи притаманні front та back офісам страхової

### компанії та банку у 2012 році

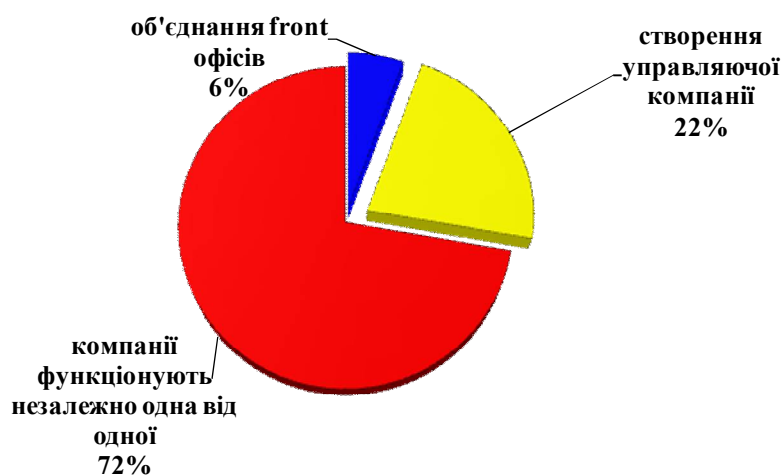
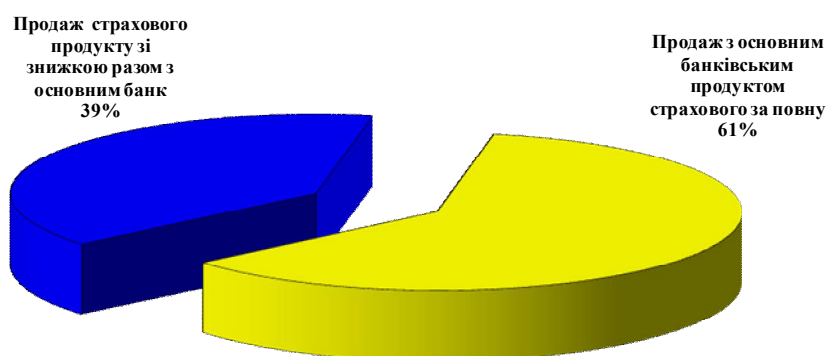


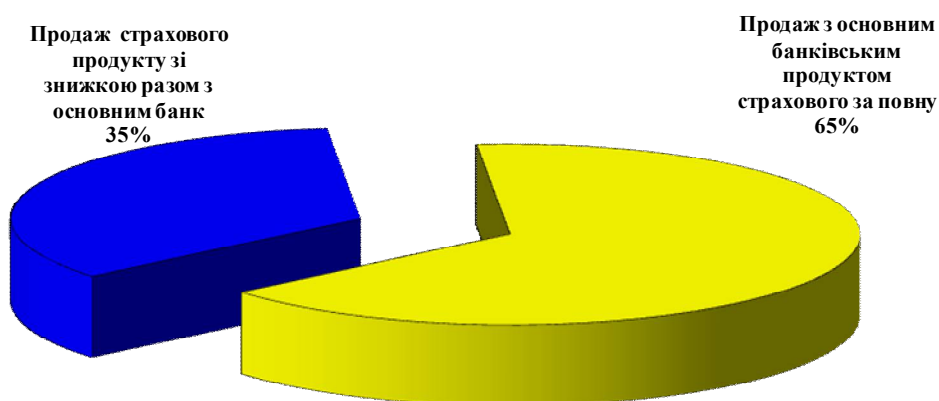
Рис. Ж3 Особливості роботи притаманні front та back офісам страхової

### компанії та банку у 2017 році

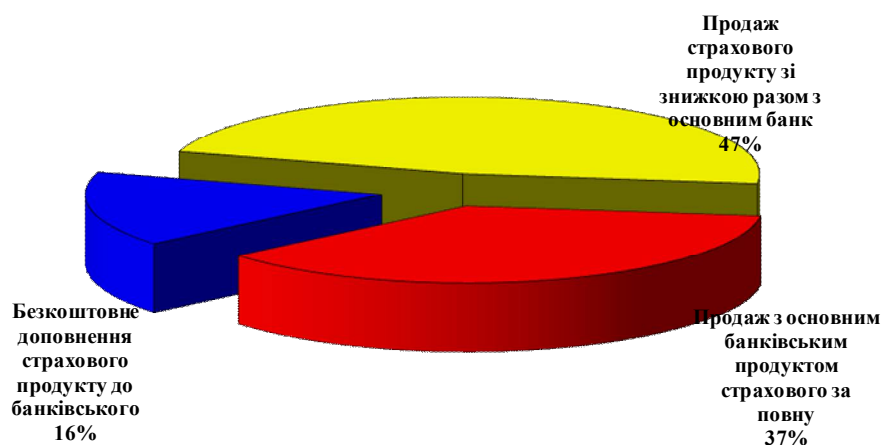
## Додаток К



**Рис. К1 Непрямі пакетні продажі страхових компаній у 2008 році**



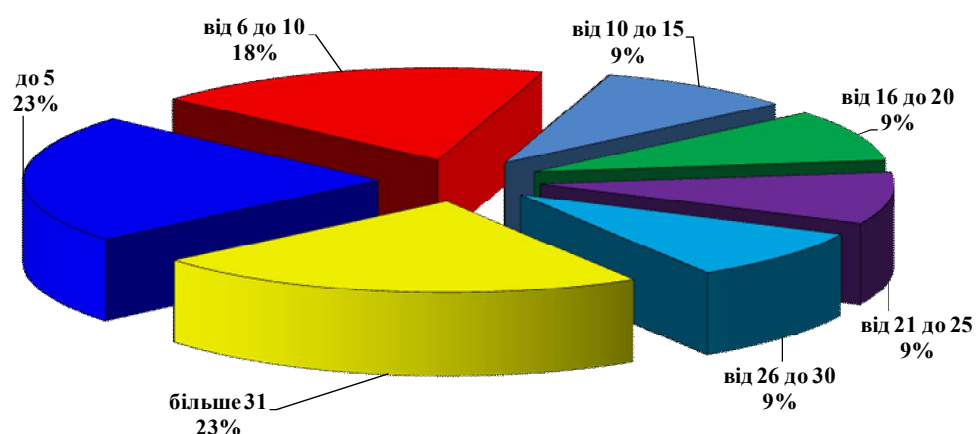
**Рис. К2 Непрямі пакетні продажі страхових компаній у 2012 році**



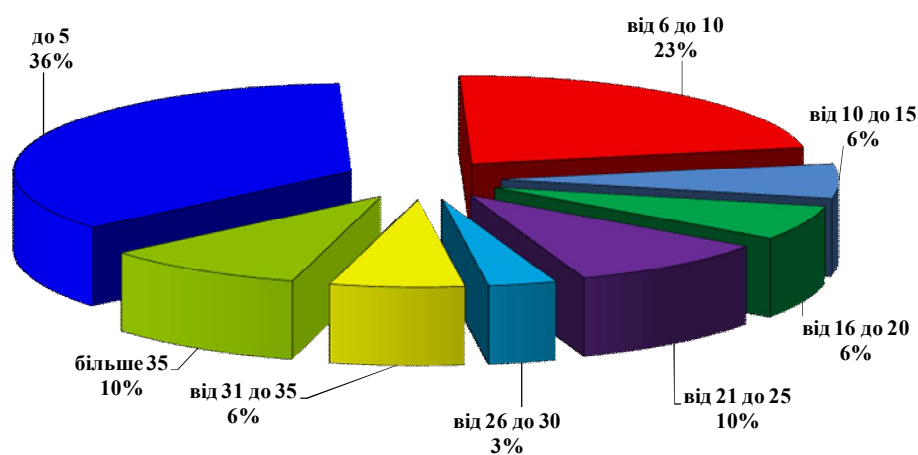
**Рис. К3 Непрямі пакетні продажі страхових компаній у 2017 році**

Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та даних [2]

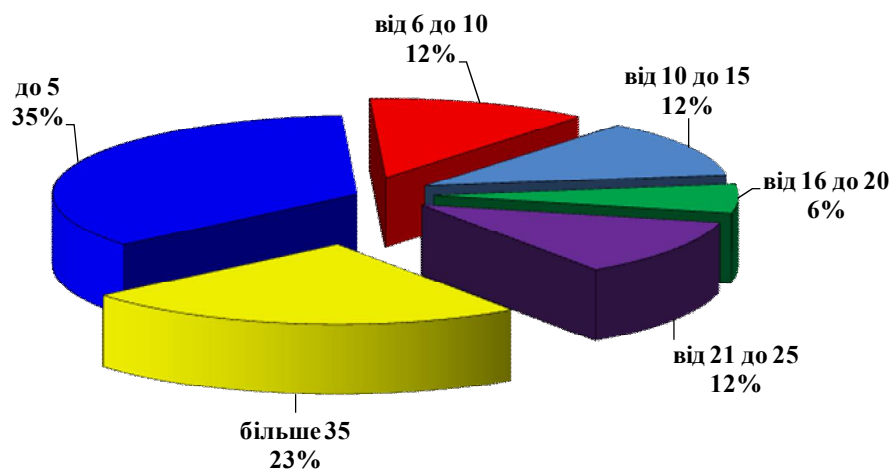
## Додаток Л



**Рис. Л1** Частка страхових продуктів, що реалізувався у компанії через банківські установи у 2008 році

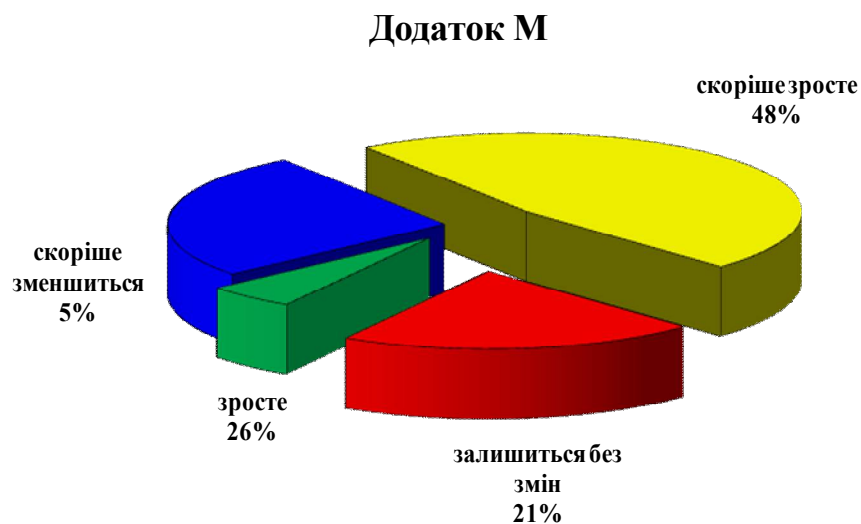


**Рис. Л2** Частка страхових продуктів, що реалізувався у компанії через банківські установи у 2012 році

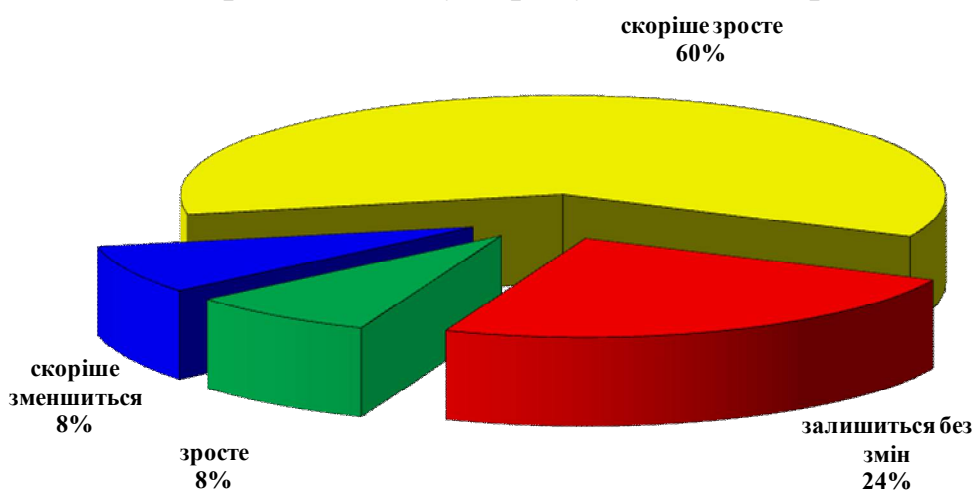


**Рис. Л3** Частка страхових продуктів, що реалізувався у компанії через банківські установи у 2017 році

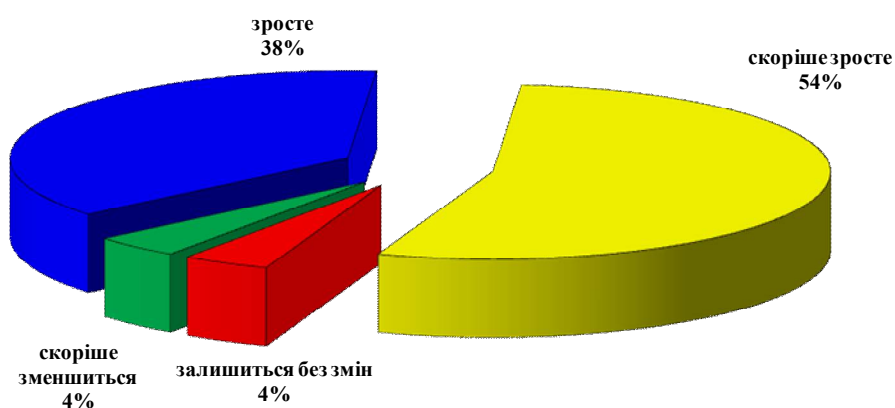
Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та на основі даних [2]



**Рис. М1** Експертний прогноз зростання частки продажу страхових продуктів через банківську мережу на 2018-2019 роки



**Рис. М2** Експертний прогноз зростання частки продажу страхових продуктів через банківську мережу на 2013-2014 роки



**Рис. М3** Експертний прогноз зростання частки продажу страхових продуктів через банківську мережу на 2009-2010 роки

Джерело: Джерело: побудовано автором на основі проведеного експертного опитування та на основі даних [2]

## Додаток Н

## Таблиця Н

## Трактування сутності терміну «фінансовий супермаркет»

Автор визначення	Зміст
	<b>- концепція</b>
Кльоба Л. [59, с.110] [64, с.310]	інноваційного перспективного розвитку діяльності комерційного банку, згідно з якою клієнт повинен не тільки задовольнити в банку потреби в банківському обслуговуванні, але й отримати широкий спектр послуг, зокрема послуги страхових, консалтингових, інвестиційних, лізингових, маркетингових, аудиторських, юридичних, брокерських, ріелторських та інших компаній це об'єднання стійких і прибуткових компаній, що представляє собою стабільну фінансову структуру з надання різних послуг, яку дуже важко похитнути, навіть в період гострих економічних криз
Новикова М., Свиридович М.[65, с.86]	перспективного, інноваційного розвитку діяльності комерційного банку, згідно з якою клієнт повинен не тільки задовольнити в банку потреби в банківському обслуговуванні, але й отримати ширший спектр послуг, зокрема послуги страхових, консалтингових, інвестиційних, лізингових, маркетингових, аудиторських, юридичних, брокерських, ріелторських та інших компаній
Кузнцова А. [88, с.310]	суть якої полягає в тому, що, приходячи в банк, клієнт може отримати будь-який вид фінансової послуги
	<b>- посередник</b>
Школьник І. [69, с.321]	це потужний інтегрований фінансовий посередник
Чеберяко О., Лобода А. [40, с.314]	це універсальний фінансовий посередник, створений за допомогою трансформації банків і небанківських фінансових посередників у більш ефективне, кероване та конкурентне, юридично оформлене об'єднання з метою надання клієнтам широкого спектру фінансових послуг на основі інтегрованого фінансового продукту в одному місці та під одним дахом
Власенкова Ю. [68, с.18]	це інтегрований фінансовий посередник, що надає комплекс фінансових послуг від роздрібних банківських послуг до страхових та інвестиційних продуктів
Квочкін О. [67, с.74]	інтегрований фінансовий посередник, який надає комплекс фінансових послуг, включаючи банківські, страхові та інвестиційні послуги
	<b>- об'єднання</b>
Духовний А. [53] Скрипаль Ю. [54] Улановський О. [55]	(юридичне, маркетингове чи просто територіальне) банка з іншими професійними учасниками фінансового ринку (страховою, інвестиційною, брокерською, лізинговою, консалтинговою компаніями, а також нотаріальною конторою, авіагенством, туроператором тощо, яке здатне запропонувати не окремий продукт чи послугу, а комплексне вирішення проблем, які відповідають специфіці бізнесу клієнта чи складним запитам приватних осіб
Пікус Р., Нестерова Д.[56, с.187]	територіальне, маркетингове об'єднання банків з іншими учасниками фінансового ринку – страховими, лізинговими, туристичними, нотаріальними, аудиторськими компаніями
Олійник Г. [87, с.47]	юридично оформлене об'єднання фінансових посередників з метою надання клієнтам широкого асортименту фінансових послуг (банківських, страхових, інвестиційних, лізингових, консалтингових, ріелтерських, аудиторських, факторингових) в єдиному місці та під одним брендом
Коць О., Скробач І. [89, с.174]	фінансових посередників з метою комплексного задоволення потреб своїх клієнтів у фінансових послугах та отримання прибутку
Вядрова Н., Подорожна А., Якуценя Л. [90, с.66]	банків з іншими учасниками фінансового ринку - страховими, лізинговими, туристичними, нотаріальними, аудиторськими компаніями
Медведєва І., Смірнова Ю [57]	це територіальне об'єднання прибуткових і стійких компаній, що є складною фінансовою структурою з надання різних послуг (банківських, страхових, інвестиційних, аудиторських, факторингових, лізингових, ріелтерських, юридичних, консультаційних, видавничих, туристичних тощо).
Реверчук С. [72, с.17]	професійних учасників фінансового ринку для надання клієнтам різноманітних послуг
	<b>- організація, установа, компанія, інститут</b>
Третьякова Т., Мазасва М. [71, с.43-44]	в якій будь-яка особа може оперативним чином отримати повний спектр якісних фінансових послуг
Реверчук С. [72, с.16]	що надає клієнтам широкий спектр фінансових послуг, головною метою створення якої є збільшення прибутку за рахунок впровадження перехресних продажів фінансових продуктів
Кубів С. [73, с.4]	яка пропонує клієнтам в одному і тому ж місці під одним брендом широкий спектр фінансових послуг – банківських, страхових та інвестиційних, лізингових, факторингових, аудиторських, ріелтерських, консалтингових тощо
Лютій І. [86, с.364]	це тип організації кредитної установи, який забезпечує надання повного комплексу банківських, страхових, інвестиційних, лізингових, посередницьких, інформаційних та інших послуг в одному офісі
Кутубарова Г. [74, с.15]	це інтегрована форма фінансового інституту, який надає широкий спектр фінансових продуктів, збалансований пакет послуг страхування, пенсійного забезпечення та банківського обслуговування
Костогриз В., Люзник М. [75, с.241]	надання широкого спектру фінансових послуг і доступність в способах їх отримання
Нагайчук Н. [76, с.98]	надання широкого (максимального) спектру роздрібних фінансових послуг (банківських, інвестиційних, страхових, пенсійних та інших) в одній точці продажу, які повинні бути стандартизованими, характеризуватись ідентичністю, однаковою якістю та рівнодоступністю у будь-якій точці продажу
	<b>- структура (система)</b>
Рисін М. [91, с.13] Медведева І. Б., Смирнова Ю. В. [92] Гридасова І.[93]	яка пропонує клієнтам в одному і тому ж місці під одним брендом широкий набір банківських, страхових, інвестиційних, лізингових, факторингових, аудиторських, ріелтерських, консалтингових тощо
Тринчук В. [58]	яка постійно перебуває в русі, підлаштовується до ситуації на фінансовому ринку, потребує оперативного моніторингу і розробки нових продуктів, розрахованих на різні групи споживачів
Лукаш А. [94]	що об'єднує людей для полегшення проведення операцій, серед яких купівля / продаж цінних паперів (у рівній мірі товарів, зобов'язань), предметів ужитку (на-приклад, цінних металів) та інших операцій з метою зниження плати за послуги, що надаються, в межах існуючого ринку.

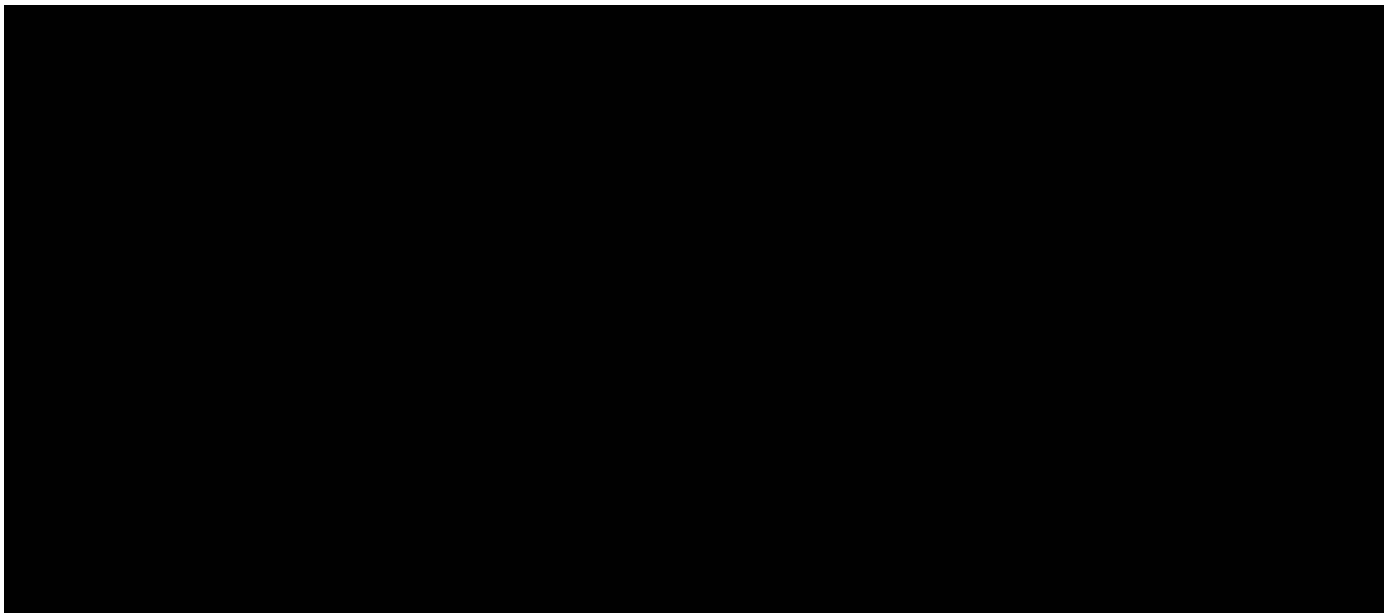
<b>- організаційно-економічний механізм</b>	
Арутюнян Р. [70, с.14]	це відносно новий, але найбільш перспективний організаційно-економічний механізм взаємодії банківських, страхових й інших кредитно-фінансових установ, які перебувають на етапі кооперації і співробітництва
<b>- модель</b>	
Ніколаєва А., Іщук Л. [78] Качанова А. [77, с. 26] Лаврик О. [41, с.149]	клієнтоорієнтованого бізнесу, що є єдиним інтегрованим каналом доступу споживачів до фінансових послуг
<b>- форма</b>	
Філонюк О., Залетов О. [63, с.426]	найвища форма інтеграції бізнес-процесів банку та страхової компанії
Козьменко С., К. Багмет К. [1, с.27]	реалізації банківсько-страхової інтеграції
Клапків Ю. [45, с.31], Михайловська І., Пенкаль Н. [62, с.106]	вища фаза інтеграції банку і страхової компанії
Пікус Р., Олійник Г. [63, с.52]	найвища форма взаємодії банківської та страхової діяльності
Ткаченко Н. [95, с.65]	взаємодії банків, страхових компаній з метою збільшення прибутковості учасників, яка досягається шляхом максимального задоволення потреб клієнтів

## Додаток О

Таблиця О

**Перелік установ, які уклади угоди банкострахування в Індії  
[23, с.44-45], [24, с.90]**

№ з/п	Страхові компанії	Банки
1	Birla sun life Co. Ltd.	Citibank, Deutsche Bank, IDBI Bank, Development Credit Bank, Bank of Rajasthan, Bank Muscat, Catholic Syrian Bank Ltd. Andhra Bank, and Karur Vysya Bank Ltd.
2	Tata AIG	HSBC, Citi Bank, IDBI Bank, and Union Bank of India
3	Kotak Mahindra	None
4	SBI life insurance Co. Ltd.	State bank of India
5	ING Vysya	Vysya Bank and Bharat Overseas Bank
6	Allianz Bajaj life Insurance Company Limited	Standard Chartered Bank, and Syndicate Bank
7	Met Life	Dhanalakshmi Bank, J & K Bank, and Karnataka Bank
8	HDFC standard life Insurance Co. Ltd.	Union Bank of India, Indian Bank, HDFC bank
9	ICICI Prudential life insurance Company Limited	Federal Bank, ICICI Bank, Bank of India, Punjab & Maharashtra Cooperative Bank, Allhabad Bank, South Indian Bank, Citibank, Lord Krishna Bank, Goa State Co-operative Bank, Indore Paraspar Sahakari Bank, Manipal State Cooperative Bank and Jalgaon People's Co-operative Bank, Shamrao Vithal Co-operative Bank
10	AMP Sanmar	Manjeri Cooperative, Perunthalmanna Bank, and Nilambur Bank (all Kerala based)
11	Aviva	ABN Amro, American Express, Canara Bank, and Lakshmi Vilas Bank
12	Life Insurance Corporation (LIC) of India	Oriental Bank of Commerce, recently signed MoU with Nedungadi Bank, Central Bank of India, Indian Overseas Bank, Bank of Punjab, Vijaya Bank, The City Union Bank Ltd., and Repco Bank, Syndicate bank, Dena bank, Cooperation Bank,
13	Canara bank, HSBC and Oriental Bank of Commerce Life Insurance Co. Ltd.	Canara Bank, HSBC Bank, OBC Bank
14	Bajaj Allianz General insurance Co.Ltd.	Bank of Punjab, Bank of Rajasthan, Jammu & Kashmir Bank, Karur Vysya Bank, Lord Krishna Bank, Punjab & Sind Bank, Shamrao Vithal Co-operative Bank, and Karnataka bank
15	Royal Sun Alliance	Citibank, ABN Amro, Standard Chartered, American Express, Repco Bank, SBI-GE, and Karur-based Lakshmi Vilas Bank
16	Tata AIG	HSBC, IDBI, Development Credit Bank, and Union Bank of India
17	IFFCO Tokio	Not formally tied up with any bank as yet
18	ICICI Lombard	ICICI Bank and others in the pipeline
19	United India Insurance company (UIIC) Co. Ltd.	Punjab National Bank; Andhara Bank, Dhanalakshmi Bank Indian Bank, South Indian Bank, and Federal Bank, Dena bank
20	New India	Union Bank of India, SBI, Corporation Bank, and United Western Bank
21	Max Bupa Health Insurance Co. Ltd.	Standard Chartered Bank
22	Oriental Insurance Co. Ltd. Oriental	Department of Posts, Oriental Bank of Commerce, and State Bank of Saurashtra
23	National Insurance Co. Ltd.	Overseas Bank, Bharat Overseas Bank, Allahabad bank, UCO bank, Vijaya bank, City Union bank, State bank of Bikaner and Jaipur, Bank of India

**Додаток О1**

**Рис. О1. Динаміка зростання частки банкострахування у зібраних індивідуальних нових бізнес-преміях приватних лайфових страхових компаніях Індії протягом 2003-2013 рр., %**

Джерело: побудовано за даними [24, с.94]



## Додаток О2

## Таблиця О2

**Фінансові інститути Росії, які позиціонують себе як фінансові  
супермаркети**

<b>Банк</b>	<b>Страхова компанія</b>	<b>Лізингова компанія</b>	<b>Недержавний пенсійний фонд</b>	<b>Пайовий інвестиційний фонд</b>
ПАТ «Сбербанк Росії»	ТОВ «СК «Сбербанк-Страхованиє»	АТ «СбербанкЛизинг»	АТ НПФ«Сбербанк»	ЗАТ «Сбербанк КИБ», ООО «СбербанкКапитал», ЗАО «Сбербанк Управление активами»
ПАТ «Банк ВТБ»	ТОВ «СК «ВТБ-Страхованиє»	АТ «ВТБ Лизинг»	АТ НПФ «ВТБ Пенсионный фонд»	ПАТ «ВТБ24», ЗАО «Холдинг ВТБ Капитал»
ПАТ «Банк Уралсиб»	АТ «Страховая группа «Уралсиб»	ТОВ «Лизинговаякомпания Уралсиб»	ЗАТ НПФ«Уралсиб»	АТ «УК «Уралсиб»
АО «Альфа-Банк»	ПАТ «АльфаСтрахованиє»	ТОВ «Альфа-Лизинг»	–	ТОВ «УК «Альфа-Капитал»
АТ Райффайзенбанк	ТОВ «СК «Райффайзенбанк Лайф»	ТОВ «Райффайзен-Лизинг»	ЗАТ НПФ «Райффайзен»	ТОВ «УК «Райффайзен Капитал»
ПАТ «Банк ФКОткрытие»	АТ «СК «Опора»	ТОВ «Югра-Лизинг»	–	ТОВ «УК «Открытие»
ПАТ «Газпромбанк»	Спільно з іншими страховими компаніями	АТ «Газпромбанк Лизинг»	НПФ «Газпромбанк-фонд»	ЗАТ «Газпромбанк-Управление активами»
ПАТ «Росбанк»	Спільно з іншими страховими компаніями	ТОВ «РБ Лизинг»	–	ЗАТ «Паллада»

Джерело: побудовано за даними [96, с.86]

## Додаток Р

Таблиця Р

## Динаміка активів і кредитного портфеля банків протягом 2004-2016 рр.,

Показник	на початок року												
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Активи банків:</b> млн. грн	134348	213878	340179	599396	926086	873450	942084	1054272	1127179	1277509	1316718	1252570	1258644
\$ млн. дол	25321,9	42352,1	67362,2	118692,3	120270,9	109386,3	118327,0	131952,2	141020,8	159828,5	83502,5	52188,9	46289,2
% до ВВП	38,93	48,45	62,52	83,17	97,68	95,63	87,02	80,08	80,00	87,81	84,04	63,28	52,81
<b>Надані кредити,</b> млн. грн	87519	142277	245523	430052	741816	726296	750536	813864	694381	799228	873611	713974	566511
<b>Частка кредитного портфеля в активах, %</b>	65,14	66,52	72,17	71,75	80,10	83,15	79,67	77,20	61,60	62,56	66,35	57,00	45,01

Джерело: побудовано за даними [97]

**Додаток Р1** **Таблиця Р1**  
**Основні показники діяльності страхових компаній в Україні протягом 2004-2016рр.**

ПОКАЗНИКИ	Одиниця виміру	На початок року												
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Кількість страхових компаній, всього в т.ч. ризикового страхування компаній страхування життя	одиниць	387	398	411	446	469	450	456	442	414	407	382	361	310
		342	348	356	381	397	378	389	378	352	345	325	312	271
		45	50	55	65	72	72	67	64	62	62	57	49	39
Валові страхові премії,  у тому числі: зі страхування життя	млн. грн	19431,4	12 853,5	13 829,9	18 008,2	24 008,6	20 442,1	23 081,7	22 693,5	21 508,2	28 661,9	26 767,3	29 736,0	35 170,3
	\$ млн. дол	3662,43	2545,25	2738,59	3565,98	3118,00	2560,06	2899,09	2840,31	2690,88	3585,88	1697,51	1238,96	1293,46
	% до ВВП	5,63	2,91	2,54	2,50	2,53	2,24	2,13	1,72	1,53	1,97	1,71	1,50	1,48
	млн. грн	186,9	321,3	2 599,6	4213	7 050,7	827,3	906,5	1 346,4	1 809,5	2 476,7	2 159,8	2 186,6	2 756,1
	\$ млн. дол	35,23	63,62	514,77	834,26	915,68	103,61	113,86	168,51	226,39	309,86	136,97	91,11	101,36
Частка валових страхових премій у ВВП	%	5,63	2,91	2,54	2,50	2,53	2,24	2,13	1,72	1,53	1,97	1,71	1,50	1,48
Валові страхові виплати,  у тому числі: зі страхування життя	млн. грн	1 540,3	1 894,2	2 599,6	4213	7 050,7	6 737,2	6 104,6	4 864,0	5 151,0	4 651,8	5 065,4	8 100,5	8 839,5
	\$ млн. дол	290,32	375,09	514,77	834,26	915,68	843,73	766,75	608,78	644,44	581,98	321,23	337,51	325,09
	млн. грн	11,8	9,7	16,0	23,9	37,7	62,7	52,6	70,6	82,1	149,2	239,2	491,63	418,3
	\$ млн. дол	2,22	1,92	3,17	4,73	4,90	7,85	6,61	8,84	10,27	18,67	15,17	20,48	15,38
	тис. одиниць	н/д	н/д	13686682	16 447 339	18 685 470	19 187	23 135,8	26 418,7	29 782,3	80 345,0	32 699,4	106 321,2	42 534,6
Рівень валових виплат	%	7,9	14,7	18,8	23,4	29,4	33,0	26,4	21,4	23,9	16,2	18,9	27,2	25,1
Чисті страхові премії	млн. грн	9664,5	7 482,8	8 769,4	12 353,8	15 981,8	12 658,0	13 327,7	17 970,0	20 277,5	21 551,4	18 592,8	22 354,9	26 463,9
	\$ млн. дол	1821,57	1481,74	1736,51	2446,30	2075,56	1585,22	1673,98	2249,12	2536,91	2696,28	1179,10	931,43	973,26
Частка чистих страхових премій у ВВП	%	2,80	1,70	1,61	1,71	1,69	1,39	1,23	1,36	1,44	1,48	1,19	1,13	1,11
Чисті страхові виплати	млн. грн	1410,6	1 546,7	2326,2	3 884	6 546,1	6 056,4	5 885,7	4 699,2	4 970,0	4 566,6	4 893,0	7 602,8	8 561,0
	\$ млн. дол	265,87	306,28	460,63	769,11	850,14	758,47	739,25	588,15	621,79	571,32	310,30	316,77	314,85
Рівень чистих виплат	%	14,6	20,7	26,5	31,4	41,0	47,8	44,2	26,2	24,5	21,2	26,3	34,0	32,3
Загальні активи страховиків (згідно з формою 1 (П(С)БО 2))	млн. грн	20012,8	20920,1	23 995	32 213	41 930,5	41 970,1	45 234,6	48 122,7	56 224,7	66 387,5	70 261,2	60 729,1	56 075,6
	\$ млн. дол	3772,0	4142,6	4751,5	6378,8	5445,5	5256,1	5681,5	6023,0	7034,2	8305,7	4455,8	2530,3	2062,3
	% до ВВП	5,80	4,74	4,41	4,47	4,42	4,60	4,18	3,66	3,99	4,56	4,48	3,07	2,35

## Продовження додатку Р1

Активи страхових компаній, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів	млн. грн	17543,4	12346,5	17 488,2	19 330,3	23 904,9	23 690,9	27 695,0	28 642,4	48831,5	37 914,0	40 530,1	36 418,8	35 071,9
	\$ млн. дол	3306,6	2444,9	3463,0	3827,8	3104,5	2966,9	3478,5	3584,9	6109,3	4743,4	2570,3	1517,4	1289,8
	% до ВВП	5,08	2,80	3,21	2,68	2,52	2,59	2,56	2,18	3,47	2,61	2,59	1,84	1,47
Обсяг сплачених статутних капіталів страхових компаній	млн. грн	5 514,5	6 641	8 391,2	10 633,6	13 206,4	14 876,0	14 429,2	14 091,8	14 579,0	15 232,5	15 120,9	14 474,8	12 661,6
	\$ млн. дол	1039,37	1315,05	1661,62	2105,66	1715,12	1862,99	1812,33	1763,72	1823,97	1905,73	958,92	603,10	465,66
Статутний капітал у середньому на одну страхову компанію	млн. грн	14,25	16,69	20,42	23,84	28,16	33,06	31,64	31,88	35,21	37,43	39,58	40,10	40,84
	\$ млн. дол	2,69	3,30	4,04	4,72	3,66	4,14	3,97	3,99	4,41	4,68	2,51	1,67	1,50
Обсяг сформованих страхових резервів страхових компаній	млн. грн	8 272,2	5 045,8	6 014,1	8 423,3	10 904,1	10 141,3	11 371,8	11 179,3	12 577,6	14 435,7	15 828,0	18 376,3	20 936,7
	\$ млн. дол	1559,15	999,17	1190,91	1667,98	1416,12	1270,04	1428,31	1399,20	1573,58	1806,04	1003,77	765,66	769,99
- резерви зі страхування життя	млн. грн	161,9	345,4	608,3	991,3	1 609,0	1 789,2	2 185,2	2 663,8	3 222,6	3 845,8	5 306,0	6 889,3	7 828,2
	\$ млн. дол	30,51	68,40	120,46	196,30	208,96	224,07	274,46	333,40	403,18	481,15	336,49	287,05	287,90
- технічні резерви	млн. грн	8 110,3	4 700,4	5 405,8	7 432,0	9 295,1	8 352,1	9 186,6	8 515,5	9 355,0	10 589,9	10 522,0	11 487,0	13 108,5
	\$ млн. дол	1528,63	930,77	1070,46	1471,68	1207,16	1045,97	1153,85	1065,80	1170,40	1324,90	667,28	478,61	482,09
	\$ млн. дол	2555,0	3768,1	5991,9	10067,7	11476,7	15166,3	14234,9	14187,1	14706,2	16255,7	9592,3	5630,9	5110,5
Сума валових страхових платежів	на 1 грн. статутного капіталу	3,52	1,94	1,65	1,69	1,82	1,37	1,60	1,61	1,48	1,88	1,77	2,05	2,78
Сума чистих страхових платежів	страховиків	1,75	1,13	1,05	1,16	1,21	0,85	0,92	1,28	1,39	1,41	1,23	1,54	2,09

Джерело: побудовано за даними [98]

**СПИСОК ОПУБЛІКОВАНИХ ПРАЦЬ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ****у наукових фахових виданнях:**

1. Кучеренко В. Особливості взаємодії банківських установ і страхових компаній на фінансовому ринку/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2007. – №2. – С.68-72. (0,4 д.а.)

2. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №2. – С. 97-105 (0,8 д.а.)

3. Кучеренко В. Сутність інтеграції банківського та страхового капіталів/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №1. – С.101-110 (0,8 д.а.).

4. Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів/ В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №3. – С.57-66 (0,8 д.а.).

5. Кучеренко В. Зарубіжний досвід інтеграції банківського та страхового капіталів / В. Кучеренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2010. – Вип. I. – С. 251-261 (0,9 д.а.).

6. Кучеренко В. Питання інтеграції банків та страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. II (42). – Частина I. – С. 317-327 (0,9 д.а.).

**у наукових фахових виданнях, які входять****до міжнародних наукометричних баз даних:**

7. Кучеренко В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія: Економіка і менеджмент. – 2017. – Вип. 4 (68). – С. 166-170. */Index Copernicus International (ICI), РИНЦ/ (Особистий внесок: досліджено економічну природу банкострахування та здійснено огляд моделі його розвитку у Франції). (0,2 д.а.).*

8. Кучеренко В. Інноваційний розвиток співпраці банків та страхових компаній в країнах Азії/ В. Кучеренко, В. Тринчук // Економічний вісник університету. Збірник наукових праць учених та аспірантів Переяслав-Хмельницького державного педагогічного університету ім. Григорія Сковороди. – 2017. – № 34/1. – С.308-315. /*Index Copernicus International (ICI), PИHЦ, BИHИTИ PAH), Ulrich's Periodicals Directory, International Scientific Indexing (ISI, UAE), Universal Impact Factor (UIF), CiteFactor, Google Scholar, Research Bible, Open Academic Journals Index (OAJI)*/ (Особистий внесок: здійснено огляд розвитку банкострахування в країнах Азії, проведено моніторинг серед банків, які здійснили продажі активів страховикам) (0,6 д.а.).

**в інших виданнях:**

9. Кучеренко В. Проблеми та перспективи розвитку інтеграції банків та страхових компаній/ В. Кучеренко// Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: Збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-практичної конференції (21-22 травня 2009 р.): у 2 т. // Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – Т.1. – С.64-68 (0,2 д.а.).

10.Кучеренко В. Актуальні питання інтеграції банківського і страхового капіталів / В. Кучеренко// Фінансова політика як складова економічного розвитку: Збірник тез доповідей Всеукраїнської науково-практичної конференції, 18-19 квітня 2012 р., м. Київ [матеріали]– Київ: КНТЕУ, 2012. – С. 166-167 (0,2 д.а.).

11.Кучеренко В. Сучасний вектор розвитку банкострахування у світі //Страховий ринок: сучасні виклики в умовах глобалізації: V Міжнар. науково-практичн. семінар, 18-19 травня 2017 р. м. Львів [матеріали] I частина / За ред. Сич О.А.: – Львів: ЛНУ, 2017. –123с. – С.54-58 (0,3 д.а.).