

УДК 336.71

БАНКАССУРАНЦЯ ЯК ПРОЦЕС СПІВПРАЦІ БАНКІВСЬКОГО Й СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

О. Агрес, к. е. н.

А. Колодій, к. е. н., доцент

Львівський національний аграрний університет

© О. Агрес, А. Колодій, 2018

<https://doi.org/10.31734/agrarecon2018.01.045>

Агрес О., Колодій А. Bancassurance як процес співпраці банківського й страхового бізнесу

Обґрунтовано поняття «bancassurance» як процес взаємодії банків і страхових компаній. Досліджено ефект цієї кооперації – продаж страхових полісів разом із продуктами, пропонованими банками. Розглянуто різні тлумачення bancassurance в сучасних умовах. Визначено внутрішні та зовнішні чинники, які впливають на розвиток банківсько-страхових зв'язків. Виділено переваги та недоліки банкострахування для обох суб'єктів цієї діяльності. Доведено, що метою функціонування банків і страхових компаній є отримання прибутку. Виявлено важливий чинник щодо утворення банківсько-страхового співробітництва – нові канали дистрибуції страхових компаній. Проаналізовано стан ринку bancassurance у розвинутих країнах Європи. Показано глибоку світову інтеграцію страхових компаній у банківський сектор, а також те, що, на відміну від українських, іноземні банки значну частину прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. Графічно показано поширення страхових продуктів через банківські установи в країнах Європи. Виділено зразкові пропозиції банкострахового співробітництва на польському ринку, де майже кожен банк, окрім прийняття депозитів і надання кредитів, пропонує також страхування. Визначено специфіку розвитку bancassurance в Україні. Перелічено компанії-лідери на українському ринку банкострахування. До причин недостатньої розвинутості bancassurance в Україні віднесено: низьку платоспроможність та недовіру населення країни до банківського сектору; світову фінансово-економічну кризу, що суттєво впливає на загальну економічну ситуацію в Україні; надмірні кредитні ризики банку; завищені вимоги для акредитації страховиків з боку банківських установ. Запропоновано напрями подальшого розвитку bancassurance в Україні.

Ключові слова: банкострахування, банк, страхова компанія, співробітництво.

Agres O., Kolodiy A. Bancassurance as a process of cooperation banking and insurance business

The article substantiates the concept of "bancassurance" as a process of interaction between banks and insurance companies. The effect of this cooperation is explored - the sale of insurance policies together with the products offered by banks. Different interpretations of bancassurance in modern conditions are considered. The internal and external factors influencing the development of banking and insurance relations are determined. The advantages and disadvantages of bank insurance for both entities of this activity are highlighted. It was investigated that the purpose of functioning of banks and insurance companies is to generate profit. An important factor in the formation of banking and insurance cooperation - new distribution channels of insurance companies - was identified. The state of the market of bancassurance in the developed countries of Europe is analyzed. The deep integration of insurance companies into the banking sector, as well as the fact that, unlike in Ukraine, foreign banks receive a significant part of their profits from the sale of insurance products. Graphically, the distribution of insurance products through banking institutions in Europe is illustrated. Exemplary offers of bank-insurance cooperation on the Polish market are selected, where almost every bank also offers insurance without accepting deposits and providing loans. The specifics of bancassurance development in Ukraine are determined. The leading companies on the Ukrainian market of bank insurance are noted. The reasons for the lack of development of bancassurance in Ukraine include: low solvency and distrust of the population of the country to the banking sector; the global financial and economic crisis, which has a significant impact on the overall economic situation in Ukraine; excessive credit risks of the bank; Excessive requirements for the accreditation of insurers by banking institutions. The directions of further development of bancassurance in Ukraine are offered.

Key words: bancassurance, bank, insurance company, cooperation.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку фінансового ринку потреби індивідуальних клієнтів щораз більші. Посилюється конкуренція на ринку традиційних послуг між банками, а також між банками та небанківськими установами. З огляду на це банки повинні постійно працювати над диверсифікацією джерел своїх доходів, розробляти й розвивати нові для банківської системи послуги. Одним із практично неосвоєних вітчизняними банками сегментів фінансових ринків є страховий ринок, на якому в зарубіжних країнах банки отримують значну частину доходів у вигляді комісійних надходжень від реалізації страхових продуктів. Отож, проблема полягає у загостренні конкуренції на фінансовому ринку, яка сколихнула банки й страхові компанії і спонукала їх до модифікації та розширення спектрів своєї діяльності в напрямі співробітництва обох установ, що вимагає відповідних наукових досліджень та узагальнень їхніх результатів з метою напрацювання відповідних рекомендацій для підвищення ефективності функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні bancassurance лише починає розвиватися. Окремі аспекти розвитку bancassurance висвітлені у працях таких науковців, як Н. Аванесова (2012), В. Волкова (2016), Н. Іващук (2012), О. Лилик (2007), В. Кремень (2008), А. Олексин (2015), О. Павлечко (2014). У зарубіжних країнах такий вид співпраці є предметом зацікавлення багатьох фахівців та цілих дослідницьких установ. Проте питання можливості ґрунтовнішого запровадження та використання bancassurance з метою збільшення прибутку для банків і страхових компаній досліджено ще недостатньо.

Як відомо, основною метою функціонування банків і страхових компаній є отримання прибутку, оскільки саме прибуток стимулює до розширення та покращання своїх операцій, зниження витрат і спонукає до розвитку нових технологій. Вважаємо, що в сучасних умовах нестійкого ринкового середовища України взаємодія банківського

й страхового капіталу може стати перспективною формою співпраці з погляду максимізації прибутку як для комерційних банків, так і для страхових компаній.

Постановка завдання. Завданням нашого дослідження є обґрунтування доцільності співпраці банківського і страхового бізнесу, а також оцінка впливу цього співробітництва на результати обох секторів.

Методика дослідження і матеріали. У ході проведеного дослідження для розгляду теоретичних засад і вивчення наукових підходів до трактування поняття «bancassurance» застосовано абстрактно-логічний метод. Використано статистичні дані з офіційних джерел, а також результати досліджень учених, які займаються окресленою проблематикою, з подальшим їх порівнянням (порівняльний та економічний методи). Для відображення одержаних результатів задіяно графічний і табличний методи.

Виклад основного матеріалу. Термін «bancassurance» виник у Франції наприкінці 60-х років ХХ століття. Раніше співробітництво банків зі страховими компаніями визначало німецьке слово «allfinanz», що дослівно означає «все з однієї руки». У Польщі застосовують також термін «банківсько-страхова група».

Спробуємо з'ясувати, як трактується термін «bancassurance» в сучасній економічній літературі та переваги для банківських установ. Під bancassurance В. Кремень (2008) розуміє залучення банківських установ у процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг.

Банківське страхування – набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно, вважає Н. Аванесова (2012). Також наголошує, що основним недоліком bancassurance може бути падіння довіри до банківської установи з боку тих клієнтів, які вважатимуть інтегровані продукти непотрібними чи нав'язливими. Факт розголошення банком конфіденційних даних клієнтів останні також сприйматимуть з недовірою (Аванесова, 2012, с. 5).

Сучасні науковці Н. Івашук, О. Івашук (2012) висловили думку, що bancassurance – це стратегія, яку застосовують банки з метою надання фізичним особам інтегрованих фінансових послуг. Першопричиною банківсько-страхової співпраці була ідея комплексного обслуговування, тобто задоволення фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі.

Доцільно розглянути дефініцію bancassurance з боку закордонних учених. Зокрема, М. Ślipierski (2002, s. 26–27) визначає цей процес як залучення банку до продажу страхувань (зазвичай життєвих і пенсійних), при цьому ініціатива походить від комерційних банків. Це співробітництво визначається також як «співробітництво між фінустановами, спільною ознакою яких є дистрибуція фінансових продуктів із сектора страхувань і банку. Існує також визначення, що це діяльність, в результаті якої доходить до втручання маркетингу, продажу продукції через пропозиції банків і страхових товариств. Крім багатьох визначень, спільною ознакою співробітництва банків зі страховими компаніями є черпання вигоди через обидві сторони у вигляді зисків (тут і далі переклад наш – О.А і А.К.) (Messyasz-Handschke, 2001).

Отже, bancassurance виступає засобом збільшення банківського й страхового портфелів через реалізацію спільних програм.

Розвиток банківсько-страхових зв'язків спричинений різними внутрішніми і зовнішніми чинниками. Явище глобалізації разом із лібералізацією, дерегулюванням, а також технічним прогресом сприяє процесам інтеграції. До наступних причин можна віднести зміни в попиті на фінансові послуги, зростаючий рівень конкуренції між суб'єктами фінансового сектору. Реструктуризація банківської системи спричинила, що комерційні банки конкурують вже не тільки між собою, а й з іншими суб'єктами фінансового ринку. У час загального доступу до майна і послуг дуже важливим є удосконалення транзакційних операцій, що заощаджуватиме час для клієнтів, адже з'явиться можливість улагоджувати всі справи в одному місці.

Банки з огляду на ризик кредитної діяльності хочуть мінімізувати його негативні наслідки. Тоді ризик переноситься на страхову компанію. Наприклад, у ситуації непогашення кредиту банк не несе втрати, тому що страховик перейняв на себе зобов'язання позичальника. Страхове підприємство переймає цей ризик в обмін на фінансові вигоди.

Нові канали дистрибуції страхових компаній – це наступна причина творення страхово-банківського співробітництва. Завдяки їй страхування стає конкурентоспроможнішим. Банки є дуже добрим партнером, тому що володіють розбудованою мережею дистрибуції, що сприяє продажу більшої кількості страхових полісів. У такий спосіб страхові компанії здобувають нових клієнтів, а банки черпають зиски з цього співробітництва у вигляді комісійних (Bednarczyk i Korzeniowska, 2014, s. 35–36).

Bancassurance сприяє виникненню синергетичного ефекту, коли попит на одну послугу збуджує бажання придбання іншої. Наприклад, затягування банківського кредиту спричинить бажання до страхування цього кредиту або викупу полісу на життя. Це спонукає до співробітництва обох установ.

Отже, банківське страхування перетворює банк на потужну фінансову організацію, яка спроможна задовольнити найвибагливіших клієнтів завдяки наданню широкого спектра сучасних банківських послуг. При цьому переваги саме для комерційних банків, на нашу думку, полягатимуть у такому:

1. Збільшення кількості клієнтів за рахунок розширення асортименту продуктів, зниження вартості послуг;
2. Можливості комплексного обслуговування клієнта;
3. Збільшення обсягів коштів страховиків на банківських рахунках;
4. Зменшення витрат на ведення банківського бізнесу;
5. Можливості збільшення прибутку з одного клієнта за рахунок продажу додаткових продуктів;
6. Зменшення маркетингових та операційних витрат банку;

7. Диверсифікація кредитних ризиків банку.

З'ясовано, що, на відміну від українських, іноземні банки значну частину прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. У Європі так продають що третій поліс страхування життя. Компанії, які займаються продажем страхових послуг через банківські канали, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати (до прикладу, банки в Європі скоротили витрати страхових компаній на розповсюдження продуктів і адміністративні витрати на 30–50 %), пропонуючи клієнтам повний спектр фінансових послуг (Макаренко та Покотило, 2014, с. 67–70).

Сьогодні науковці відзначають глибоку світову інтеграцію страхових компаній у банківський сектор. Так, об'єднання однієї з найбільших німецьких страхових компаній Allianz із Dresdner Bank створило четверту за розміром у світі фінансову групу. Німецька страхова компанія до об'єднання також володіла акціями трьох із чотирьох провідних німецьких банків. У результаті цього вперше було повністю об'єднано збут банківських і фінансових послуг – понад 1000 фахівців зі страхування Allianz почали працювати у відділеннях Dresdner Bank, водночас у страхових агентствах Allianz розпочали роботу понад 500 банківських консультантів. Найбільший банк Німеччини Deutsche Bank також у процесі пошуку

одного з перспективних партнерів на страховому ринку. Більшість спеціалістів пов'язують цей банк із відомою французькою компанією AXA, яка у свою чергу представлена на французькому ринку через дочірній банк Bank Worms і має тісні контакти з низкою національних банків.

У Франції до 60% страхових полісів реалізують через банки – яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банківських установ і страховиків (Рисін, 2013).

В Іспанії bancassurance також добре розвинуте. Воно становить близько 65 % страхових премій зі страхування життя і його частка постійно збільшується. Стрімкий розвиток bancassurance у цій країні пов'язаний зі зростанням ринку страхування життя (в середньому на 30 % за рік), високим рівнем організації банківської мережі, через яку реалізуються страхові продукти.

Швидкий розвиток bancassurance спостерігаємо в Італії. Стимулом до цього стало ухвалення в 1990 році закону, який дав змогу банкам здійснювати інвестиції в акції страхових компаній. У 1995–1998 рр. створено сприятливий для страхування податковий клімат. Розвинута мережа італійських банків, висока довіра населення до банківських установ також сприяли розвитку bancassurance.

Отож, банки стали основними продавцями страхових продуктів у багатьох європейських країнах (рис. 1).

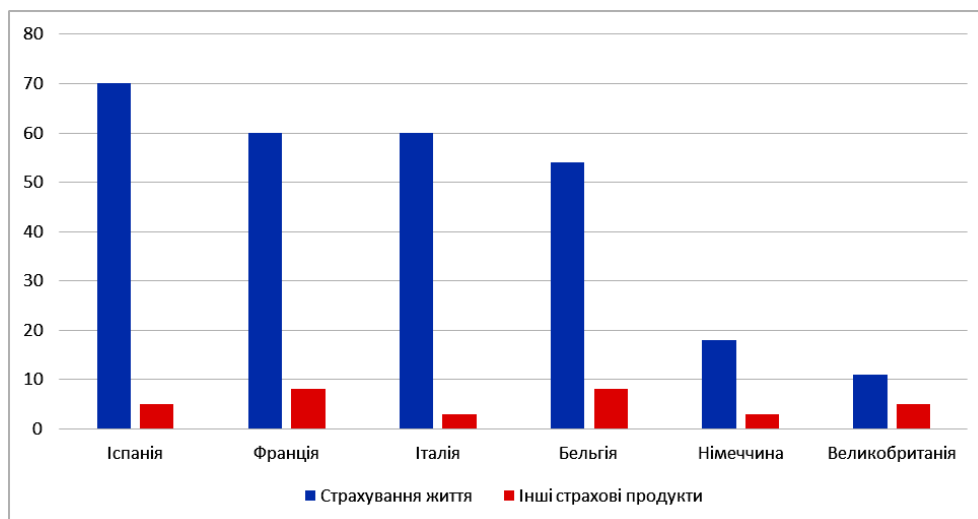


Рис. 1. Поширення страхових продуктів через банківські установи в країнах Європи*.

*За даними (Волкова та Волкова, 2016, с. 54-59; Гришин, Демченко и Цыганов, 2004).

Найшвидшими темпами розвивається страхування життя. Про важливу роль банків як продавців цієї послуги в країнах Європи свідчить рис. 2.

Досить доречно звернути увагу на розвиток окресленого напрямку в сусідній Польщі. Тут проекти bancassurance реалізує низка альянсів страхових компаній і банків, зокрема таких, як Warta – Kredyt Bank, Allianz – Pekaо S.A, PZU – Intelligo,

Millenium Bank, PKO BP, Commercial Union – BZ WBK. Розвиток bancassurance особливо поживався у цій країні після запровадження податку на відсотковий дохід за банківськими рахунками та деякими іншими інвестиційними інструментами.

У таблиці наведені приклади bancassurance на польському ринку. Тепер майже кожен банк, окрім прийняття депозитів і надання кредитів, пропонує також страхування.

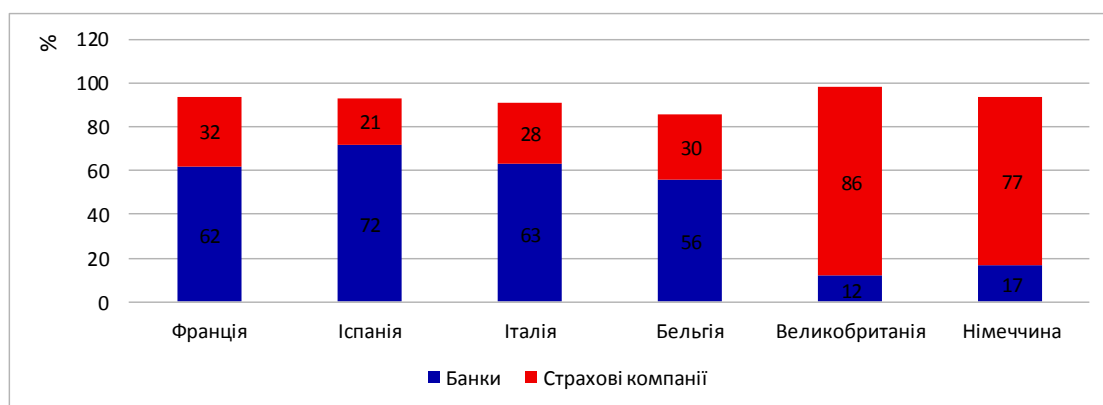


Рис. 2. Основні джерела продажу продуктів зі страхування життя в країнах Європи*.

*За даними (Волкова та Волкова, 2016, с. 54–59; Гришин, Демченко и Цыганов, 2004; Лилик, 2007, 2 (132), с. 32-37; Рісін, 2013).

Таблиця

Зразкові пропозиції банківсько-страхового співробітництва на польському ринку*

Банк	Страхова компанія	Пропозиція
1	2	3
Bank Polskiej Spółdzielczości S.A SGB- Bank S.A. Bank BGŻ S.A.	Concordia Ubezpieczenia	Страхування готівкових та інших позик; страхування платіжних карток; страхування платіжних рахунків; групове страхування життя для клієнтів кооперативних банків; пакет житлового та квартирного страхування
BZ WBK	Aviva Towarzystwa Ubezpieczeń	Страхування кредитів; страхування життя; страхування для компаній; страхування платіжних карток; страхування подорожей
Bank Crédit Agricole	CALI Europe Credit Agricole Towarzystwo Ubezpieczeń, CACI Life Limited & CACI NonLife Limited.	Пакет життя; домашній пакет; Multipakiet Maxi; пакет аварій

Продовження табл.

1	2	3
Bank PEKAO S.A.	Allianz Direct	Страховання допомоги для Eurokonto; страховання транспорту; квартирне страхування; страховання подорожей
BNP Paribas	Towarzystwo Ubezpieczeń na Życie Cardif Polska S.A.	Кредитний захист; захист кредитної картки; захист від лізингу; GAP для автомобілів; розширена гарантія

**Опрацьовано на основі джерел (Bednarczyk i Korzeniowska, 2014, s. 35–36; Choudhury, Sing i Saikia, 2016 p. 47–62; Śliperski, 2002. s. 37).*

У Польщі все більше клієнти купують поліси страхування в банках. Результати загальнопольського дослідження bancassurance показують, що 20 % полісів було придбано саме у банківському представництві. Згідно з даними Польської страхової палати протягом останніх років виріс продаж страхувань, безпосередньо пов'язаних із банківським продуктом. У 2009 р. клієнти застрахували цей тип продукту на 16,9 млрд злотих, натомість у 2015 р. – майже на 27,2 млрд злотих. Інвестиційні поліси користувалися більшим успіхом, тому що клієнти у 2009 р. виділили на них аж 82,4 млрд злотих. Однак зацікавленість інвестиційними полісами падає: у 2016 р. клієнти витратили на їх придбання 70,8 млрд злотих.

З'ясувавши, що собою становить bancassurance та як відбувається цей процес у розвинутих країнах, доцільно визначити витрати і перспективи розвитку інтеграції. Отже, страхова компанія в процесі bancassurance затрачає кошти на таке: оцінка страхового ризику; дослідження ринку; обслуговування страхувань; моніторинг; розвиток дистрибуції.

Натомість банк несе витрати на підготовку працівників, утримання представництва, активізацію продажу, користування базою клієнтів та її перетворення, поточні банківські операції.

Банк, купуючи акції страхової компанії, забезпечує фінансування страхової діяльності. У цьому разі витрати несуть обидві сторони, натомість кошти банку є інвес-

тиційними коштами з огляду на локаційний характер придбання акцій підприємства страхувань. Вартість капіталу з'являється з боку страхової фірми, а його вимірником є дивіденд.

Для банків це забезпечує страхування ризиків, пов'язаних із банківським бізнесом, покращання конкурентної позиції на ринку, підвищення лояльності з боку клієнтів, зміцнення іміджу. Проте, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, основним з яких є монополізація фінансової галузі.

Bancassurance – важливий елемент залучення нових клієнтів і збереження «старих». Це сильний момент для банку в напрямі збільшення довіри останніх (Choudhury, Sing, Saikia, 2016, p. 47–62).

Найбільш позитивними чинниками означеного процесу для клієнтів є легкість купівлі, надійність каналу, набуття досвіду й гарантія сервісу післяпродажного обслуговування. Bancassurance допоможе вирішити проблему, яка полягає у збереженні клієнтів, адже це основна запорука успіху обох сторін.

Отже, переваги співпраці є очевидними як для банків і страхових компаній, так і для клієнта, який отримує легко й недорого спектр послуг, у тому числі банківських і страхових, з гарантованою якістю продукції та послуг.

Вперше в Україні bancassurance запровадив «Райффайзенбанк Україна» спільно з компанією «Інго-Україна» у 2005 році. Пізніше до цієї програми приєдналися

страхові компанії «PZU-Україна» та «АІГ Життя». Хоча страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування, в Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов'язкового та умовно-обов'язкового страхування. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній (Макаренко та Покотило, 2014, с. 67–70).

У процесі дослідження з'ясовано, що на страховому ринку України динаміка чистих страхових премій та виплат має тенденцію до збільшення (рис. 3), хоча кількість страхових компаній станом на 30.06.2017 р. порівняно з аналогічною датою 2016 р. зменшилася на 43 одиниці.

Якщо оцінювати роботу страхових компаній «у лоб», за динамікою премій і виплат, то список лідерів буде цілком звичним. У топі – найбільші компанії з іноземним

капіталом («АХА Страхування», «PZU Україна», «УНІКА», «ІНГО Україна», «Українська страхова група»), а також страховики-«старожили» з вітчизняним корінням, такі як СГ «ТАС», СК «АСКА», «Оранта», «Універсальна», «Інгострах». З відносно «молодих» гравців – хіба що компанія «Арсенал Страхування», яка росте стрімкими темпами вже декілька років поспіль (Харламов та Бутенко, 2017).

Щодо банківської сфери, то також спостерігаємо зростання депозитного портфеля протягом досліджуваного періоду (+13,8%). Протягом 2016 року обсяг кредитного клієнтського портфеля зріс на 1,8 %, або 17,907 млрд грн, і станом на 01.01.2017 р. склав 983,0 млрд гривень. Проте кредитна активність банків залишається досить низькою, що спричинено вузьким колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності розвитку економіки та завищеною вартістю кредитних ресурсів (Агрес, Содома та Садура, 2017, с. 21). Ці дані свідчать про кореляційний зв'язок між основними показниками діяльності банків й страхових компаній.

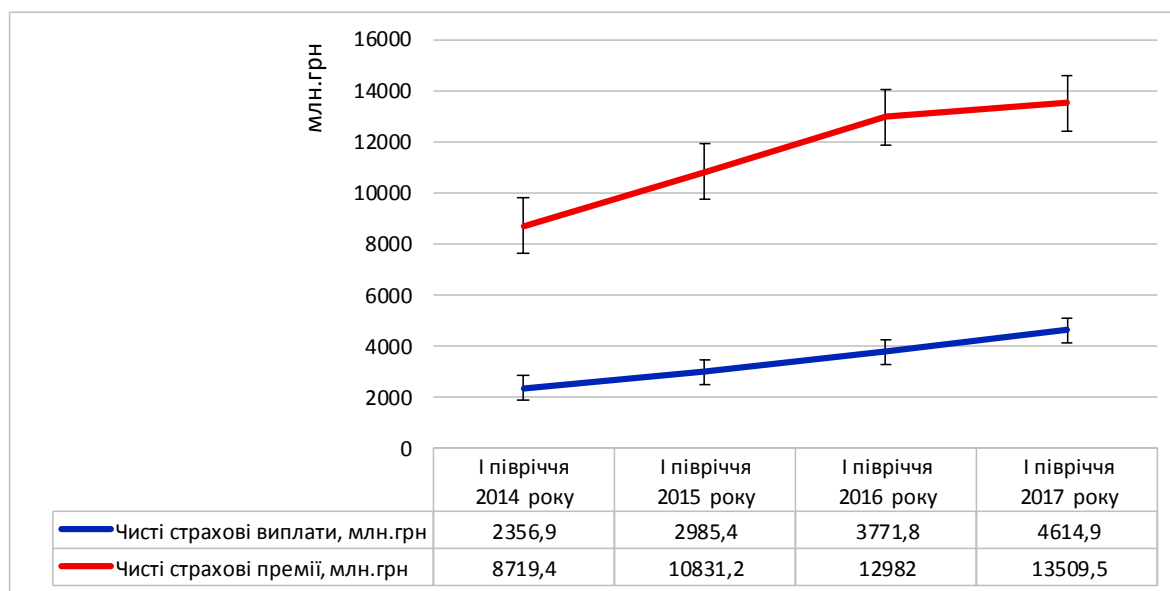


Рис. 3. Динаміка чистих страхових премій та виплат за I півріччя у 2015–2017 роках*.

*За даними (Аванесова, 2012, с. 3–9; Волкова та Волкова, 2016, с. 54–59; Гришин, Демченко и Цыганов, 2004; Лилик, 2007, 2 (132), с. 32–37).

Слід зазначити, що останні кілька років фінансовий сектор вітчизняної економіки перебуває у стані нестабільної ринкової кон'юнктури, яка чинить вплив на специфіку відносин банків і страхових компаній. Науковці вважають, що на сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків у споживчому кредитуванні, тобто ризиків у видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості. Зазвичай банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим. Розвиток фінансового страхування стримує те, що нормативи, встановлені Національним банком України, резервування застрахованого зобов'язання прирівнюють до незабезпеченого, що не спонукає банківські установи до активного використання інструменту страхування як елемента гарантування (Олексин, 2015).

В умовах фінансової кризи, яка зачепила всі сфери економіки, bancassurance стане відмінним напрямом розвитку сільськогосподарських підприємств. Як зазначають Г. Черевко, А. Іванов та С. Крупич (2013, с. 26–33), українські банки поки що не стали відчутним гравцем на ринку, який міг би позитивно впливати на фінансове покриття потреб сільськогосподарських виробників у засобах виробництва. Основною причиною цього є присутність значних ризиків для обох сторін. Також «вагомим чинником є відсутність надійного забезпечення у позичальника, яке, за вимогами банку, повинно перевищувати розмір кредиту у 2–3 рази» (Содома, 2017, с. 35–42). Цьому процесу сприятимуть страхові компанії, які у свою чергу надаватимуть послуги щодо безпеки кредитування і тим самим гарантуватимуть повернення кредитних коштів.

Отже, в умовах загострення конкуренції як на банківському, так і страховому ринку, а також необхідності забезпечення прибуткової й стабільної діяльності в Україні надалі триватимуть інтеграційні процеси, об'єднання банків і страховиків у великі фінансові групи з метою збільшення їхнього інвестиційного потенціалу. Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері зрощування

банківського і страхового капіталів, у цьому секторі залишається багато невирішених питань, що пов'язано з особливостями розвитку вітчизняних страхового і банківського ринків (як відносно молодих), тенденціями переміщення капіталу та зацікавленості фінансових установ, універсалізації обслуговування клієнтів і використання мережі продажу страхових послуг для продажу банківських послуг, і навпаки.

Можемо узагальнити, що банкострахування поки що недостатньо розвинуто в Україні. Основними причинами цього вважаємо:

- ✓ низьку платоспроможність населення країни;
- ✓ світову фінансово-економічну кризу, що суттєво впливає на загальну економічну ситуацію в Україні;
- ✓ надмірні вимоги до акредитації страховиків з боку вітчизняних банківських установ;
- ✓ надмірні кредитні ризики банку;
- ✓ наявність значної проблемної кредитної заборгованості.

Висновки та перспективи подальших наукових пошуків. Зростаюча конкуренція на ринку фінансових послуг схиляє банки й страхові компанії до співробітництва і пропонування спільних продуктів. Обидві установи мають з цього вигоди у вигляді додаткових доходів, а також здобувають нові канали дистрибуції своїх продуктів. Фінансова криза вплинула на ринок bancassurance, спричинюючи значний спад у продажу життєвих страхувань в країнах Європи. Попри це, усе більше банки наважуються на цей тип співробітництва. При цьому бачимо, що клієнти довіряють більше банкам, ніж страховим компаніям. Загальним стає факт купівлі страхування, чи то життєвих, чи майнових, саме у банках. Це легкий, дешевий і швидкий спосіб придбання полісів.

Для подальшого розвитку банкострахування в Україні, на нашу думку, вагомими будуть підвищення довіри з боку населення до страховиків, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкуренто-

спроможності банківських установ і страхових компаній, а також покращання інформованості потенційних клієнтів. Отже, можна припускати, що в наступних роках

банківсько-страхове співробітництво пружно розвиватиметься, а купівля страхування за посередництва банку стане звичною для клієнта.

СПИСОК ПОСИЛАНЬ

Аванесова, Н.Е., 2012. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ. *Вісник національного технічного університету «ХПІ»*, 45 (951), с. 3–9.

Агрес, О.Г., Содома, Р.І. та Садура, О.Б., 2017. Реалії та перспективи розвитку банківської системи України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*, 2(23), с. 17–23.

Волкова, В. В. та Волкова, Н.І., 2016. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку. *Фінанси, учет, банки*, 1(21), с. 54–59.

Гришин, П., Демченко, П. и Цыганов, А., 2004. *Bancassurance в России и за рубежом: интеграция страховых компаний и банков в распространении страховых услуг*. Ульяновск.

Івашук, Н.Л. та Івашук, О.В., 2012. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*, 611, с. 64–71.

Кремень, В.М., 2008. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів. *Економічний простір*, 20, с. 99–106.

Лилик, О., 2007. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні. *Вісник НБУ*, 2 (132), с. 32–37.

Макаренко, Ю.П. та Покотило, К.В., 2014. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній. *Економіка та держава*, [online] 9, с. 67–70. Доступно: <http://www.economy.in.ua/pdf/9_2014/17.pdf> [Дата звернення 5 лютого 2018].

Олексин, А.Г., 2015. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків. *Ефективна економіка*, [online] Доступно: <<http://www.m.nauka.com.ua/>> [Дата звернення 26 грудня 2017].

Павленко, О.П. та Дуброва, Н.П., 2014. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*, [online] 9(5), с. 186–190. Доступно: <http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/257.pdf> [Дата звернення 4 грудня 2017].

Рисін, М.В., 2013. Зарубіжний досвід розвитку співпраці банків і страхових компаній. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*, [online] Доступно: <[http://ird.gov.ua/sep/sep20131\(99\)/sep20131\(99\)_253_RysinMV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20131(99)/sep20131(99)_253_RysinMV.pdf)> [Дата звернення 29 листопада 2017].

Содома, Р., 2017. Аграрні розписки в Україні як сучасний інструмент фінансування аграрного сектору держави. *Аграрна економіка*, 10(3–4), с. 35–42.

Харламов, П. та Бутенко, О., 2017. Гонка на виживання: рейтинг страхових компаній. *Mind*, [online] Доступно: <https://mind.ua/publications/20172756-gonka-na-vizhivannya-rejting-strahovih-kompanij-2017>> [Дата звернення 16 листопада 2017].

Черевко, Г., Іванов, А. та Крупич, С., 2013. Диверсифікація шляхів і форм кредитування сільськогосподарських виробників України у формуванні ними матеріально-технічної бази. *Аграрна економіка*, 6 (3–4), с. 26–33.

Bednarczyk, H.T. i Korzeniowska, A., 2014. Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. *Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej*, s. 35–36.

Choudhury, M., Sing, R. and Saikia, H., 2016. Measuring customer experience in bancassurance: an empirical study. *Market-Trziste*, 28 (1), p. 47–62.

Śliperski, M., 2002. Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe. *Difin*, 10, s. 37.

Messyas-Handschke, A., 2001. Formy współpracy towarzystw ubezpieczeniowych i banków. *Wiadomości Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe*, 9–10.

Стаття надійшла 25.04.2018.

