

## **РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Останніми роками однією з домінуючих світових тенденцій є взаємне проникнення банківського і страхового ринків, синтез їх послуг з метою реалізації як банківських, так і страхових продуктів, зокрема, їх інтеграція у формі «bancassurance» (банкостраховання). Тенденція щодо посилення співпраці банківських установ та страхових компаній також є характерною для фінансово-кредитної системи України.

У зв'язку з тим, що для українського фінансового ринку bancassurance є відносно новим явищем і питання пов'язані з його особливостями залишаються недостатньо дослідженими, все більшої актуальності набувають питання всебічного аналізу концепції інтегрованого розвитку національного ринку банківських та страхових послуг, що враховує розширення різноманіття елементів і зв'язків фінансово-кредитного комплексу.

Сучасні науковці В.В. Волкова, Н.І. Волкова висловили думку, bancassurance – це стратегія, яку застосовують банки з метою надання фізичним особам інтегрованих фінансових послуг. Першопричиною банківсько-страхової співпраці була ідея комплекснішого обслуговування, тобто 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. Bancassurance дає користь для клієнтів, оскільки зменшує ризик, пов'язаний з кредитом, а також для банку, бо диверсифікує його бізнес-ризик і забезпечує додаткові джерела доходів [1, с. 55].

Варто також відзначити переваги та недоліки bancassurance для його учасників (таблиця 1).

Таблиця 1

**Переваги та недоліки bancassurance для його учасників**

Учасники	Переваги	Недоліки
Банки	<ul style="list-style-type: none"> <li>- залучення фінансових ресурсів партнера;</li> <li>- розширення асортименту послуг;</li> <li>- розширення клієнтської бази;</li> <li>- універсалізація діяльності;</li> <li>- комплексне страхування банківських ризиків;</li> <li>- зростання продуктивності праці персоналу;</li> <li>- високий розмір комісійної винагороди, що в подальшому створює додатковий дохід;</li> <li>- збільшення партнерів по бізнесу;</li> <li>- покращення власної репутації на ринку;</li> <li>- банки диктують власні умови співпраці;</li> <li>- банк не несе відповідальності за якість наданої послуги в сфері страхування;</li> <li>- співробітники банку супроводжують клієнта лише на стадії укладання договору страхування;</li> <li>- залучення тренерів та спеціалістів для безкоштовного навчання співробітників.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- витрати на супроводження процесу страхування (друк договорів та ін.);</li> <li>- навчання персоналу для надання консалтингових послуг в сфері страхування або залучення кваліфікованих спеціалістів в сфері страхування;</li> <li>- страхові компанії можуть покласти обов'язки на банк, як на стороннього агента, щодо ідентифікації клієнта, а також ознайомлення страхувальника із умовами та правилами страхування;</li> <li>- банки укладають набагато більше договорів страхування, ніж страхова компанія договорів, що стосуються банківських послуг</li> <li>- репутація страхової компанії (а саме – виконання зобов'язань перед страхувальниками), може суттєво впливати на репутацію банківської установи.</li> </ul>
Страхові компанії	<ul style="list-style-type: none"> <li>- розширення клієнтської бази;</li> <li>- укріплення бренду;</li> <li>- розширення асортименту послуг, що надаються завдяки реалізації принципу продажів "усе з одних рук".</li> <li>- відсутність витрат на підготовку та укладання договорів страхування;</li> <li>- збільшення обсягів валових продаж;</li> <li>- можливість займати провідні місця у ранкінгу або рейтингуванні страхових компаній за певними показниками;</li> <li>- збільшення кількості партнерів, що можуть надавати послуги на пільгових умовах;</li> <li>- збільшення кількості сторонніх агентів, що самостійно займаються пошуком клієнтів та просуванням програм із страхування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- сплата великих розмірів комісійної винагороди, що може сягати 90% від розміру страхового платежу;</li> <li>- сприйняття банками страхових послуг як другорядних;</li> <li>- зниження якості страхових послуг;</li> <li>- виникнення залежності від партнерів, які більші за розміром і фінансовою потужністю.</li> <li>- при співробітництві із банками необхідно мати спеціальний структурний підрозділ, що буде займатися налагоджуванням зв'язків та укріпленню відносин із топ-менеджментом банку для подальшої співпраці;</li> <li>- часто банки не надають гарної консалтингової підтримки в сфері страхових послуг споживачам за рахунок чого може страждати репутація страхової компанії.</li> </ul>
Клієнти	<ul style="list-style-type: none"> <li>- можливість оформлення договору страхування на місці, наприклад, там де відбувалась процедура кредитування клієнта,</li> <li>- за договір страхування можна сплатити за рахунок кредитних коштів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови;</li> <li>- подорожчання комплексних продуктів;</li> <li>- відсутність належної якості програм страхування здоров'я, що пропонується через канал «bancassurance»;</li> <li>- недостатній рівень консалтингової підтримки.</li> </ul>

Джерело: систематизовано за [1; 2, с. 268-269].

Банкостраховання виступає засобом збільшення банківського та страхового портфелів шляхом реалізації спільних програм. Банківське страхування перетворює банк на потужну фінансову організацію, яка здатна задовольнити найвибагливіших клієнтів завдяки наданню широкого спектра сучасних фінансових послуг. При цьому переваги саме для комерційних банків, будуть полягати в наступному:

- збільшенні кількості клієнтів за рахунок розширення асортименту продуктів, зниження вартості послуг та можливості комплексного обслуговування будь-якого клієнта;
- збільшенні обсягів коштів страховиків на банківських рахунках;
- зменшенні витрат на ведення банківського бізнесу;
- можливості збільшення прибутку з одного клієнта за рахунок продажу додаткових продуктів;
- зменшенні маркетингових та операційних витрат банку;
- диверсифікації кредитних ризиків банку [2, с. 55].

Таким чином, «Bancassurance» є досить вигідним також і для споживачів фінансових послуг, так як є дешевшим та адаптованим безпосередньо до їхніх потреб. Окрім цього, спрощуються режими сплати страхових внесків додатково, оскільки вони перераховуються безпосередньо з банківського рахунку.

Підводячи підсумок, варто визначити, що основні перешкоди банкостраховання, як каналу поширення страхових послуг в Україні, зумовлені непопулярністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, неконкурентними діями з боку банківських установ і страхових компаній.

Однак, незважаючи на недостатню розвиненість вітчизняного фінансового ринку в порівнянні із провідними країнами світу, перспективи розвитку «bancassurance» в Україні все ж таки існують.

### **Список використаної літератури:**

1. 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. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui\\_2014\\_2\\_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2014_2_20)
2. Волкова В.В. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В. В. Волкова , Н. І. Волкова // Финансы, учет, банки. – 2016. – Вып. 1. – С. 54-59.
3. Сич О. А. Використання зарубіжного досвіду для розвитку банкострахування в Україні / О. А. Сич, В. С. Крупський // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.13. – С. 267-273.