

## ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ СПІВПРАЦІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

*О. Г. Агрес, к. е. н., доцент, Львівський національний аграрний університет,  
oksana\_agres@ukr.net,*

*І. М. Тимків, студент, Львівський національний аграрний університет,  
irina.tumkiv@gmail.com*

Обґрунтовано поняття «bancassurance» (банкострахування) як процесу взаємодії банків і страхових компаній. Досліджено ефект цієї кооперації – продаж страхових полісів разом із продуктами, пропонованими банками. Розглянуто різні тлумачення категорії «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 даної 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 і страхові послуги.

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 банків і страхових компаній.

**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 комі-

сійних 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 [1], В. Волкова [3], Н. Івашук [5], О. Лилик [7], В. Кремень [6], О. Павлечко [10]. 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.

**Формулювання мети статті.** Метою дослідження є обґрунтування доцільності співпраці банківського і страхового бізнесу, а також оцінка впливу цього співробітництва на результати обох секторів.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «bancassurance» виник у Франції наприкінці 60-х років XX 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».

З'ясуємо, як трактується термін «bancassurance» в сучасній економічній літературі та переваги для банківських установ. Під bancassurance В. Кремень [6] 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. Є. Аванесова [1]. 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 [1, с.5].

Сучасні науковці Н. Л. Івашук, О. В. Івашук [5] 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 [16, с. 26–27] визначає цей процес як використання банку до продажу страхувань (зазвичай життєвих і пенсійних), при цьому ініціатива походить від комерційних банків. Це співробітництво визначається також як «співробітництво між фінансовими інститутами, 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» [1]. 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 страхово-банківського співробітництва. Завдяки їй страхування стає більш конкурентоспроможним. Банки є гарним партнером, так як 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 [14, с. 35–36]. Bancassurance сприяє виникненню синергетичного ефекту, коли попит на одну послугу збуджує бажання придбання іншої. Наприклад, зяття 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 [8, с. 67–70].

Сьогодні науковці відзначають глибoku 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 [11]. 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. ство-

рено 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).

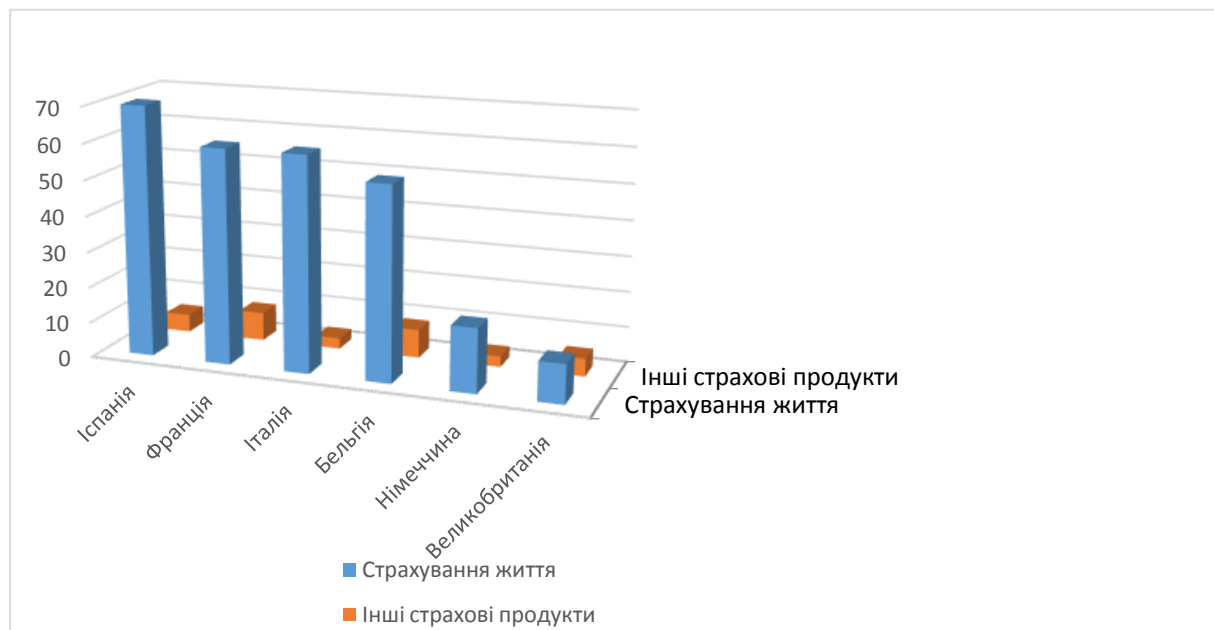


Рис. 1. Поширення страхових продуктів через банківські установи в країнах Європи\*.  
\*За даними [3, с. 54–59; 4).

Найшвидшими темпами розвивається страхування життя. Про важливу роль бан-

ків як продавців цієї послуги в країнах Європи свідчить рис. 2.

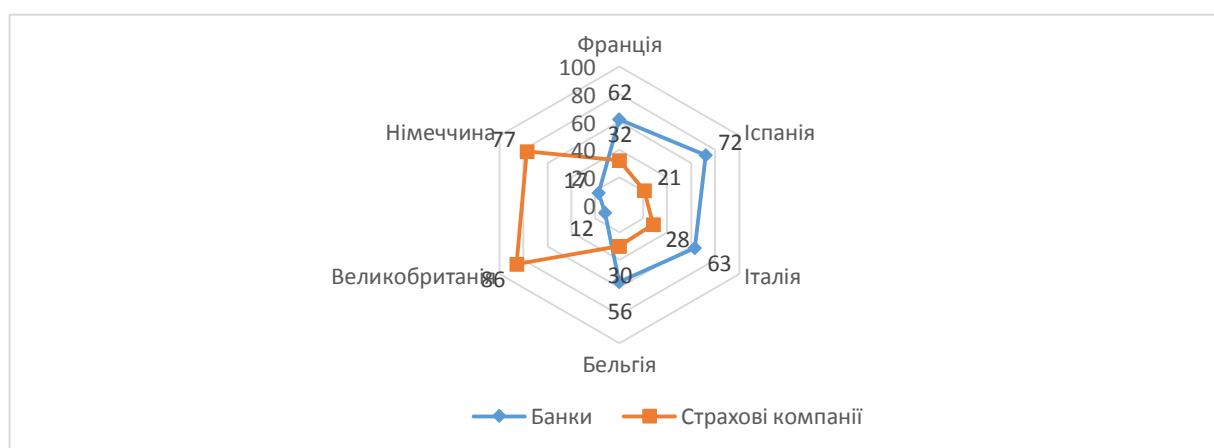


Рис. 2. Основні джерела продажу продуктів зі страхування життя в країнах Європи\*.  
\*За даними [3, с. 5–59; 4; 7, с. 32–37; 11).

Доречно звернути увагу на розвиток цього напрямку в Польщі. Тут проекти bancassurance реалізує низка альянсів страхових компаній і банків, зокрема таких, як Warta – Kredyt Bank, Allianz – Pekao S.A, PZU – Intelligo, Millenium Bank, PKO BP, Commercial Union – BZ WBK. Розвиток bancassurance особливо поживавився у цій країні після запровадження податку на від-

сотковий дохід за банківськими рахунками та деякими іншими інвестиційними інструментами. 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 з банківським продуктом. У 2009 р. клієнти застрахували цей тип продукту на 16,9 млрд злотих, натомість у 2018 р. – майже 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 сутність bancassurance та його особливості в розвинутих країнах, доцільно визначити витрати і перспективи інтеграції. Страхова компанія в процесі bancassurance витрачає кошти на оцінку 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, однак кошти банку є інвестиційними з огляду на локаційний характер придбання акцій підприємства страхувань. Вартість капіталу з'являється з боку страхової фірми і вимірюється через 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 [15, с. 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 [8, с. 67–70]. Нище наведемо перелік банківських установ, які використовують співпрацю з страховими компаніями.

Таблиця 1

Топ-банків в Україні, які застосовують bancassurance станом на 01.01.2019 р.

№	Банки, з якими працюють страховики по фізичним особам	Банки, з якими працюють страховики по юридичним особам
1	Аваль	Приватбанк
2	Приватбанк	Аваль
3	Укрсоцбанк	Укрсоцбанк
4	Укрсиббанк	Укрсиббанк
5	Райффайзенбанк Україна	Надра
6	Ощадбанк	Правекс-банк
7	Укргаз	Укргаз
8	Надра	Форум
9	ТАС-Комерцбанк	Райффайзенбанк Україна
10	Кредитбанк Україна	Промінвестбанк

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 30.06.2018 р. порівняно з аналогічною датою 2019 р. зменшилась на 42 одиниці

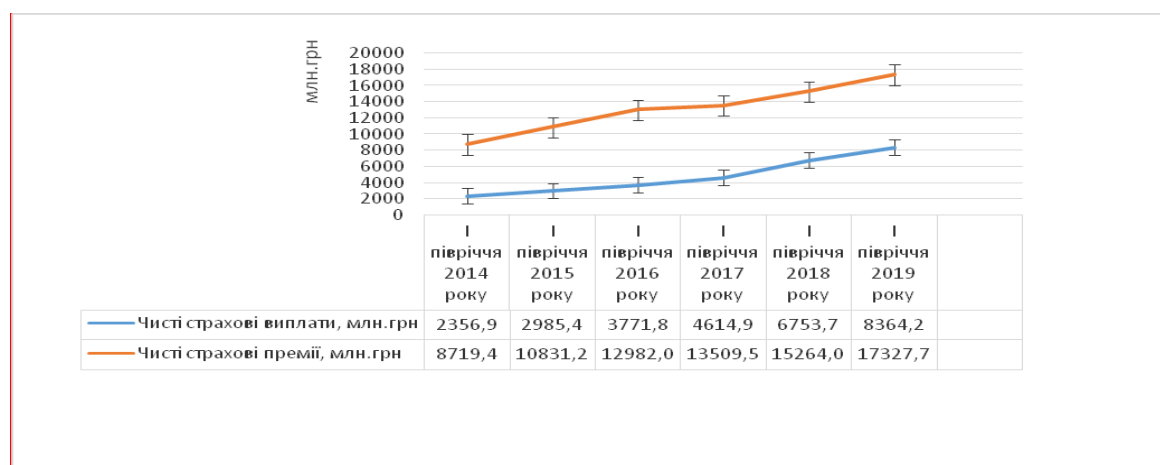


Рис. 3. Динаміка чистих страхових премій та виплат за I півріччя 2014-2019 рр.

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 [13].

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 [2, с.21]. Ці дані свідчать про кореляційний зв'язок між основними показниками діяльності банків й страхових компаній.

Слід зазначити, що останні кілька років фінансовий сектор вітчизняної економіки перебуває у стані нестабільної ринкової кон'юнктури, яка чинить вплив на специфі-

ку 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 [9]. В умовах фінансової кризи, 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, забезпечення прибуткової й стабільної діяльності в Україні й 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 зрошування 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, універсализації обслуговування клієнтів і використання мережі продажу страхових послуг для продажу банківських послуг, і навпаки.

Отже, в умовах загострення конкуренції як на банківському, так і страховому ринку, а також необхідності щодо безпеки кредитування і тим самим гарантуватимуть повернення кредитних коштів яке, за вимогами банку, повинно перевищувати розмір кредиту у 2–3 рази» [12, с. 35–42]. Цьому процесу сприятимуть страхові компанії, які у свою чергу надаватимуть послуги.

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.** Зростаюча конкуренція на ринку фінансових послуг схилиє 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 конкурентоспроможності 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.

## Література

1. Аванесова Н. Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ / Н. Е. Аванесова // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2012. – № 45 (951). – С. 3–9.
2. Агрес О. Г. Реалії та перспективи розвитку банківської системи України / О. Г. Агрес, Р. І. Содома, О. Б. Садура // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2017. – № 2(23). – С. 17–23.
3. Волкова В. В. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В. В. Волкова та Н. І. Волкова // Финансы, учет, банки. – 2016. – №1(21). – С. 54–59.
4. Гришин П. Bancassurance в России и за рубежом: интеграция страховых компаний и банков в распространении страховых услуг / П. Гришин, П. Демченко, А. Цыганов. – Ульяновск, 2004.
5. Івашук Н. Л. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп / Н. Л. Івашук, О. В. Івашук // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2012. – № 611. – С. 64–71.
6. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В. М. Кремень // Економічний простір. – 2008. – № 20 – С. 99–106.
7. Лирик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні / О. Лирик // Вісник НБУ. – 2007. – №2 (132). – С. 32–37.
8. Макаренко Ю. П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній / Ю. П. Макаренко, К. В. Покотило // Економіка та держава. [online] – 2014. – №9. – С. 67–70. Доступно: <[http://www.economy.in.ua/pdf/9\\_2014/17.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/9_2014/17.pdf)
9. Олексин А. Г. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків / А. Г. Олексин // Ефективна економіка. – 2015 [online]. Доступно: <<http://www.m.nauka.com.ua>
10. Павленко О. П. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції / О. П. Павленко, Н. П. Дуброва // Науковий вісник Херсонського державного університету. 2014 [online] № 9(5). – С. 186–190. Доступно: <[http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_09/257.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/257.pdf)
11. Рисін М. В. Зарубіжний досвід розвитку співпраці банків і страхових компаній / М. В. Рисін //

Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2013. – [online]. Доступно: <[http://ird.gov.ua/sep/se-20131\(99\)/sep20131\(99\)\\_253\\_RysinMV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/se-20131(99)/sep20131(99)_253_RysinMV.pdf)

12. Содома Р. І. Аграрні розписки в Україні як сучасний інструмент фінансування аграрного сектору держави / Р. І. Содома // Аграрна економіка. – 2017 – № 10(3-4). – С. 35–42.

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

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

15. Choudhury, M., Sing, R. and Saikia, H. Measuring customer experience in bancassurance: an empirical study / M. Choudhury, R. Sing, H. Saikia // Market-Trziste, 2016. – № 28 (1). – P. 47–62.

16. Ślipperski, M. Bancassurance / Ślipperski, M. // Związki bankowo-ubezpieczeniowe. 2002. – Difin, 10. – P. 37.

17. Messyasz-Handsche, A. Formy współpracy towarzystw ubezpieczeniowych i banków / A. Messyasz-Handsche // Wiadomości Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe. – 2001. – P. 9–10.

## Reference

1. Avanesova, N.E. (2012). Bancassurance як фірма співпраці страхових компаній та банківських установ. Вісник національного технічного університету «KhPI», 45 (951), 3-9.

2. Ahres, O.H., Sodoma, R.I., & Sadura, O.B. (2017). Realii ta perspektyvy rozvytku bankivskoi systemy Ukrainy. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky, 2(23), 17-23.

3. Volkova, V.V., & Volkova, N.I. (2016). Bankostrakhuvannya yak suchasnyy metod minimizatsii kredytnoho ryzyku banku. Finansy, uchet, banki, 1(21), 54-59.

4. Grishin, P., Demchenko, P., & Tsyganov, A. (2004). Bancassurance v Rossii i za rubezhom: integratsiya strakhovykh kompaniy i bankov v rasprostraneni strakhovykh uslug. Ulianovsk.

5. Ivashchuk, N.L., & Ivashchuk, O.V. (2012). Prychyny utvorennia ta formy bankivsko-strakhovykh hrup. Visnyk NU «Lvivska politehnika», (611), 64-71.

6. Kremen, V.M. (2008). Osoblyvosti vykorystannia kontseptsii «bancassurance» u diialnosti finansovykh konhlomerativ. Ekonomichnyy prostir, (20), 99-106.

7. Lylyk, O. (2007). Bancassurance ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini. Visnyk NBU, 2(132), 32-37.

8. Makarenko, Yu.P., & Pokotylo, K.V. (2014). Teoretychni aspekty vzaiemodii bankiv ta strakhovykh kompaniy. Ekonomika ta derzhava, (9), 67-70. Retrieved from [http://www.economy.in.ua/pdf/9\\_2014/17.pdf](http://www.economy.in.ua/pdf/9_2014/17.pdf)

9. Oleksyn, A.H. (2015). Osoblyvosti ta problemy spivpratsi strakhovykh kompaniy ta komertsyinykh bankiv. Efektyvna ekonomika, Retrieved from <http://www.m.nayka.com.ua>

10. Pavlenko, O.P., & Dubrova, N.P. (2014). Strakhuvannya bankivskykh ryzykiv yak skladova finansovoho zabezpechennia v umovakh intehtatsii. Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnogo univer-sytetu, 9(5), 186-190. Retrieved from [http://www.ej.kherson.ua/journal/economic\\_09/257.pdf](http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/257.pdf)

11. Rysin, M.V. (2013). Zarubizhnyy dosvid rozvytku spivpratsi bankiv i strakhovykh kompaniy. Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy. Retrieved from [http://ird.gov.ua/sep/sep20131\(99\)/sep20131\(99\)\\_253\\_RysinMV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20131(99)/sep20131(99)_253_RysinMV.pdf)

12. Sodoma, R.I. (2017). Ahrarni rozpysky v Ukraini yak suchasnyy instrument finansuvannya ahrarnoho sektoru derzhavy. Ahrarna ekonomika, 10(3-4), 35-42.

13. Kharlamov, P., & Butenko O. Honka na vyzyvannia: reytynh strakhovykh kompaniy. Mind. Retrieved from <https://mind.ua/publications/20172756-gonka-na-vizhivannya-rejting-strahovih-kompanij-2017>

14. Bednarczyk, H. T., & Korzeniowska, A. (2014). Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej, 35-36.

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

16. Ślipperski, M. (2002). Bancassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe. Difin, 10, P. 37.

17. Messyasz-Handsche, A. (2001).Formy współpracy towarzystw ubezpieczeniowych i banków. Wiadomości Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe, 9-10.

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

*О. Г. Агрес, к. э. н, доцент, Львовский национальный аграрный университет,  
И. М. Тымкив, студент, Львовский национальный аграрный университет*

Обосновано понятие «bancassurance» как процесс взаимодействия банков и страховых компаний. Исследована эффект этой кооперации – продажа страховых полисов вместе с продуктами, предлагаемыми банками. Рассмотрены различные толкования bancassurance в современных условиях. Определены внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие

банковско-страховых связей. Выделены преимущества и недостатки банкострахования для обоих субъектов данной деятельности. Доказано, что целью функционирования банков и страховых компаний является получение прибыли. Выявлен важный фактор в создании банковско-страхового сотрудничества – новые каналы дистрибуции страховых компаний. Проанализировано состояние рынка bancassurance в развитых странах Европы.

Показано глубокую мировую интеграцию страховых компаний в банковский сектор, а также то, что, в отличие от украинских, иностранные банки значительную часть прибыли получают от реализации страховых продуктов. Графически показано распространение страховых продуктов через банковские учреждения в странах Европы. Выделено образцовые предложения банкострахового сотрудничества на польском рынке, где почти каждый банк, кроме принятия депозитов и предоставления кредитов, предлагает также страхование.

Определена специфика развития bancassurance в Украине. Перечислены компании-лидеры на украинском рынке банкострахования. К причинам недостаточной развитости bancassurance в Украине отнесены: низкая платежеспособность и недоверие населения страны к банковскому сектору; мировой финансово-экономический кризис, существенно влияющий на общую экономическую ситуацию в Украине; чрезмерные кредитные риски банка; завышенные требования для аккредитации страховщиков со стороны банковских учреждений. Предложены направления дальнейшего развития bancassurance в Украине.

**Ключевые слова:** банкострахования, банк, страховая компания, сотрудничество банков и страховых компаний.

## ECONOMIC ESSENCE OF COOPERATION WITH BANKS AND INSURANCE COMPANIES

*O. H. Agres, Ph. D (Econ.), Associate Professor, Lviv National Agrarian University*

*I. M. Tymkiv, student, Lviv National Agrarian University*

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 along with 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.

**Keywords:** bancassurance, bank, insurance company, cooperation between banks and insurance companies.

*Надійшла до редакції 27.06.19 р.*