

## Література

1. Дешко А. Ринок фінансових послуг: у пошуках векторів розвитку [Електронний ресурс] / А. Дешко, А. Максютя // Дзеркало тижня. – 2016. – 19 листопада. – Режим доступу: [http://gazeta.dt.ua/finances/rinok-finansovih-poslug-u-poshukah-vektoriv-rozvitku\\_.html](http://gazeta.dt.ua/finances/rinok-finansovih-poslug-u-poshukah-vektoriv-rozvitku_.html).
2. Єрмошенко Л. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ / Л. Єрмошенко, А. Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 90-100.
3. Кльоба В. Принципи та методи управління банківською діяльністю / В. Кльоба // Економіка і держава. – 2010. – № 3. – С. 57-59.
4. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 97-105.
5. Ткаченко Н. Детермінанти розвитку банківсько-страхової моделі комплексного обслуговування споживачів фінансових послуг / Н. Ткаченко // Світ фінансів. – 2015. – № 4. – С. 56-64.

**Гомівка Л. М.**

*Науковий керівник: Письменна Т. В., к.е.н.*

Тернопільський національний економічний університет

## **ПРАКТИКА КООПЕРАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ У СФЕРІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

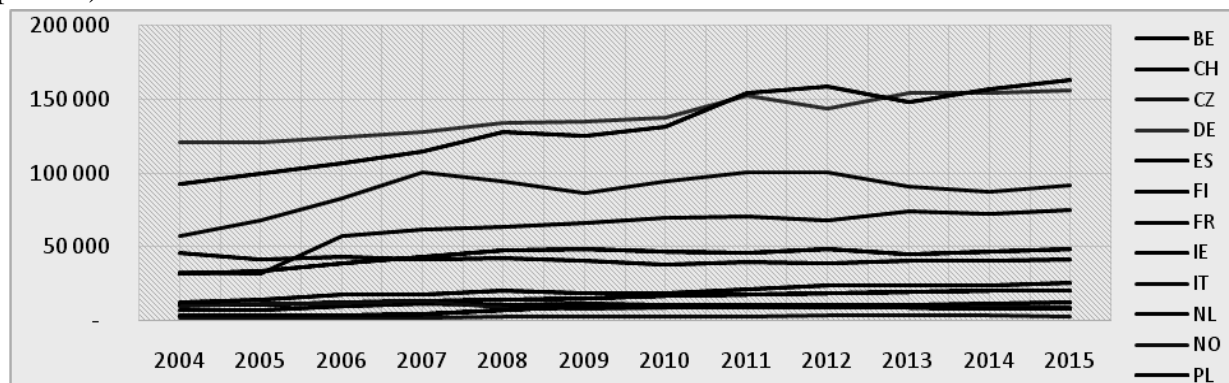
В умовах збільшення ризиків сучасного ринкового середовища співпраця є необхідною конкурентною перевагою для ведучого функціонування фінансових посередників, таких як банки і страхові компанії. Саме співпраця, а не конкуренція, дає змогу цим установам генерувати додаткові доходи, скорочувати витрати і мінімізувати ризики.

Bancassurance (банкостраховання) – це механізм, в якому банк і страхова компанія утворюють товариство таким способом, що страхова компанія може продавати свою продукцію, використовуючи клієнтську базу банку. Таке партнерство вигідне одразу для обох компаній. Банки можуть отримати додатковий дохід за рахунок продажу страхових продуктів, в той час як страхові компанії мають можливість розширити свої бази клієнтів без необхідності розширювати свої дочірні компанії з продаж чи платити комісійні страховим агентам або брокерам [1].

Механізми bancassurance доволі розвинуті в Європі, де ця практика має значний історичний досвід. На світовому ринку банкостраховання переважно домінують такі європейські банки: Credit Agricole (Франція), ABN Amro (Нідерланди), BNP Paribas (Франція) і ING (Нідерланди). Таким чином, банки світового ринку надають свою клієнтську базу страховим компаніям, виступаючи, фактично, посередниками. Від такого зв'язку формується додатковий грошовий потік для двох суб'єктів – банку та страхової компанії.

Для клієнтів банку така співпраця доволі вигідна та зручна: проводити як банківські, так і страхові операції можна в одній установі.

Розвиток банкострахування тісно пов'язаний з поширенням страхових компаній, тому слід дослідити статистичні показники розвитку страхового ринку в Європі. В цілому по країнах Європи спостерігається тенденція збільшення грошових надходжень і клієнтської бази страхових компаній (рис. 1).



Примітка. BE – Бельгія; CH – Швейцарія; CZ – Чехія; DE – Німеччина; ES – Іспанія; FI – Фінляндія; FR – Франція; IE – Ірландія; IT – Італія; NL – Нідерланди; NO – Норвегія; PL – Польща.

**Рис. 1. Загальні надходження та зобов'язання страхових компаній в Європі у 2004-2015 рр. [2]**

Найбільший розвиток страхових ринків спостерігається у Німеччині, Франції та Бельгії, де наявна стабільна частка банків серед дистриб'юторів страхових продуктів. Банк є одним із найважливіших серед усіх каналів збуту страхової продукції, особливо серед страхових продуктів зі страхування життя в більшості європейських країнах.

В останні роки практика банківського страхування є досить поширеною в Латинській Америці. У 2013 році частка полісів страхування життя, проданих через комерційні банки, склала 44%, в Колумбії й Мексиці – 50%, в Чилі та в Бразилії – 80%. Bancassurance широко поширене в Китаї: 54 з 108 найбільших банків Китаю активно пропонують різні форми страхування з 2014 року. Слід зауважити, що 30% нових страхових полісів, оформлених в Китаї, було продано банківськими фірмами станом на червень 2016 року [2].

Останніми роками вітчизняні страхові компанії все частіше беруть до уваги європейський досвід співпраці у сфері банкострахування та розглядають перспективу співпраці з банками, адже зростання жорсткої конкуренції на фінансовому ринку України змушує комерційні структури до об'єднання задля розширення сфери діяльності та отримання більших прибутків. Проте проблемою є невелика кількість банків, яка здійснює такий вид співпраці в Україні, та низький рівень довіри банків до страхових компаній, тому серед працюючих 94 банків України близько 20 мають систему bancassurance [3].

За результатами аналізу статистичних даних щодо банкострахування в Європі, можна зробити висновок, що така співпраця є ефективною системою розширення можливостей та причиною збільшення прибутків фінансових установ. Проте для подальшого ефективного розвитку банкострахування в Україні необхідно, щоб співпраця відповідала європейському зразку партнерських відносин, які базуються на задоволенні суспільних потреб, отриманні прибутку та злагодженій роботі даних установ.

#### Література

1. Банківське страхування: нові виклики та можливості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com/public/08/12/26/3665>.
2. European insurance industry database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.insuranceeurope.eu>.
3. У 2016 році в Україні стало на 23 банки менше [Електронний ресурс] / Українське Незалежне Інформаційне Агентство Новин. – Режим доступу: <https://economics.unian.net/finance/1746087-rabotayuschih-v-ukraine-bankov-za-god-stalo-na-23-menshe.html>.

**Підгрушна Ю. А.**

*Науковий керівник: Налукова Н. І., к.е.н., доцент*  
Тернопільський національний економічний університет

### **ВЗАЄМОДІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ У СФЕРІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ**

У сучасних умовах створення спільних продуктів є перспективним як для страхових компаній, так і для банків. У цьому переконує світовий досвід подібної співпраці. Так, західна практика свідчить, зарубіжні банки до 1/3 прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. У Європі таким шляхом продається кожен третій поліс страхування життя. Подібна співпраця стає досить перспективною і важливою для банків, в той час як норма процентної маржі доходу банку падає.

Компанії, що займаються продажем страхових послуг через банківські канали, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати (банки в Європі скоротили витрати страхової компанії на розповсюдження продуктів і адміністративні витрати на 30-50%), і надають клієнтам повний спектр фінансових послуг. Взаємодія банків та страхових компаній може приймати різні форми, серед яких банківське страхування, страхування банківських ризиків та надання страховим компаніям банківських послуг – розміщення коштів, розрахункове обслуговування та інші.

В Україні відповідно до статті 48 Закону України “Про банки і банківську діяльність” банківським установам заборонено здійснювати діяльність у сфері