

УДК 368.01:336.71

Ткаченко Н.В.

МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті розглянуто передумови взаємодії банків і страхових компаній та охарактеризовано різновиди і властивості такої взаємодії. Досліджено особливості розвитку моделі банкострахування в Європі, США та Україні. Виявлено різновиди та форми взаємодії банків і страхових компаній. Сформульовано основні вимоги до реалізації спільних банківсько-страхових продуктів. Охарактеризовано перспективи активізації банківсько-страхової моделі функціонування економічних агентів.

Ключові слова: банкострахування, моделі взаємодії банків і страхових компаній, співробітництво, банківсько-страхова модель, фінансова послуга.

Вступ. Для будь-якого сучасного бізнесу є актуальним питання його розширення та боротьба за споживача. Період екстенсивного зростання страхового бізнесу вже відбувся як в зарубіжних країнах, так і в Україні. Сьогодні споживач фінансових послуг, зокрема страхових, стає більш вимогливим та прагне до індивідуалізації підходів у його обслуговуванні й підборі фінансового продукту. Окрім того, реакцією продавців і виробників фінансових продуктів у цьому випадку є поєднання вимог споживача і ринку через зближення різних галузей економіки. В такому разі не є виключенням і прагнення страхових компаній та банківських установ до розширення взаємодії й охоплення потенційної клієнтської бази.

Постановка проблеми. Страхова та банківська справи достатньо близькі і тенденція до злиття таких фінансових інститутів намітилась давно. У міру розвитку ринкових відносин, зокрема фінансового ринку, банківські та страхові інститути зближуються за різними напрямками діяльності, що звичайно є доцільним у контексті підвищення ефективності бізнесу обох сторін. У кінцевому підсумку така спільна діяльність дозволяє зазначеним фінансовим інститутам повніше реалізовувати свої конкурентні переваги, які виникають від синергії пропонованих послуг та застосування портфельного підходу до їх надання. Тому сучасна фінансова наука виявляє помітну цікавість до специфіки різновидів взаємодії страхових компаній і банків, дослідженні переваг такої взаємодії та можливостей розвитку банківсько-страхової моделі обслуговування споживачів фінансових послуг, оскільки співробітництво банків і страхових компаній є обов'язковою умовою їх успішного функціонування в сучасних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему взаємодії банківських установ і страхових компаній досліджували зарубіжні та вітчизняні науковці, серед них В. Бобиль, П. Гришин, В. Демченко, Л. Єрмошенко та А. Єрмошенко, В. Загребний, І. Кожевнікова, О. Козьменко, В. Кучеренко, В. Коробушкін, В. Кремень, С. Реверчук, А. Циганов та інші. Праці цих авторів спрямовані в основному на дослідження теоретичних засад та переваг банкострахування, виявленні економічних основ взаємодії банків і страхових компаній. Але, незважаючи на вагомість існуючої кількості публікацій, у сучасних умовах не вирішеною залишається проблематика дослідження моделей взаємодії банківських установ і страховиків, що потребує подальшого дослідження. До того ж мінливе ринкове середовище зумовлює необхідність постійної модернізації такої взаємодії.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження специфіки розвитку банківсько-страхової моделі в Європі, США та Україні, виділення її моделей і форм, формулювання основних вимог до реалізації спільних банківсько-страхових продуктів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страхова та банківська справи достатньо близькі між собою, і тенденція до взаємної співпраці цих фінансових інститутів сформувалася давно. Так, взаємовигідний процес узгодження спільних інтересів банків і страхових компаній пов'язаний з об'єднанням їх фінансових ресурсів для досягнення більш ефективного функціонування цих фінансових установ, підвищення показників їх діяльності, поліпшення конкурентоспроможності, утримання або збільшення частки на ринку, максимізації прибутку, підвищення ринкової вартості компаній. Зарубіжний досвід свідчить, що успішно досліджуючи клієнтську базу, поліпшуючи свою репутацію та пропоновані продукти, європейські банки збільшили обсяги своїх продажів до рівня, який дозволяє з впевненістю стверджувати, що банкострахування – високоприбутковий бізнес.

© Ткаченко Наталія Володимирівна, д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту, Черкаський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи», E-mail: tkachenko_n@list.ru

Передумови виникнення банкострахування полягають у виявленні та реалізації вигід від співробітництва як для банків, так і для страхових компаній [1, с. 63]. Разом з тим, як і будь-яке економічне явище, банкострахування може принести компанії певні проблеми, а саме:

- розширення спектру послуг приводить до зростання обсягу роботи для філіальної мережі, що іноді перевершує її можливості;

- пропонувані банківські продукти, як правило, дорощають через включення до ціни вартості страхування;

- спільні фінансові продукти не завжди враховують специфічні для клієнта умови.

Тривалий час в Україні драйвером банкострахування було страхування життя і здоров'я позичальників споживчих кредитів, яке активно просували «кептивні» страховики. Але нового імпульсу ринку банкострахування має дати накопичувальне страхування життя.

Звідси зрозуміло, що банкострахування як спосіб підтримання економічної безпеки стає невід'ємною складовою сучасних фінансових процесів. На сьогоднішній день докризових показників ринку банкострахування поки не досягнуто, але вже спостерігається позитивна динаміка. Так, за даними дослідження журналу «Insurance TOP» [2], у 2012 році обсяг банкострахування зріс на 6%, а у 2013 році очікувалося зростання до 4% (рис. 1). До того ж прогнози щодо підвищення обсягів роздрібного банківського кредитування найближчими роками мали сприяти зростанню й обсягів банкострахування. Однак це не справдилося з огляду на політичну та соціально-економічну нестабільність в суспільстві, що зумовило нарощування інфляційних процесів, знецінення національної валюти, падіння платоспроможного попиту як юридичних, так і фізичних осіб, згорання малого і середнього бізнесу, зниження довіри до фінансових установ, насамперед через гучні банкрутства окремих банків тощо.

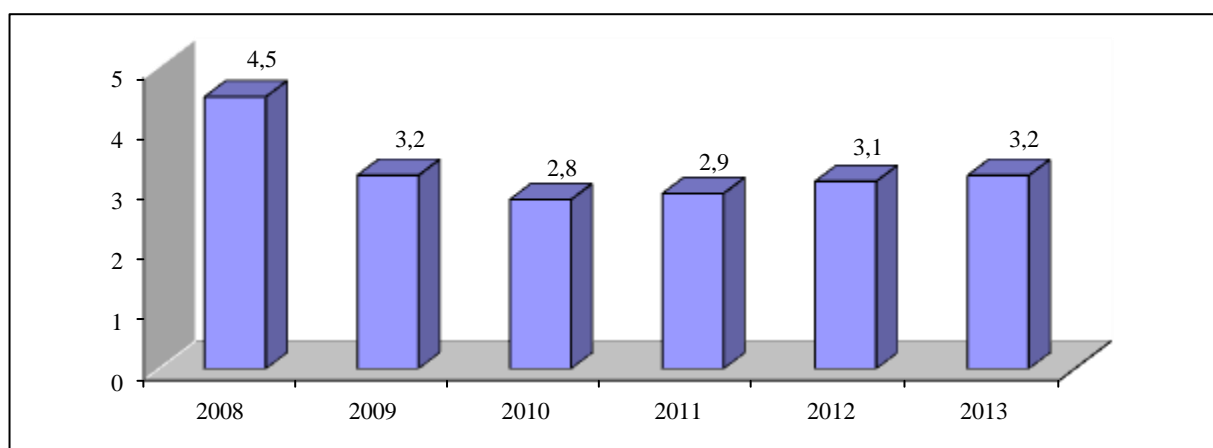


Рис. 1. Динаміка ринку банкострахування в Україні впродовж 2008–2013 рр., млрд грн [2]

Важливо відзначити, що банкострахування не слід розглядати як продаж додаткової, а іноді й обов'язкової послуги до кредитних продуктів. У майбутньому банки виступатимуть повноцінним каналом реалізації страхових продуктів. Це повинно супроводжуватися розвитком класичного, прозорого, платоспроможного, клієнтоорієнтованого ринку банкострахування в Україні, який забезпечуватиме потреби суспільства в управлінні багаточисельними ризиками сучасного світу.

Поняття взаємодії в загальному розумінні визначається як вплив, взаємозв'язок різних предметів, проявів дійсності один на одного, що обумовлює зміни в них. Також під взаємодією розуміють узгоджені дії різного роду об'єднань (військових, економічних, політичних тощо) при виконанні певного завдання. В

економічній літературі під взаємодією розуміють участь у спільній діяльності, співпраця, спільне здійснення операцій та укладання угод [3].

Як зазначає І.Н. Кожевнікова [4], основу взаємодії страхових компаній і банківських установ визначають економічні відносини, пов'язані із залученням і використанням грошових доходів, вільних коштів населення і підприємств, а також функції, виконувані досліджуваними інститутами. Такий підхід розділяє В. Кучеренко [5, с. 103], але при цьому наводить необґрунтовану підміну понять «взаємодії» та «інтеграції». При цьому, повністю підтримує позицію українських науковців, що «банківсько- страхова інтеграція ... може бути визначена в межах більш широкого поняття «банківсько- страхова взаємодія» [6, с. 169].

Порівняльна характеристика різновидів взаємодії страхових компаній і банків наведена в таблиці 1.

На нашу думку, взаємодії властиві такі ознаки:

- 1) має двобічну природу, оскільки виступає як процес і як стан;
- 2) взаємодії як процесу властивий ди-

намічний характер, що є свідченням існування її еволюційного розвитку;

- 3) інтеграція є найвищою та найдосконалішою формою взаємодії.

З'ясувавши основні передумови взаємодії банків і страхових компаній, варто побудувати технологію такої взаємодії, етапність якої наведено на рисунку 2.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика різновидів взаємодії страхових компаній та банків*

Параметр	Bancassurance	Assurebanking	Allfinanz
Час виникнення	60-ті роки XX століття	60-ті роки XX століття	Після II Світової війни (50-ті роки XX століття)
Країна виникнення	Франція	Достовірно не відомо	Німеччина
Учасники взаємодії	Банк та страхова компанія	Страхова компанія та банк	Банк, страхова компанія, інвестиційний фонд та ін.
Канал продажу	Банківська мережа	Мережа страхової компанії	Мережі фінансової установи-ініціатора
Сутність	Організація системи продажів страхових продуктів через розгалужену мережу філій та відділень банків	Організація системи продажів банківських продуктів через розгалужену мережу філій та відділень страхових компаній	Організація взаємодії фінансових посередників, що включає в себе банківські операції, операції на фондовому ринку, страхування та управління інвестиціями

* Узагальнено автором на основі [7, с. 258; 8, С. 5-6]

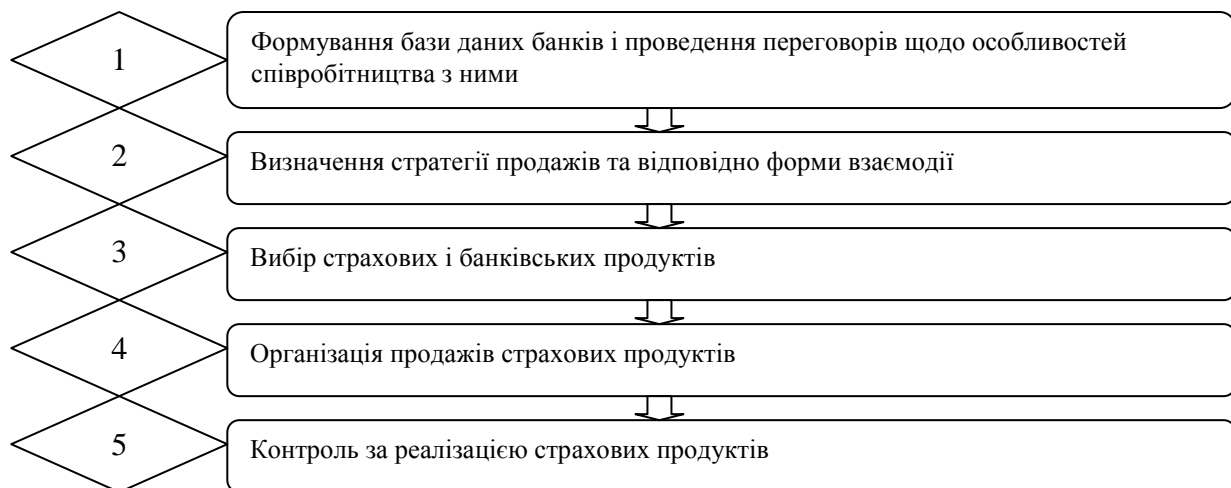


Рис. 2. Основні етапи взаємодії банків і страхових компаній*

* Складено автором

А.А. Циганов та П.А. Гришин виділяють окремі фази співробітництва страхового бізнесу з банками [9, с. 51]:

- на початковому етапі співробітництво обмежується договірними відносинами щодо обслуговування один одного;

- надалі можливе співробітництво у рамках розповсюдження власне своїх продуктів – страхових продуктів за угодою з банком через його мережу чи кредити клієнтам страховика через його агентську мережу, або обидві фінансові

установи домовляються про спільне розповсюдження своїх продуктів (перехресний продаж);

- альянс/спільне підприємство – це наступний ступінь кооперації між страховиком і банком, на якому обидві організації створюють, як правило, свою нову страхову компанію;
- злиття та поглинання – це найбільш розповсюджена та ефективна стратегія реалізації банкострахування серед загальносвітових лідерів фінансових ринків;
- фінансовий супермаркет, який являє собою високо інтегровану організацію бізнес-процесів із залучення клієнтів та задоволення їх фінансових потреб.

На нашу думку, не є коректним виділення таких фаз, оскільки останні, як правило, передбачають послідовні переходи від однієї до іншої фази. До того ж на практиці часто спостерігаються процеси, що включають послідовний розвиток кількох програм такого співробітництва. Окрім того, зустрічаються й більш складні моделі розвитку бізнесу, які включають і себе до співробітництва з кількома банками або страховими компаніями.

Наразі вищезазначені авторами фази скоріш за все слід віднести до форм взаємодії. Такий висновок обґрунтовується тим, що пропонуваній підхід передбачає як єдино можливі лише послідовні переходи від фази до фази. Варто зважувати, що не завжди процес співробітництва банків і страховиків проходить лише за одним сценарієм.

Звичайно, зважаючи на нашу позицію, не можна погодитися із міркуваннями В. Кремень щодо виділення етапів фінансової інтеграції (до речі, вже не взаємодії, останнє, на нашу думку, є ширшим поняттям) – «автономна інтеграція, агентські відносини, парт-

нерські відносини, кооперація та єдиний фінансовий сервіс» [10, с. 185]. До того ж автор розглядає послідовний перехід від одного стану до іншого, відкидаючи можливість паралельного їх існування.

Форми взаємодії страхових компаній і банків досить різноманітні. Варто відзначити, що сьогодні на українському фінансовому ринку присутні практично всі основні моделі взаємодії страхової компанії та банку, починаючи від традиційного розрахунково-касового обслуговування та розміщення на депозитних рахунках коштів страхових резервів та закінчуючи створенням спільних проектів у сфері організації комплексного фінансового обслуговування клієнтів.

Так, В. Коробушкін [11, с. 36] виділяє чотири основні форми, а саме:

- 1) класичне розрахунково-касове обслуговування та розміщення на банківських депозитах коштів страхових резервів;
- 2) спільна діяльність страхових компаній і банків при реалізації різноманітних схем та технологій кредитування;
- 3) промоутерство або просування страхових продуктів банківськими установами на комісійній основі;
- 4) створення інтеграційних моделей банківсько-страхових груп з метою комплексного фінансового обслуговування клієнтів та участі в прибутку партнера.

З наведеною класифікацією не можна повністю погодитися, оскільки відсутній різновид взаємодії банків і страхових компаній через засновницьку модель, яка сьогодні набуває все більшого поширення.

Не чітко є й подана українськими дослідниками Л. Єрмошенко та А. Єрмошенко [12, с. 94], узагальнена класифікація типів взаємодії страховиків і банків у країнах із розвиненими фінансовими ринками (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація типів взаємодії страховиків і банків [12, с. 94]

Класифікаційна ознака	Типи взаємодії
Різновид статусу установ	- більша частка банківських операцій у фінансовому конгломераті; - превалювання страхових операцій у фінансовому конгломераті; - змішані фінансові конгломерати
Структура управління	- повна інтеграція; - компанія-засновник (материнська компанія) – банківська установа, дочірня компанія – небанківська фінансова установа; - материнська компанія – фінансовий холдинг (повна правова відмінність)
Спосіб виходу на ринок	- створення нової компанії; - злиття/поглинання; - спільна діяльність; - угода про дистрибуцію

Ступінь інтеграції фінансових послуг	- повна інтеграція фінансових послуг; - часткова інтеграція фінансових послуг; - інтеграція фінансових послуг фінансового об'єднання, материнською компанією якого виступає банк або страховик; - інтеграція фінансових послуг унаслідок утворення фінансового холдингу; - інтеграція фінансових послуг унаслідок проведення спільної діяльності; - банківське страхування
Стадія розвитку взаємодії страховика і банку	- угода про дистрибуцію; - спільна діяльність; - повна інтеграція

У наведеному варіанті автори несистемно подають інформацію. Так, некоректним є виділення класифікаційної ознаки «різновид статусу установ», оскільки не зрозумілим взагалі є саме виділення «статусу» у дослідженні питань взаємодії страховиків і банків. До того ж, автори за цим критерієм виділяють різновиди лише фінансових конгломератів, тоді виникає висновок про ототожнення вченими понять «взаємодії» та «фінансових конгломератів», що значно звужує сферу дослідження напрямів співробітництва зазначених фінансових установ.

Інші виділені авторами класифікаційні ознаки та, відповідно, зазначені типи взаємодії, на нашу думку, можна брати до уваги, але з певними уточненнями. Так, наприклад, виділений авторами «тип взаємодії» як «повна інтеграція» зазначається кілька разів, зокрема за ознакою «структура управління», «ступінь інтеграції фінансових послуг» та «стадія розвитку взаємодії». Разом з тим, змістовне навантаження та характеристика виділеного типу взаємодії є різною в розрізі окремого критерію класифікації. Тому таке структурування інформації не можна вважати коректним. Окрім того, узагальнення зарубіжного досвіду потрібно здійснювати з урахуванням специфіки понять «взаємодія», «фінансовий конгломерат», «фінансовий холдинг» тощо.

Цікавим та оригінальним є погляд В. Бобиля [13] на взаємодію банків і страхових компаній, який зауважує про існування таких схем співпраці:

1) агентські відносини, коли банк розповсюджує страхові продукти за комісійну винагороду; при цьому взаємодія персоналу банку і страхової компанії мінімальна;

2) кооперація, за якої страхова компанія використовує всі можливі ресурси банку (клієнтську базу, філіальну мережу і персонал). При цьому автор зауважує, що за такої форми відбувається продаж лише простих продуктів;

3) повна інтеграція, за якої продаж страхових продуктів повністю переходить до персоналу банків. За представниками страхової компанії залишаються лише консультаційні та маркетингові послуги.

З наведеними міркуваннями важко погодитися, оскільки: по-перше, якщо говорити про агентські відносини, то в кожній із запропонованих В. Бобилем форм, мова йде саме про агентські відносини, які ґрунтуються на продажі страхових продуктів через банківські установи; по-друге, не зрозуміло, які ж страхові продукти (прості чи складні, і що саме автор розуміє під ступенем складності) пропонуватиме банк споживачам фінансових послуг; по-третє, коли мова йде про «повну інтеграцію», то виникає логічне запитання: продаж яких страхових продуктів «повністю переходить до персоналу банків»? Чи то складні, чи з врахуванням видової гами страхових продуктів, чи за іншими критеріями поділу продуктової лінійки. Все ж таки, за нашими міркуваннями, така позиція є дуже суперечливою і необґрунтованою. До того ж, якщо за автором, страховику в разі «повної інтеграції» залишити лише консультаційні послуги, то не зрозуміло з приводу якої інформації. Разом з тим, банківська установа, продаючи страховий продукт повинна надавати консультації покупцям, а не відсилати до працівників страхової компанії.

Що ж до наявності взаємозв'язку між складністю андеррайтингу страхового продукту та доцільністю його продажу банками, то зрозуміло, що для дистрибуції більшості страхових продуктів необхідним є навчання банківського персоналу особливостям і тонкощам страхування, адже в іншому разі вибір запропонованих банками страхових продуктів звичайно є обмеженим. Як правило, це стандартні поліси, які є максимально простими в оформленні, не потребують роботи з оцінки ризику та призначені для масових клієнтів банків. Такі страхові продукти повинні бути простими для розуміння як клієнтом, так і для належного оформлення страхової документації при укладанні договору страхування банківським працівником. Разом з тим, при поглибленні взаємовідносин із страховою компанією та з підвищенням фахової майстерності спеціалістів, продуктова страхова лінійка може розширюватися.

Аналіз умов реалізації спільних банківсько-страхових продуктів, орієнтованих на фізичних осіб, свідчить про те, що страховий продукт повинен відповідати таким вимогам (рис. 3):

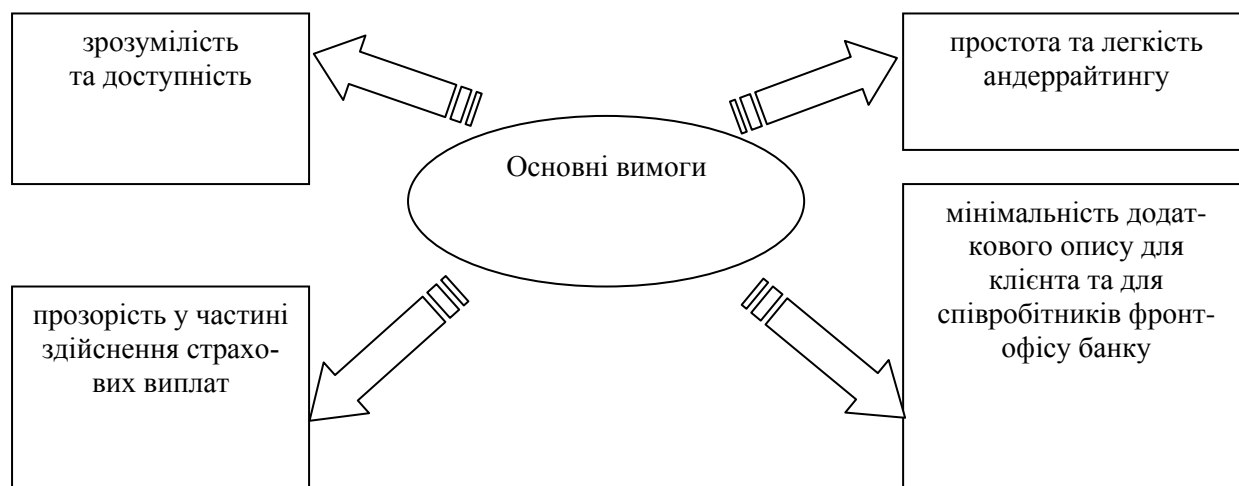


Рис. 3. Основні вимоги до реалізації спільних страхових продуктів, орієнтованих на фізичних осіб*

* Складено автором

При формуванні відповідного сучасним вимогам страхового продукту, орієнтованого на масовий продаж, слід враховувати характеристики такого продукту, що складають його споживчі якості: об'єкт та предмет страхування; перелік страхових випадків та виключень; наявність франшизи та її величина; страхова сума, страхові тарифи та страхова премія; додаткові страхові послуги; післяпродажне об-

слуговування; організація системи страхових виплат.

Заслужує на увагу виділення форм співробітництва (взаємодії) страховиків і банків, здійснене французькою страховою групою SCOR за результатами дослідження особливостей співпраці між банками і страховиками, яке проводилося цією групою, починаючи з 1975 року (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація взаємодії страховиків і банків [14]

Назва моделі взаємодії	Характеристика	Переваги	Недоліки	Країни, в яких розповсюджена модель
Угода про дистрибуцію	Банк відіграє роль фінансового посередника для страхової компанії	Практично відсутні інвестиції	Відсутність гнучкості для розробки нових послуг. Різна корпоративна культура установ	США, Німеччина, Велика Британія, Японія, Північна Корея
Спільна діяльність	Банк є учасником одного або кількох страховиків	Спільний обмін знаннями	Ускладнення для управлінської діяльності в довгостроковому періоді	Італія, Іспанія, Португалія, Північна Корея
Повна інтеграція	Створення філіалу чи дочірнього підприємства з нуля	Зберігається корпоративна культура установи	Значні інвестиції	Франція, Іспанія, Бельгія, Велика Британія

Аналіз наукових доробок вітчизняних та зарубіжних науковців свідчить, що досить поширеною є інша точка зору на форми взаємодії [15, с. 42; 16, с. 217], за якою виділяють:

1) форму початкової співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку. Аналогічно

страхові компанії не можуть існувати без послуг банків, які забезпечують отримання страхових внесків від клієнтів або здійснення останнім страхових виплат;

2) форму агентських відносин, за якої відбувається реалізація страхових послуг на основі угоди з банком через його агентську мережу;

3) форму кооперації, за якої партнери утворюють договірний альянс з врахуванням режиму найбільшого сприяння у всіх напрямках співпраці;

4) форму контролю (злиття та поглинання), за якої банк повністю чи частково купує або засновує страхову компанію;

5) фінансовий супермаркет, за цієї форми структури банку і страховика тісно інте-

гровані між собою не лише на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але й на рівні загального бек-офісу.

Дещо по-іншому виділяє Т. Гриньова [17] форми взаємодії банків і страхових компаній (табл. 4):

Таблиця 4

Комбінації взаємодії банків і страхових компаній [17]

Структура 1: заново створена компанія	Структура 2: придбання активів в іншому секторі	Структура 3: спільне підприємство	Структура 4: угода про дистрибуцію продуктів	Структура 5: посередництво
Банк створює дочірню страхову компанію або навпаки	Банк придбає діючу страхову компанію або навпаки	Банк і страховик створюють спільне підприємство	Банк і страховик укладають стратегічну угоду про розповсюдження продуктів	Банк виступає як незалежний посередник страховика

Не так давно найбільшої популярності в Європі досягла модель, заснована на структурі 2. Багато європейських груп, що займаються наданням фінансових послуг, поєднували банківську і страхову діяльність. Такий тандем набув особливої привабливості в 1990-х роках, коли значна кількість компаній намагалася забезпечити своє зростання через диверсифікацію напрямів діяльності. Наприклад, на початку 1990-х в Європі були створені два фінансових конгломерати – групи Fortis і ING, які активно впродовж минулого десятиліття придбавали банківські та страхові установи. Разом з тим, уже у другій половині 1990-х у різних європейських країнах зросла кількість злиттів і поглинань. А після 2001 року у європейських банків, які співпрацювали в банківсько-страховому сегменті, виникли серйозні труднощі, що обумовлювалися нестійкістю ринків акцій, і в результаті цього європейська модель bankassurance еволюціонувала у бік структури 4.

У США найбільш успішно працювала модель, за якою банками купувалися страхові агентства. Американські клієнти вважають за краще звертатися до брокерів, щоб їм запропонували широкий спектр продуктів конкуруючих страхових компаній, з яких можна вибрати найкращий варіант. Це модель з відкритою архітектурою, яка працює таким же чином, яким брокери продають паї взаємних фондів, створених численними керуючими активів. Клієнт вважає, що його обслуговують більш якісно, коли пропонують кілька продуктів на вибір, що власне брокери і змушені робити.

В Україні нині переважає структура 4, але ступінь ризику тут набагато вищий, ніж у Європі через те, що діяльність таких альянсів з розповсюдження банківських та страхових про-

дуктів надмірно ускладнена «неписаними правилами». Наприклад, страхова компанія, яка продає свої поліси через банк, повинна розмістити певну частину грошових коштів на депозиті в цьому ж банку. Це негативно позначається на її фінансовій стійкості та може піддати страхову компанію значному кредитному ризику контрагента цього банку, а також поставити під загрозу її конкурентне становище на ринку, якщо банк знайде іншу, більш велику страхову компанію, яка стане його вкладником.

На нашу думку, варто при дослідженні банківсько-страхової моделі комплексного обслуговування споживачів фінансових послуг виділяти чотири основні форми взаємодії або співробітництва банків і страхових компаній: агентські відносини, взаємні вкладення в капітал, клієнтські відносини та інтеграція [1, с. 64].

Висновки і перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи все вищезазначене, можна зробити висновок, що конкурентна боротьба на сучасному фінансовому ринку змушує як банківські, так і страхові установи шукувати альтернативні джерела доходів. До них, зокрема, і відносяться як банкострахування, так і інші форми співробітництва банків і страхових компаній. Моделі банківсько-страхової взаємодії набувають все більшої популярності в світі, що обумовлюється низкою причин, згідно з якими обом учасникам такої співпраці вигідна така діяльність. До фінансово-економічної кризи в Україні бум кредитування призвів до того, що банки більшою мірою забезпечували роботу страховиків, поставляючи їм клієнтів – своїх позичальників. Наразі ситуація на ринку складається таким чином, що стає актуальним реалізація не кредитних страхових програм через банки-партнери, що дасть мож-

ливість забезпечити додатковий дохід і банківським установам, і страховикам. Унікальність банку як партнера з продажу страхових продуктів полягає в тому, що банк може виступати одночасно посередником і в роздрібному, і в корпоративному страхуванні. Співробітництво із страховою компанією дасть банку можливість диверсифікувати свої бізнес-напрями за рахунок надання клієнту більш широкого спектру фінансових послуг, отримання комісійної винагороди за реалізацію цих послуг, а також нарощування кредитних ресурсів за рахунок залучення тимчасово вільних коштів страховика. Для страхової компанії співробітництво з банком зумовлює, насамперед, можливість використання бази клієнтів банку, використання бренду та

репутації банку як надійного партнера. Також слід відмітити, що використання банківського каналу продажів для страхової компанії суттєво зменшує затрати на просування страхових послуг та підвищує ефективність роботи збутової мережі.

У цілому банківсько-страхова модель функціонування економічних агентів обумовлюється вигідністю для обох сторін та визначається кон'юнктурою фінансового ринку, який, у свою чергу, визначає будову такої моделі. У сучасних же умовах взаємодія банків і страхових компаній інтенсивно розширюється, і відповідно можна спрогнозувати подовження такої тенденції в короткостроковій і середньостроковій перспективах.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Ткаченко Н.В. Актуалізація механізму взаємодії банків і страхових компаній в сучасній економіці / Н.В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – Випуск 1(14). Харківський інститут банківської справи. – 2013. – С. 61–67.
2. Фориншурер Страхование [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.
3. Ефремова Т.Ф. Новый словарь русского языка [Електронний ресурс] // Русский язык для абитуриентов, студентов. – Режим доступу: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-8420.htm>.
4. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков / И.Н. Кожевникова. – М.: Анкил, 2005. – 112 с.
5. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №2. – С. 97–105.
6. Козьменко О.В. Страховий ринок України у контексті сталого розвитку: монографія / О.В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 350 с.
7. Bancassurance in Practice. Munich Re Group [Електронний ресурс] // Munich American Reassurance Company – Режим доступу: <http://www.marclife.com/research/pdf/banc.pdf>.
8. Bancassurance в России и за рубежом; под редак. В.Н. Демченко // «Русский полис». – 2004. – 136 с.
9. Цыганов А.А. Интеграционные структуры банковско-страховых групп / А.А. Цыганов, П.А. Гришин // Финансы. – 2007. – №36(276). – С. 51–57.
10. Кремень В.М. Развитие Bancassurance: опыт европейских стран та Украины / В.М. Кремень // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. – №3. – С. 184–185.
11. Коробушкин В. Страховые компании и банки: конкуренты или союзники? / В. Коробушкин // Банковский вестник. – 2006. – №7. – С. 35–38.
12. Єрмошенко Л. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ / Л. Єрмошенко, А. Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – №3. – С. 90–100.
13. Бобиль В. Бенкешуренс у контексті економічної безпеки банку / В. Бобиль // Банківська справа. – 2010. – №4. – С. 25–30.
2. Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde // Focus SCOR Vie. – 2005. – p. 5–6.
3. Загребной В. Банк + страховщик = Партнеры / В. Загребной // Финансовые услуги. – 2006. – №4. – С. 42–45.
4. Реверчук С.К. Управління і регулювання банківською інвестиційною діяльністю: наукова монографія; за ред. д.е.н., проф. С.К. Реверчука. – Львів: «Тріада плюс», 2007. – 352 с.
5. Bankassurance в Европе, США и России: сходства и различия [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ininfo.ru/mag/2007/2007-05/2007-05-002.html>.

REFERENCES

1. Tkachenko N.V. (2013). Aktualizatsiya mekhanizma vzaimodeystviya bankov i strakhovykh kompaniy v sovremennoy ekonomike [Actualization of the mechanism of interaction between banks and insurance companies in modern economy]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, 1(14), 61–67.
2. *Forinsurer Strakhovanie [Forinsurer Insurance]*. Retrieved from: <http://forinsurer.com>.
3. Yefremova T.F. *Novyy slovar russkogo yazyka [New Dictionary of Russian language]*. Retrieved from: <http://www.classes.ru/all-russian/russian-dictionary-Efremova-term-8420.htm>.
4. Kozhevnikova I.N. (2005). *Vzaimootnosheniya strakhovykh organizatsiy i bankov [Relations between insurance companies and banks]*. Moskva: Ankil.

6. Kucherenko V. (2009). Ekonomichna pryroda integracii bankiv i strakhovykh kompanij [The economic nature of the integration of banks and insurance companies]. *Visnyk KNTEU*, 2, 97–105.
7. Kozjmenko O.V. (2008). *Strakhovyy rynek Ukrainy u konteksti stalogho rozvytku [The insurance market in Ukraine in the context of sustainable development]*. Sumy: SHEI «Ukrainian Academy Of Banking».
8. 7. *Bancassurance in Practice. Munich Re Group*. Retrieved from: <http://www.marclife.com/research/pdf/banc.pdf>.
9. Grishin P., Demchenko V., Tsyganov A. (2004). *Bancassurance v Rossii i za rubezhom [Bancassurance in Russia and abroad]*. Moskva: Russkiy polis.
10. Tsyganov A.A. Grishin P.A. (2007). *Integratsionnye struktury bankovsko-strakhovykh grupp [Integration structure of the banking and insurance groups]*. *Finansy*, 36(276), 51–57.
11. Kremenj V.M. (2011). Rozvytok Bancassurance: dosvid jevropejsjkykh krajin ta Ukrainy [Development of Bancassurance: the experience of European countries and Ukraine]. *Visnyk Zaporizjkogho nacionaljnogho universytetu*, 3, 184–185.
12. Korobushkin V. (2006). Strakhovye kompanii i banki: konkurenty ili soyuzniki? [Do Insurance companies and banks are competitors or allies?] *Bankovskiy vestnik*, 7, 35–38.
13. Jermoshenko L., Jermoshenko A. (2008). Zarubizhnyj dosvid vzajemodiji strakhovykh i bankivskjkykh ustanov [Foreign experience of interaction between insurance and banking institutions]. *Visnyk KNTEU*, 3, 90–100.
14. Bobylj V. (2010). *Benkeshurens u konteksti ekonomichnoji bezpeky banku. [Bancassurance in the context of Economic Security Bank]*. *Bankivsjka sprava*, 4, 25–30.
15. La Bancassurance. *Analyse de la situation de la bancassurance dans le monde*. Retrieved from: http://www.scor.com/images/stories/pdf/library/focus/Life_Focus_102005_FR.pdf
16. Zagrebnoy V. (2006). *Bank + strakhovshchik = Partnery [Bank plus the insurer equal partners]*. *Finansovye uslugi*, 4, 42–45.
17. Reverchuk S.K. (2007). *Upravlinnja i reghuljuvannja bankivskoju investycijnoju dijaljnistju [Management and regulation of banking investment activity]*. Ljviv: Triada pljus.
18. *Bankassurance v Yevrope, SShA i Rossii: skhodstva i razlichiya [Bankassurance in Europe, the US and Russia: similarities and differences]*. Retrieved from: <http://www.ininfo.ru/mag/2007/2007-05/2007-05-002.html>.

Одержано 13.09.2015 р.