

## CHAPTER «ECONOMIC SCIENCES»

### BANCINSURANCE IN THE FINANCIAL MARKET: ESSENCE, FEATURES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

### БАНКОСТРАХУВАННЯ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ: СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Olena Borysiuk<sup>1</sup>

Maria Datsyuk-Tomchuk<sup>2</sup>

DOI: <https://doi.org/10.30525/978-9934-26-297-5-1>

**Abstract.** The development of the financial market around the world leads to structural changes in its business architecture and to the establishment of new distribution models, using which it is possible to increase the sale of certain financial products, their profitability, and also attract new customers. Banking and insurance services cover, in a broader sense, all the services that a private or corporate client needs for the provision of services, management and security of their capital. The processes of globalization and liberalization of financial markets contribute to the creation of new financial structures and products, and the growth of financial opportunities and the development of technologies activate these changes mainly due to the integration and consolidation of already existing ones and the construction of new options on this platform, which allows us to talk about the formation of a consolidated banking and insurance business architecture. Financial globalization led to the fact that the development of the financial market and the activity of financial intermediaries in the world today is characterized by the simultaneous strengthening of universalization and the activation of integration processes. Universalization as a global trend in the functioning

---

<sup>1</sup> Associate Professor, Ph.D. in Economics,  
Lesya Ukrainka Volyn National University, Ukraine

<sup>2</sup> Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,  
Lutsk Institute of Human Development, University "Ukraine", Ukraine

of the financial market, first of all, manifests itself in the expansion of the spectrum of financial services of certain types of financial intermediaries. Integration at the initial level leads to the unification of financial intermediaries operating in the same segment of the financial market. At a higher level, there is a combination of universalization and integration, which is manifested in the creation of universal integrated financial groups. During the activity of financial groups, there are structural shifts and changes in their activity, which leads to the emergence of new types of services. *The subject of the study* is bancassurance groups, which began to be called bancassurance. One of the methods of attracting capital to the banking sector was attempts to merge it with the insurance sector. In turn, insurance companies are also trying to expand the range of their services by adding banking services. For both banks and insurance companies, the main problem is the successful choice of the organizational form of such cooperation. At the same time, it is necessary to take into account the fact that banking activity is regulated by other legislative acts than insurance. The choice of the organizational form of banking and insurance activity should also take into account this aspect of the problem. Currently, the importance of bancassurance has increased significantly. Mutual conduct of banking and insurance businesses optimizes the ratio of supply and demand for services, minimizes risks and transaction costs, and increases customer protection and the degree of their financial literacy. *The research methodology* is based on general research methods of analysis and synthesis, induction and deduction, observation and abstraction, which are used to systematize the achievements of the theory and practice of forming a consolidated banking and insurance business architecture. Results of the survey showed that interaction between banks and insurance companies increased in the post-crisis period. At a time when the merger of their businesses is actively manifested abroad, in Ukraine this process is limited due to the specifics of the activity, differences in the "rules of the game on the market", and the imperfection of the legal framework.

### **1. Вступ**

Останні роки на фінансовому ринку України відбувається реалізація концепції співпраці банківських установ і страхових компаній, яка отримала назву «банкострахування» або «bancassurance». Зміст її

полягає у взаємодії фінансових установ, а саме в інтеграції банків і страхових компаній з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, розширення клієнтської бази та виходу на нові сегменти ринку, створення нових інститутів. Діяльність страхової компанії суттєво вирізняється від роботи інших фінансових установ: вона приймає на себе ризики суб'єктів господарювання, а також об'єктивно оцінює і управляє цими ризиками. У свою чергу банк як ніхто інший зацікавлений у мінімізації власних ризиків. Тому співпраця між банком і страховою компанією, при якій частина банківських ризиків передається на страхування, є взаємовигідною для обох фінансових установ. Взаємовигідна інтеграція банківського та страхового сектору реалізується не лише за рахунок передачі банківських ризиків страховій компанії, а й через розширення каналів продажу страхових продуктів за допомогою мережі банківських відділень та інших видів взаємодії, що зміцнює фінансові інститути, економічну безпеку країни і сприяє розвитку національної економіки в цілому. Метою дослідження є прогнозування майбутнього вітчизняного банкострахування в світі «цифри» на основі формування обґрунтованої думки про його перспективах в рамках path dependence. Для досягнення зазначеної цілі в статті поставлено і вирішено наступні завдання: 1) охарактеризувати сучасний стан вітчизняного банкострахування на основі формалізації його структури, враховуючи різноманітність типів відносин між банками та страховими компаніями; 2) виявити напрямки впливу на банкострахування фактора «фінтех».

Метою даного дослідження є вивчення особливостей розвитку bancassurance як сучасної форми конвергентно-інтеграційної співпраці між банківськими і страховими компаніями.

Методологія дослідження заснована на роботах зарубіжних та вітчизняних економістів. Наукові праці А. Сміта, Д. Ріккардо, Дж. М. Кейнса, Й. Шумпетера описують основні функції фінансових посередників у міру розвитку товарно-грошових відносин. Ланцюжок створення вартості продуктів фінансових посередників вивчали Дж. Сінкі (мл.), Р. Міллер, Ф. С. Мішкін, Д. Ван-Хуз та ін. Транзакційний та інформаційний підходи щодо фінансових посередників виділяють В. Сміт, Дж. Є. Стігліц, Д. В. Даймонд та ін. Вони стверджу-

ють, що існування «транзакційних витрат і асиметричності інформації зумовлює діяльність фінансових посередників». Так, лише банками реалізується трансформація і капіталу, і термінів, і ризиків [3, с. 99].

Дослідження фінансового ринку У. Баффетом та Дж. Соросом виявили турбулентність його процесів, наявність спекулятивних мотивів та високих ризиків. Банки здатні мінімізувати витрати учасників фінансового ринку, тим самим залучають більше інвесторів та ефективніше управляють ризиками партнерів [4, с. 4].

Дж. Сінкі виявив взаємодію інститутів у формі «індустрії фінансових послуг, яка дозволила розширити їхні функції. Особливе місце Дж. Сінкі віддає банкам, які забезпечують оптимальну ліквідність, нарощують капітал, надають кредити, акумулюють ресурси та є постачальниками інформації [6, с. 35].

Вперше фінансові супермаркети виникли у Європі 1970–1980 рр. внаслідок злиття банків та страхових компаній. У США та Японії вони сформувалися у другій половині 90-х р. XX ст. Однак швидкий розвиток їх взаємного бізнесу дозволило виділити безліч форм взаємодії:

- а) банк-агент, який реалізує стандартні страхові продукти;
- б) афілійована банку страхова компанія із загальними акціонерами;
- в) банк-акціонер страхової компанії;
- г) заснування банком фінансового посередника;
- д) створення «супермаркету», який здійснює послуги фінансових інститутів під єдиним брендом.

Переваги спільного ведення бізнесу банків та страхових компаній очевидні: приріст клієнтів; зниження витрат на діловодство, рекламу та маркетинг; відсутність дублювання функцій; покращення якості послуг; розширення спектру клієнтоорієнтованих продуктів; збільшення доходів.

У зарубіжній літературі банківське страхування передбачає процес маркетингу страхових продуктів банками, ощадними касами. Цей напрямок розглядається перспективним, тому економістами активно розробляються стратегії його розвитку. Банківське страхування мінімізує ризики всіх учасників ринку.

Подані визначення банкострахування можна розділити на дві групи: одні економісти вказують на об'єднання бізнесу банків та страхових компаній, інші на інтеграцію їх систем.

Враховуючи всі точки зору економістів, авторське розуміння «банкострахування» полягає у сукупності банківського та страхового бізнесу, націленого на:

- розширення спектру спільної продуктової лінійки;
- завоювання нових секторів фінансового ринку;
- приріст портфелів банків та страхових компаній;
- примноження прибутку.

Банкострахування включає в себе не тільки реалізацію банком всього спектра страхових продуктів, а й страхування всіх його ризиків.

На банкостраховому ринку, в результаті економічних відносин, учасники ринку одночасно можуть виступати як продавці, так і покупці страхового захисту. Необхідними умовами функціонування банкострахового ринку виступають:

- виникнення попиту на продукти банкострахування;
- наявність інститутів, здатних задовольнити споживчий попит (пропозиція банкострахових продуктів).

Взаємовигідна співпраця інститутів на банкостраховому ринку зводиться до отримання переваг для кожного учасника (табл. 1).

Тенденцією останніх років на фінансовому ринку, незважаючи на зниження числа інститутів, спостерігається покращення якості активів балансів банків та страхових компаній, зростання інвестиційних портфелів, збільшення пропозиції продуктів, у тому числі банкострахових продуктів. В Україні кількість компаній перевищує зарубіжну статистику. Так, у зарубіжних країнах на фінансовому ринку представлено страхових компаній значно менше, ніж в Україні: у Тайланді – на 51%, у Норвегії – на 47,5%, в Австрії – на 56,8%, в Мексиці – на 70%. При цьому понад 40% з них – це філії іноземних страховиків.

Процеси світової глобалізації та інтеграції бізнесу, підвищення капіталізації фінансових інститутів шляхом злиття та поглинань – все це сприяє зменшенню банків та страхових компаній на ринку. Банкострахування посилює конкурентоспроможність її учасників, розширює продуктову лінійку, збільшує клієнтську базу. Не протиставляючи, а доповнюючи один одного, синергія бізнесу банків та страхових компаній сприяє взаємному використанню матеріальної бази, підвищенню продуктивності персоналу, збільшенню обсягу продажів, зростанню комісійних доходів.

**Переваги учасників банкострахування**

Для банку	Для клієнта	Для страхової компанії
<ul style="list-style-type: none"> <li>– освоєння нової ніші ринку;</li> <li>– розширення продуктової лінійки страховими продуктами;</li> <li>– додатковий комісійний дохід від продажу банкострахових продуктів;</li> <li>– обслуговування страхової компанії та її співробітників;</li> <li>– банківське обслуговування нових клієнтів та залучення їх ресурсів;</li> <li>– розширення клієнтської бази, які мають страховий захист;</li> <li>– забезпечення захисту від ризиків, передача банківських ризиків страховим компаніям;</li> <li>– зростання якості кредитного портфеля за рахунок застрахованих кредитів;</li> <li>– акумуляція ресурсів страхової компанії та розміщення їх у доходних активах;</li> <li>– посилення конкуренції на ринку.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– захист фінансової відповідальності позичальника та поручителів;</li> <li>– гарантія погашення кредитних зобов'язань при настанні страхового випадку;</li> <li>– отримання послуги в одному місці;</li> <li>– отримання податкового відрахування від сплати внесків зі страхування;</li> <li>– отримання страхової виплати та погашення кредитів страховою компанією при настанні тимчасової непрацездатності;</li> <li>– договори страхування не підлягають арешту на відміну від банківських рахунків і т.п.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– збільшення страхових премій при страхуванні банківських ризиків;</li> <li>– зростання обсягу продажів за рахунок використання каналу банківського каналу та клієнтської бази банку;</li> <li>– зниження витрат продажу за рахунок використання технологій та співробітників банку;</li> <li>– банківське обслуговування за зниженими ставками/тарифами;</li> <li>– здійснення банківських інвестицій;</li> <li>– розширення частки ринку за рахунок зростання обсягу продажів;</li> <li>– підвищення конкурентних переваг на ринку;</li> <li>– підвищення прибутку страхової компанії.</li> </ul>

*Джерело: складено на основі джерел [1; 2; 9; 10]*

За короткий період банкострахування міцно вкоренилося на фінансовому ринку в Україні. За даними аналітиків, частка банкострахування в загальному обсязі страхового ринку має тенденцію стрімкого зростання: від 16,9% у 2010 р. до 47,2% у 2018 р. Проте банки мають

прогнозувати не лише зростання попиту на банкострахові продукти, а й відмову клієнтів. Наполегливе нав'язування їх клієнтам може загострити конкурентний конфлікт і в результаті знизити ефективність продаж. У 2019 р. спостерігалось зниження банкострахування до 43,1% в силу негативного впливу пандемії.

Варто зазначити, що ефективність банкострахування залежить від інтенсивності платоспроможного попиту на конкретні продукти і ступеня конкуренції на даному ринку. При цьому конкуренція представлена в неціновій формі через специфіку бізнесу інститутів: за банківськими продуктами використовується відсоткова ставка; а в страхуванні – страховий тариф. Передумовами розвитку банкострахування виступає необхідність фінансового захисту життя та здоров'я громадян, відшкодування збитків за несприятливих факторів. Страхові компанії, конкуруючи з банками, виконують інформаційну, ощадну та інвестиційну функції. Концентрація капіталу та зростання активів страхових компаній дозволяють їм активно функціонувати на ринку цінних паперів та інвестувати.

На темпи розвитку банкострахування впливають багатосторонні фактори. Сукупність обмежувальних чинників: падіння попиту із боку населення; зниження доходів громадян; закредитованість клієнтів банку; нормативи кредитування – знижують обсяги страхування життя та здоров'я позичальників.

Специфіка структури вітчизняного банкострахування полягає в розвитку наступних напрямків продуктів: не кредитне банкострахування; кредитне банкострахування; страхування ризиків банків.

Кредитне страхування, раніше як домінанта банкострахування, а з 2016 р. стало поступово поступатися некредитному страхуванню. Це пов'язано з тим, що конкуренцію депозитам банків склало інвестиційне та накопичувальне страхування життя, що реалізує ощадну функцію. Інвестиційне страхування життя є суттєвим напрямом даної ніші і становило 52,5% за 2020 р. Альтернативним ощадним продуктом виступає накопичувальне страхування життя і становить 34% в обсязі некредитного страхування. Крім того, затребуваними стали послуги страхування від нещасних випадків клієнтів (понад 3%), страхування тих, хто виїжджає за кордон (0,6%), страхування ризиків власників карток (2,5%), майна фізичних осіб (4%) та добровільне медичне страхування клієнтів (близько 2%).

Банківський бізнес тісно пов'язаний з різними ризиками: зовнішніми (природні, економічні, правові, відповідальність персоналу і т.д.) і внутрішніми (валютні, кредитні, депозитні, процентні і т.п.). Незважаючи на їх значний вплив, частка страхування банківських ризиків у загальній структурі банкострахування залишається незначною і в останні роки не перевищувала 2%.

Варто зазначити, що останні роки були непростими у розвитку банкострахування. По-перше, різким негативним чинником всім інститутів було запровадження обмежувальних заходів під час карантину пандемії. Проте після падіння деяких показників, з другої половини 2020 р. ринок банкострахування показав зростання. Адаптуючись до нових викликів часу, банки та страхові компанії почали пропонувати нові продукти. Так, у 2020 р. з'явилися: послуга страхування від коронавірусу; в рамках ДМС включається реабілітація застрахованих після COVID-19; передбачено страхування негативних наслідків здоров'я після вакцинації. При цьому ризик захворювання COVID-19 включений у стандартний комплект з медичних ризиків під час поїздки. Виплати страхових компаній мали значний приріст з початку 2021 р. у зв'язку з новою хвилею коронавірусу.

Щороку банки дедалі більшу увагу приділяють страхуванню. Переваги співпраці зі страховою компанією очевидні: частка продажів через банкострахування становить 33%, а частка винагороди, отримана банками – 62%.

Наступним рівнем банкострахування є посередницькі відносини, в яких банк виступає посередником між клієнтом страхової компанії та страховиком. При цьому теоретично в такій системі відносин враховані інтереси всіх учасників: страхові компанії отримують додатковий канал продажів страхових продуктів, банки – можливість отримання додаткових (комісійних) доходів, а клієнти – економію часу та коштів. Проте дослідження свідчать про проблеми в реалізації посередницьких відносин. Страхові компанії стикаються з конфліктами між різними каналами продажів страхових продуктів. Для банків дохід від банкострахування в порівнянні з загальними доходами – незначний. Незважаючи на те, що клієнти, завдяки банкострахуванню, отримують фінансові послуги за нижчою вартістю, гострим залишається питання їх задоволеності якістю послуг, що надаються. В Україні реалізація



банками населенню страхових послуг за агентськими програмами супроводжується спотворенням економічного сенсу страхування, оскільки фінансові організації орієнтовані не на реалізацію страхового захисту, а на отримання доходів при наднизьких виплатах.

Враховуючи відмінності в характері наданих фінансових послуг, банки та страхові компанії є клієнтами один одного. Динаміка окремих показників, що характеризують клієнтські відносини вітчизняних банків та страхових компаній, представлена в таблиці 2.

Таблиця 2

**Структура банкострахування за рівнями взаємодії банків та страхових компаній**

№ п/п	Вид відносин	Характеристика
1.	Клієнтські відносини	Страхові компанії – клієнти банків: 1. Транзакційні послуги, включаючи розрахунково-касове обслуговування, карткові рішення та еквайринг, канали передачі даних, клієнтський сервіс та підтримка. 2. Розміщення коштів на депозитах і т.п.
		Банки – клієнти страхових компаній: 1. Страхування специфічних банківських ризиків. 2. Страхування майна банків (нерухомість, автопарк і т.п.). 3. Страхування співробітників банку (добровільне медичне страхування, страхування відповідальності і т.п.).
2.	Посередницькі відносини	1. Банк як посередник між фізичною особою та страховою компанією (роздрібний сегмент): 1.1. Страхування, пов'язане із кредитуванням (страхування життя позичальника, страхування майна – предмета застави і т.п.). 1.2. Страхування, не пов'язане із кредитуванням (інвестиційне, накопичувальне). 2. Банк як посередник між юридичною особою та страховою компанією (корпоративний сегмент).
3.	Відносини власності	1. Банки, які прямо чи опосередковано беруть участь у капіталі страхових компаній. 2. Страхові компанії, які прямо чи опосередковано беруть участь у капіталі банків.

*Джерело: складено на основі джерел [1; 2; 5; 6; 10]*

## 2. Цифровізація банкострахування

Разом з тим, на банкострахування, як і на інші сегменти фінансового ринку, потужний трансформуючий вплив має цифровізація, що виражається в появі фінансових інновацій цифрової природи, таких як віртуальні валюти і токенизація активів, в поширенні наскрізних технологій (блокчейн, відкриті API), у формуванні екосистем. Фактор «фінтеху» радикально змінює як зовнішнє середовище функціонування кредитних та страхових організацій, так і їх внутрішні процеси, продукти та технології. Враховуючи, що генезис банкострахування зумовлений природною крос-секторною взаємодією на фінансовому ринку, а масштаб клієнтської бази є ключовим фактором успіху взаємодії банків та страхових компаній, феномен банкострахування успішно вписується в екосистемний підхід. При цьому цифрова трансформація економіки і особливо розвиток екосистем можуть істотно вплинути на майбутнє банкострахування, змінивши траєкторію його розвитку таким чином, що воно втратить свою самостійність як економічний феномен і втратить значущість для розвитку вітчизняного фінансового ринку в цілому. Таким чином, виявлення майбутнього вітчизняного банкострахування в світі «цифри» та екосистем є актуальною науковою проблемою.

Огляд літературних джерел, присвячених перспективам розвитку банкострахування, дозволив відзначити ключові положення теорії та практики розвитку банкострахування, що свідчать про те, що розвиток цього явища в зарубіжних і вітчизняних дослідженнях розглядається як послідовний процес, зумовлений попередньою специфікою розвитку, цільовою установкою якого є інтеграція.

Як показують дослідження, цифровізація банкострахування залежить як від рівня проникнення цифрових технологій у бізнес-процеси банків та страхових компаній, так і від наявності та масштабів державної програми цифровізації національного фінансового сектора. Разом із тим, у науковій літературі цифрова трансформація банкострахування оцінюється в рамках ідеї path dependence, тобто визнається значимість фактора, враховуються викликані ним технологічні зміни, але в цілому траєкторія розвитку передбачається незмінною.

На відміну від існуючих підходів, можна вважати, що фактор «фінтеху» та екосистемний підхід є для банкострахування disruptive

innovations, тобто інноваціями, здатними «зруйнувати» існуюче банкострахування і дати імпульс появи на його місці нового феномену.

Цілісна і розгорнута характеристика впливу фактора «фінтеху» на вітчизняне банкострахування виходить за рамки завдань дослідження. Зазначимо очевидне: основна галузь цифровізації фінансів – взаємодія фінансових організацій з клієнтами – фізичними особами. Отже, переважно «цифрові» зміни банкострахування стосуються посередницьких відносин.

Так, основними напрямками Insurtech (іншуртех, процес впровадження цифрових технологій у страхову діяльність) є розвиток страхування ризиків та подій, що відбуваються в життєвому циклі об'єкта страхування (людини, майна, бізнесу), а також використання цифрових технологій у бізнес-процесах страхової компанії. У вітчизняних страховиків максимум цифровізації досягнуто в організації продажу страхових продуктів, а мінімум в управлінні ризиками самого страховика, при цьому з точки зору видів використовуваних технологій найбільш затребувані технології промислового інтернету, big data, а найменш – технології віртуальної та доповненої реальності та блокчейн.

Цифрова трансформація банківського бізнесу така різноманітна, що єдиного терміну для її позначення (наприклад, BankTech) не існує. При цьому відзначимо, що цифровізація банківського бізнесу активно протікає у сферах: платіжні послуги; управління особистими фінансами та благополуччям (WealthTech), управління ризиками та кібербезпекою. Також до цих сфер можна додати CreditTech (цифрові технології, що застосовуються в кредитуванні фізичних та юридичних осіб) і OperaTech (цифрові технології для оптимізації операційних процесів [6]).

Важливо, що саме цифрова трансформація банківського бізнесу в багатьох випадках здійснюється за рахунок партнерства з фінтехкомпаніями, а не тільки внаслідок конкуренції з ними. Більше того, така кооперація була і залишається необхідною, оскільки для фінтехкомпаній взаємодія з кредитними організаціями є одним з основних механізмів їх залучення на фінансовий ринок.

Типологія взаємодії банків та фінтехкомпаній включає наступне. По-перше, партнерство компаній на різних умовах, що передбачає, як правило, поділ ризиків та обсягів інвестицій у нову технологію або новий продукт (прикладом партнерства є взаємодія найбільш

шого швейцарського фінансового холдингу UBS Group AG і блокчейн компанії Clearmatics). По-друге, формування банками фондів для здійснення інвестицій у фіттехкомпанії, що дозволяє розділити ризики традиційної банківської діяльності та ризики інвестування в технологічні інновації. По-третє, звані in-house розробки, тобто створення банками власних фіттехпідрозділів, що згодом виростають до самостійних компаній (наприклад, Goldman Sachs Group, один з найбільших у світі інвестиційних банків і біткоїн-стартап Circle) [3, с. 99].

Що стосується вітчизняної практики, то згідно з дослідженням Deloitte, що включало дані 15 найбільших вітчизняних банків, за рівнем цифровізації банків за етапами клієнтського шляху вітчизняні банки хоча і не належать до числа світових лідерів, але перевищують середньосвітові значення в більшості випадків (на 5 з 6 взаємодій банку з клієнтом, крім етапу «перші кроки клієнта»).

Таким чином, існуючі оцінки цифровізації страхового та банківського секторів вітчизняного фінансового ринку свідчать про високу інтенсивність процесів.

### **3. Кількісна оцінка цифровізації банкострахування**

Кількісну оцінку впливу фактора «фіттеху» може дати індекс цифровізації, під яким в цілому розуміють деякий показник, що відображає глибину (рівень) проникнення цифрових технологій в об'єкт, що досліджується. Як об'єкт може розглядатися національна економіка, а також регіон, галузь (сфера діяльності, бізнес) і окрема компанія. Використовується різна інформаційно-емпірична база – макродані фінансових організацій, дані соціологічних опитувань населення чи анкетування фінансових організацій.

За результатами пошуку можна визначити такі індекси цифровізації, що належать до діяльності кредитних і страхових організацій:

1) індекс цифровізації фінансового сектора, що характеризує рівень використання широкосмугового інтернету, хмарних сервісів, RFID-технологій, ERP-систем;

2) рівень цифрової зрілості банків, що оцінює стан цифрових роздрібних каналів за трьома компонентами (функціональні можливості, потреби клієнтів, досвід користувача);

3) рівень цифровізації страхового ринку, що показує відношення бізнес-процесів з використанням цифрових технологій до загального числа бізнес-процесів у страховій компанії;

4) індекс цифрового застрахованого, що показує рівень цифровізації продуктів та послуг страхових компаній для клієнтів – фізичних осіб.

Порівняльний аналіз даних індексів, заснований на загальнодоступній та відкритій інформації, показав, що індекси розрізняються за набором вихідних даних, а їх інформаційна база сформована переважно за рахунок опитувань та анкетування (експертів, споживачів фінансових послуг, учасників ринку).

Разом із тим, в науковій літературі пропонуються наступні індекси цифровізації банкострахування [5, с. 65]: 1) індекс «широкого ринку», що передбачає визначення середнього значення трьох показників, кожен з яких відображає частку кредитних організацій, що використовують певну (з числа зазначених вище) технологію для надання населенню страхових послуг за агентськими програмами, до загальної кількості кредитних організацій, пов'язаних посередницькими відносинами зі страховиками; 2) індекс, що враховує відносини власності, що передбачає визначення середнього значення трьох показників, кожен з яких відображає частку кредитних організацій, які використовують певну технологію для надання населенню страхових послуг за агентськими програмами, до загальної кількості кредитних організацій, пов'язаних з страховими компаніями відносинами власності.

Таким чином, запропоновані індекси цифровізації банкострахування дозволять визначити рівень проникнення цифрових технологій у взаємодію кредитних і страхових організацій, а їх зіставлення один з одним дасть змогу вивчити вплив відносин власності на цифровізацію банкострахування. Разом з тим, слід визнати існування певних обмежень у запропонованих індексах: 1) фрагментарність (індекси не покривають всі рівні банкострахування, не включають всі можливі цифрові технології); 2) непропорційність (в них не знайшли відображення показники цифровізації страхових компаній).

Банкострахування тривалий час розглядалося в рамках концепцій «фінансового супермаркета» та фінансового конгломерату. В умовах цифрової трансформації економіки ці концепції поступаються місцем екосистемному підходу, що передбачає перехід від традиційної

до «платформної бізнес-моделі, яка експлуатує... як технологічні, так і поведінкові зміни». Банкострахування, будучи прикладом природної крос-секторної взаємодії на фінансовому ринку і спираючись на масштаб клієнтської бази як ключовий фактор успіху, успішно вписується в екосистемний підхід. Водночас банкострахування може бути адаптовано до різних видів екосистем. Для екосистем, що розвивають послуги задоволення різноманітних потреб людини, застосовні принципи everyday finance (lifestyle banking + everyday insurance), тобто перебудова банкінгу та страхування під потреби життєвого циклу (людини, майна, бізнесу) на основі цифрових технологій [3, с. 100].

Разом з тим, розвиток екосистем супроводжується не тільки зниженням транзакційних витрат учасників, а й зміною методів і способів конкуренції. У конкурентній боротьбі беруть участь традиційна і платформна бізнес-моделі; платформи конкурують один з одним і з офлайн-партнерами, і, звичайно, виникає внутрішня конкуренція між учасниками однієї екосистеми.

У існуючих глобальних і вітчизняних екосистемах фінансові сервіси працюють за закритою моделлю, що передбачає важливість наявності продуктів або послуг у периметрі екосистеми, а не їхнього широкого вибору, і, як наслідок, призводить до незначного рівня внутрішньої конкуренції. Тому в перспективі банкострахування, ставши частиною екосистеми, буде природно вбудовано в лінійку пропонованих фінансових сервісів і втратить свою самостійність. Такий сценарій імовірний і для екосистем, заснованих на банках, і для екосистем, що базуються на технологічних компаніях.

Для вітчизняного ринку екосистеми розглядаються як disruptive innovation, тобто інновація, що має потужну ринкову силу, яка призведе до структурної трансформації всього ринку. Завданням НБУ як регулятора стає регулюючий вплив на процес такої трансформації з метою отримання оптимальної ринкової структури, під якою розуміється «наявність кількох великих національних екосистем, що конкурують між собою і з іноземними гравцями, нішеві постачальники та менш масштабні платформи, що задовольняють попит клієнтів і кидають виклик екосистемам-лідерам». В цій перспективі регулятор ідентифікує, з одного боку, зростання ризиків традиційних компаній через загострення конкуренції з екосистемами (як ціновою, так і пов'язаною

з ринковою нішою), а з іншого боку, ймовірність радикального скорочення кількості кредитних і страхових організацій з моделями. Вважаємо, що в поєднанні з поширенням закритої моделі для фінансових сервісів в екосистемах, і ризик скорочення кількості фінансових організацій, і рівень ризикованості бізнесу організацій, що залишилися, ще більше збільшаться. Можливо, це може спричинити зростання злиття та поглинання кредитних та страхових організацій на фінансовому ринку з метою збільшення ринкової частки та протистояння екосистемам. Відкритим залишається питання: що може на рівних конкурувати з екосистемами на фінансовому ринку: екосистеми, фінансові (банкострахові) групи, банківські чи страхові групи. Від відповіді на це питання залежить перспектива банкострашування в компаніях, які увійшли до периметру екосистем [7, с. 33].

Проте в Україні існують труднощі, що стримують розвиток банківського страхування: відсутність доступу до банкострахового ринку страхових компаній з низькими показниками діяльності (розмір статутного капіталу, обсяг внесків і т.п.). На жаль, банки співпрацюють не з усіма страховими компаніями в силу фінансової нестійкості компаній з незначними масштабами їхнього бізнесу. Для підвищення довіри до страхових компаній банки проводять моніторинг, який витримують в основному фінансово стійкі страхові гіганти.

Разом із тим, існують труднощі, що стримують розвиток банківського страхування в сучасних умовах [2]:

- відсутність доступу до банкострахового ринку страхових компаній з низькими показниками діяльності (розмір статутного капіталу, обсяг внесків і т.п.). На жаль, банки співпрацюють не з усіма страховими компаніями в силу фінансової нестійкості компаній з незначними масштабами їхнього бізнесу. Для підвищення довіри до страхових компаній банки встановлюють акредитацію, яку витримують в основному фінансово стійкі страхові гіганти;

- відсутність у клієнта самостійного вибору страхової компанії. Як правило, клієнт банку оформлює договори страхування в тій компанії, яку рекомендує банк;

- банківський ринок значною мірою більш розвинений, ніж страховий;
- незначний обсяг активів страхових компаній обмежує їх відшкодування ризиків банкам при комплексному страхуванні;

– страхування ризиків банків не стандартизований, відсутній індивідуальний підхід захисту банківського бізнесу від ризиків;

– необґрунтовано висока вартість продуктів банкострахування, оскільки їх продаж підвищує функціонал співробітників банку;

– страхові компанії з метою утримання клієнтів можуть занижувати тариф за окремими страховими продуктами, однак це підвищує ризик невиконання зобов'язань при настанні страхового випадку через недостатність ресурсів;

– високі витрати для реалізації товарів банківського страхування. Продаж страхових продуктів через банківські канали вимагає більше трудових і тимчасових витрат, ніж продаж банківських продуктів;

– нав'язування клієнтам продуктів банкострахування. Найчастіше клієнтам одночасно з необхідним банківським продуктом пропонують придбати страховий продукт;

– можливі протиріччя між банком та страховою компанією при оформленні агентських договорів про надання послуг;

– співробітники банків часто не мають повної інформації про страхові продукти. Консультація низькокваліфікованими працівниками банку знижує і без того невисокий попит клієнтів на страхові продукти;

– низький рівень фінансової грамотності населення, високе боргове навантаження громадян, падіння доходів населення.

Все вищесказане говорить про недосконалий розвиток банкострахування в Україні на сучасному етапі та вимагає першочергового вирішення наступних завдань:

– визначення оптимального співвідношення комісійної винагороди банкам та премій страхових компаній;

– підвищення безпеки продажів продуктів банкострахування через всі канали продажів, у тому числі посилення кібербезпеки;

– розробка програм підвищення кваліфікації співробітників банків та страхових компаній, при необхідності, за участю інститутів вищої освіти;

– інформування населення про значимість банкострахування та про розширення продуктової лінійки;

– забезпечення клієнтам самостійного та добровільного визначення набору банкострахових продуктів;

– впровадження єдиних стандартів співпраці банків та страхових компаній, цифрових технологій;



– введення мінімальних стандартів до продуктів банкострахування. Це дозволить збільшити їх продаж дистанційним способом (у тому числі на маркет-плейсах), забезпечити конкуренцію за рахунок оптимального співвідношення ціни-якості. У свою чергу дистанційні продажі знижують потреби в дорогому банківському каналі.

### 4. Висновки

Ефективність фінансового посередництва залежить від ступеня та тісноти взаємодії банків та страхових посередників. У результаті дослідження економічної літератури дано узагальнююче поняття банкострахування як сукупності банківської та страхової діяльності, спрямованої на розширення асортименту спільних продуктів, освоєння нової ніші на ринку, поліпшення якості портфелів банків і страхових компаній, збільшення прибутку. Разом із тим, згруповані мотиви взаємодії кожного учасника банкострахування та переваги співробітництва, а саме: мінімізація ризиків, розширення клієнтури, пропозиція клієнтоорієнтованих продуктів, підвищення конкурентоспроможності, зростання доходів і т.д. Результатом дослідження стало виявлення сучасних тенденцій банкострахування в країні, а саме:

- спостерігається стійка тенденція до зниження на ринку кількості банків і страхових компаній;
- розширюється набір банкострахових продуктів;
- активи банків та страхових компаній мають тенденцію зростання, проте спостерігається явне домінування банків на ринку;
- банківський канал продажів страхових продуктів є найактивнішим серед інших посередників;
- є протиріччя між банками та страховими компаніями, в результаті яких банки завищують вартість агентських послуг, а страхові компанії змушені занижувати страховий тариф;
- низький попит на банкострахові продукти з боку клієнтів, зростання продажів забезпечується за рахунок примусу оформлення страхових продуктів;
- кредитне страхування є переважним напрямом банкострахування, але намітилася тенденція зростання некредитного страхування.

Переломним моментом у розвитку банкострахування, як і інших напрямів ринку, став 2020 р. через пандемію коронавірусу. Введення

карантинних заходів сприяло різкій зупинці банкострахового ринку. Для підтримки рівня розвитку ринку мегарегулятором було введено підтримувальні заходи. Так, пільгові процентні ставки за іпотечними кредитами в 2020 р. підвищили попит на іпотеку і, відповідно на зростання іпотечного страхування. Автокредитування і, відповідно, страхування авто, знизилася в силу зниження платоспроможного попиту та введених карантинних заходів. Застосування в цей період обмежувальних нормативів для позичальників з високою часткою позичкової заборгованості вплинуло на зниження роздрібних кредитів. Пандемія коронавірусу спровокувала економічну кризу, в результаті якої більшу частину виробництва було припинено, а населення втратило роботу. Цей факт сприяв підвищенню попиту послуг страхування позичальників від втрати роботи. Внаслідок втрати працездатності змішане страхування життя різко зменшилося, частково внески від інвестиційного страхування життя були компенсовані накопичувальним страхуванням життя. Зменшення доходів громадян вплинуло на зниження попиту на багато інших фінансових продуктів, у тому числі на банкострахові продукти.

Страховик при виборі банку для співпраці орієнтується на більш потужні та відомі банки з достатнім стажем на банківському ринку, але це не є єдиним визначним фактором. Як правило, банки вже вирішили для себе проблему співпраці зі страховиками. Взагалі, страхова компанія менше ризикує, співпрацюючи з невеликим банком при страхуванні предмета застави. Інша справа при страхуванні банківських ризиків, таких як ризик неповернення кредиту при споживчому кредитуванні, страхуванні фінансового ризику емітента платіжних карток. В цьому випадку страховик звертає особливу увагу на наявність у банку та його філіях професійної служби безпеки, на технологію надання кредитів, їх забезпечення заставою, на організацію моніторингу трансакцій з платіжними картками та інші аспекти організаційної роботи в банку, які суттєво впливають на ймовірність настання страхових випадків при страхуванні банківських ризиків. Ще одним фактором, який впливає на вибір банку може стати можливість банківською установою забезпечувати страховика певними об'ємами страхових ризиків.

За прогнозами експертів найближчим часом частка продажу страхових продуктів через банківську мережу зростатиме. Серед основних

факторів, які стимулюватимуть розвиток банкострахування 79,2% експерти зазначили зростання обсягів споживчого кредитування, 54,2% – розробка нових банкострахових продуктів, 50% – розвиток інформаційних технологій. Відносно оптимістичні прогнози експертів, зроблені до початку фінансової кризи, сьогодні вже сприймаються дещо інакше. Страховим компаніям, зважаючи на наслідки фінансової кризи, варто бути готовими до зменшення надходжень страховим платежів від банківських установ, а від так варто замислитись над питаннями диверсифікації власних збутових мереж. В умовах кризи вистоять ті страховики, які співпрацюють з декількома банківськими установами, як в сфері продажу клієнтам банку страхових продуктів, так і розміщення страхових резервів на депозитах. Вкрай небезпечною може обернутись ситуація для тих страховиків, які левову частку платежів отримували від банку при страхуванні заставного майна, при цьому сплачуючи останньому велику комісійну винагороду (іноді до 60%) й не проводили виваженої політики формування страхових резервів. Так, 66,7% експертів зазначили, що їх компанії при виплаті комісійної винагороди надають пріоритет агентському каналу збуту страхових продуктів; 45,8% – банківському; 16,7% – офісному; 12,5% – брокерському та 4,2% – Інтернет-продажам.

За підсумками дослідження можна сформувати заходи, що забезпечують вдосконалення банкострахування: розробка законодавчої бази, встановлення єдиних норм для виходу учасників на банкостраховий ринок, моніторинг антимонопольного утворення цін на послуги, систематичне підвищення кваліфікації працівників.

Таким чином, державі, банкам та страховим компаніям необхідно організувати такі відносини, які приносять вигоду не тільки кожному учаснику окремо, а й формуватимуть сприятливі умови для розвитку фінансового ринку країни, переходу фінансового посередництва на більш високий рівень та сприяти економічному зростанню в цілому.

Разом з тим, представлені висновки про перспективи розвитку вітчизняного банкострахування підлягають обговоренню та подальшому коригуванню з урахуванням дослідження нових питань даної проблемної галузі. У числі подальших перспектив роботи над темою, можуть бути зазначені: 1) дослідження ринку злиття та поглинання з метою аналізу змін у структурі власності банків та страхових компа-

ній; 2) дослідження посередницьких відносин у корпоративному банкострахування, яке, менш схильне до залучення до платформної бізнес-моделі і, отже, може зберігати свою самостійність; 3) розширення кількісного аналізу банкострахування за рахунок: а) залучення даних мікрорівня, а не тільки макроекономічної статистики; б) збору деталізованої статистики зі страхових виплат; в) аналізу кількісних значень індексів цифровізації банкострахування, їх динаміки, що в сукупності дозволить сформуванню ширшу і точнішу характеристику банкострахування в цифровому світі; 4) вивчення динаміки та показників розвитку екосистем на вітчизняному фінансовому ринку з метою переходу від прогнозних суджень до обговорення реальних ситуацій.

Теоретична значимість проведеного дослідження полягає в тому, що воно розвиває підходи до дослідження банкострахування та аналізу перспектив його розвитку в умовах цифровізації та екосистемного підходу. На прикладі банкострахування дослідження показує, як крос-секторний феномен, що виник у інтеграції різних фінансових послуг, може розвиватися в умовах інтеграції фінансових і нефінансових послуг на цифровій платформі.

### Список літератури:

1. Кількість банків в Україні (2010–2022). URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>
2. Finpost. Кількість страхових компаній в Україні зменшилась на 18%. URL: <https://finpost.com.ua/news/15582>
3. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів. *Економічний простір*. 2020. № 20. С. 99–106.
4. Аванесова Н.Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ. *Вісник національного технічного університету «ХПИ»*. 2012. № 45 (951). С. 3–9.
5. Іващук Н.Л., Іващук О.В. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2012. № 1. С. 64–71.
6. Bednarczyk H.T., Korzeniowska A. Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. 2014. S. 35–36.
7. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні. *Вісник НБУ*. 2017. № 2 (132) С. 32–34.
8. Огляд ринку BANCASSURANCE: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>

9. Страховий адвокат. Лідери Insurance Top. URL: <https://www.insa.com.ua/uk/blog/lideryinsurance-top>
10. Bancassurance Market 2022 Global Industry. Key players, Size, Trends, Opportunities, Growth. 2022. URL: <http://www.digitaljournal.com/pr/3832917>
11. Арутюнян Р.Р. Фінансовий супермаркет і його роль в активізації інвестиційної діяльності регіону. URL: <https://works.doklad.ru/view/X7k8B9NvMs4.html>

### References:

1. Kilkist bankiv v Ukraini (2010–2022) [Number of banks in Ukraine (2008–2020)]. Available at: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count>
2. Finpost. Kilkist strakhovykh kompanii v Ukraini zmenshylas na 18%. [Number of insurance companies in Ukraine decreased by 18%]. Available at: <https://finpost.com.ua/news/15582>
3. Kremen V.M. (2020) Osoblyvosti vykor ystannia kontseptsii “bancassurance” u diialnosti finansovykh konhlomerativ [Features of the use of the concept of “bancassurance” in the activity of financial conglomerates]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 20, pp. 99–106.
4. Avanesova N.E. (2012) Bancassurance yak forma spivpratsi strakhovykh kompanii ta bankivskykh ustanov [Bancassurance as a form of cooperation between insurance companies and banking institutions]. *Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu “KhPI”*, no. 45 (951), pp. 3–9.
5. Ivashchuk N.L., Ivashchuk O.V. (2012) Prych yny utvorennia ta formy bankivsko-strakhovykh hrup [The reasons for the formation and forms of banking and insurance groups], *Visnyk NU “Lvivska politekhnika”*, no. 1, pp. 64–71.
6. Bednarczyk H.T., Korzeniowska A. (2014) Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobre niestabilności. *Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej*. S. 35–36.
7. Lylyk O. (2017) Bancassurance ta perspektyvy yoh o rozvytku v Ukraini [Bancassurance and its prospects in Ukraine]. *Visnyk NBU*, no. 2 (132), pp. 32–34.
8. Ohliad rynku BANCASSURANCE: stratehichniy napriamok rozvytku strakhovoho r ynku Ukrainy [BANCASSURANCE market overview: strategic direction of development of the Ukrainian insurance market]. Available at: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>
9. Strakhovyi advokat. Lidery Insurance Top. Available at: <https://www.insa.com.ua/uk/blog/lideryinsurance-top>
10. Bancassurance Market 2022 Global Industry. *Key players, Size, Trends, Opportunities, Growth*. Available at: <http://www.digitaljournal.com/pr/3832917>
11. Arutiunian R.R. (2014) Finansovyi supermarket i yoho rol v aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti rehionu [Financial supermarket and its role in activation of investment activity of the region]. Available at: <https://works.doklad.ru/view/X7k8B9NvMs4.html>