

Романюк П.Р. Сутність і вигоди банкострахування для основних його учасників. Актуальні проблеми та перспективи розвитку економіки України: [матеріали міжнар. наук.-практ. конф. (4 грудня 2019 р.)] / відп. ред. Л. Г. Ліпич, А. М. Лялюк. Луцьк, 2019. С.139-141.

**Романюк Павло Русланович**  
*студент факультету економіки та управління  
Східноєвропейського національного університету  
імені Лесі Українки*

УДК 351.84

## **СУТНІСТЬ І ВИГОДИ БАНКОСТРАХУВАННЯ ДЛЯ ОСНОВНИХ ЙОГО УЧАСНИКІВ**

В економічній літературі має місце багато визначень поняття «банкострахування» (англ. Bancassurance), однак, цей термін досі не є звичним і зрозумілим для багатьох учасників фінансового ринку. Разом із тим, на практиці і страховики, і банкіри вже давно визначилися з перевагами цієї фінансової послуги.

Історія виникнення банкострахування почалася у Франції в 70-і рр. минулого століття, де на той період склався дуже зрілий і конкурентний ринок в банківському секторі, що дозволило вперше почати активне впровадження концепції банкострахування. Зростання будівництва викликало попит громадян до житлового кредитування, що провокувало банки об'єднати іпотечне кредитування зі страхуванням певних ризиків у цій сфері. Банки запропонували свої канали продажів, що різко дозволило знизити витрати страховиків на дистрибуцію (від 30 до 50%). Інтенсивний розвиток накопичувального страхування життя посилює цей процес [1, с.428].

В даний час у вітчизняній фінансовій науці і практиці банкострахування отримало теоретичний розвиток і стало активно застосовуватись на практиці. Аналіз сутності терміну «банкострахування» показує, що загальною ознакою в цих визначеннях є те, що він означає «продаж страхових продуктів з використанням банківських каналів» [2, с.28]. Однак цей термін можна віднести не тільки до продажів, оскільки ряд його особливостей (юридичні, фінансові, культурні та поведінкові аспекти) інтегрально формують концепцію банкострахування.

Модель банкострахування передбачає організацію єдиних бізнес-процесів, наявність об'єднаної інформаційної системи, навчання і винагороду продавців за фактично продані страхові продукти. Інформаційна система, яка повністю впроваджує страхову практику в банківську культуру, є необхідною умовою. Це дозволяє учасникам децентралізувати процес андеррайтингу та впровадити його в максимально можливій мірі в банківський процес, з одночасною централізацією обліку полісів і управління страховими подіями в страховій організації [3, с.20]. Успішна спільна стратегія маркетингу сприяє навчанню штату банківських працівників, а також підвищенню їх мотивації, з метою забезпечення спільного продажу страхових продуктів і отримання додаткових джерел доходів.

В Україні протягом останніх років спостерігається тенденція поетапного процесу інтеграції банків і страхових організацій, синтез їх послуг з метою реалізації як банківських, так і страхових продуктів. Обидві сторони поєднують канали продажів і клієнтські бази, а також відкривають доступ до внутрішніх фінансових ресурсів один одного, завдяки чому підвищується ефективність діяльності обох секторів економіки [4, с.185]. Взаємодія страхових компаній і банків по даному напрямку є взаємовигідним співробітництвом, оскільки дозволяє здійснити диверсифікацію послуг і каналів розподілу, мінімізувати ризики і підвищити надійність всіх фінансових операцій. Банки традиційно страхують окремі операційні ризики, практично невикористовуючи комплексне страхування, яке є обов'язковим за кордоном. Даний вид комплексного страхування дозволяє захистити значну частину ризиків, що виникають в банківській діяльності, а тому є важливою складовою комплексної системи ризик-менеджменту будь-якого банку, що орієнтується на довгостроковий і сталий розвиток [5, с.67].

Процес банкострахування враховує максимальні вигоди і мінімальні ризики всіх учасників відносин - клієнтів, банків і страхових компаній. Перші отримують впевненість в якості наданої послуги, їм пропонується повний набір послуг з мінімальною втратою часу і максимальною вигодою та комфортом. Крім того, купуючи страхові продукти через філіальну мережу банків, клієнти знаходять можливість отримати страхові послуги в сукупності з банківськими і за ціною нижче, ніж якби купували їх у страховій компанії [6, с.187]. Банки зацікавлені в збільшенні комісійного доходу, розширенні клієнтської бази і зменшенні фінансових ризиків, пов'язаних з втратою працездатності позичальників, шахрайських операцій по кредитних і дебетних картках клієнтів. А страхові компанії в розширенні ринку збуту, зростанні страхових премій і якості портфеля, а, отже, збільшення доходів та прибутку.

У сучасних умовах подальший розвиток банкострахування може стати потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формування прозорого та транспарентного фінансового ринку, де головним пріоритетом стане захист інтересів громадян та зміцнення довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищення добробуту населення в цілому.

#### Список використаних джерел:

1. Борисюк О. В. Тенденції банкострахування в умовах нестабільності розвитку фінансового ринку України. *Молодий вчений*. № 1 (65) січень, 2019 р. с.428-432.
2. Карлін М. І. Управління державними фінансами: [навч. посібн.] / М. І. Карлін, О. В. Борисюк. Луцьк : ПП Іванюк , 2013. 273 с.
3. Козьменко С. Розвиток регіональних ринків банківського страхування: зарубіжний досвід. *Вісник Національного банку України*. 2011. № 5. С. 20-26.
4. Кремень В. М. Розвиток bancassurance: досвід європейських країн та України. *Вісник Запорізького національного університету*. 2011. № 3(11). С. 184-194.
5. Макаренко Ю. П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній. *Економіка та держава*. 2014. №9. С. 67-70.
6. Павленко О. П. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2014. Вип.9. С. 186-190.