

**Матвійчук Л. О.**

кандидат економічних наук, доцент  
Хмельницький національний університет  
м. Хмельницький, Україна

## **BANCASSURANCE ЯК ФОРМА ІНТЕГРАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО КАПІТАЛУ**

В сучасних економічних умовах та на новому етапі розвитку ринку фінансових послуг, ми спостерігаємо поліпшення політичної та економічної ситуації в країні, що є поштовхом до розширення послуг, які сьогодні надають банки та страхові компанії. В умовах загострення конкурентної боротьби серед фінансових організацій, що працюють на ринках, постає важливе питання визначення ціленаправлених стратегій розвитку бізнес-ідей, удосконалення структури менеджменту компаній. Плани розвитку компанії сьогодні набувають таких ознак, як стійкість і стабільність, наявність чітко визначених перспектив у фінансовій діяльності. Тому, якщо компанії ще досі не визначилися з своїми цілями на майбутнє, то її діяльність в умовах невизначеності породжує проблему виникнення ризику. Чітко налагоджений процес управління ризиками - єдино можливий сьогодні спосіб досягнення стійкості і стабільності бізнесу.

Досягнення збалансованої стійкості при веденні бізнесу поряд з досягненням взаємовигідної результату – ось головна мета, в прагненні до якої, необхідно будувати партнерські відносини.

Діяльність страхових компаній суттєво відрізняється від інших видів підприємницької діяльності, не тільки прагненням приймати на себе ризики, які притаманні різним суб'єктам господарювання, а й здатністю об'єктивно здійснювати оцінку і керувати ними. Банки, навпаки, в процесі здійснення своєї діяльності приймають на себе значні ризики, в основному, економічного характеру.

Побудова взаємовигідних відносин між страховою компанією і банком таким чином, що частина ризиків, яка приймається банком, передається страховику, вигідно як для банку, так і для страхової компанії. Оскільки банк може зосередити свою увагу безпосередньо на наданні банківських послуг, що дає йому можливість працювати в більш гнучкому режимі при визначенні стратегії. Страхова компанія, приймаючи на себе ризики, забезпечує стійкість і надійність банку, що в свою чергу відіграє важливу роль з позиціонування банківських продуктів.

Банківський та страховий ринки змінюються швидкими темпами під впливом помірного економічного середовища та світових тенденцій, і тому їм потрібно просувати існуючі та знаходити нові канали збуту, щоб залишатися конкурентоспроможними на ринку. Фінансовий ринок зараз у світовій економіці достатньо забезпечений фінансовими ресурсами, і тому фінансові установи повинні самостійно знаходити для себе нових клієнтів не витрачаючи на це велику кількість ресурсів, але і мають бути такі умови, щоб покращувалась якість, зручність, швидкість. Однією із сучасних форм співпраці банків та страхових компаній є bancassurance.

Світова практика виробила такі найбільш поширені форм взаємодії банків і страхових компаній в межах «bancassurance», як:

1. Початкова форма співпраці, яка обмежується спрямуванням клієнтів в компанію партнера (у вигляді рекомендацій), досвідом залучення клієнтів тощо. Ця форма ще не є по суті формою конвергенції, оскільки відсутні конвергенція каналів продажів і загальних продуктів.

2. Форма агентських відносин, яка припускає поширення страхових послуг за угодою з банком через його агентську мережу та включає крос-продаж банківських та страхових продуктів.

3. Форма кооперації, за якої партнери утворюють альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння в усіх галузях співробітництва. Ця форма має більш глибокий ступінь проникнення банку і страхової компанії один в одного. При цьому банк і страхова компанія залишаються незалежними юридичними особами і вибудовують власні бізнес-процеси незалежно один від одного.

4. Форма контролю реалізується шляхом входження банків і страхових компаній у фінансово-промислову групу або холдинг, через участь банків і страхових компаній у капіталі партнера та шляхом створення банко-страхових груп, що дозволяє ефективно використовувати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд тощо.

5. Форма фінансового супермаркету за якої структури банку і страхової компанії стають тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, які забезпечують загальне використання каналів продажів фінансових послуг, а й на рівні головного офісу [1, с. 276].

Результатом форм взаємодії банків і страхових компаній в межах «bancassurance» виступає інтегрований фінансовий продукт. Можливість надання інтегрованого фінансового продукту банками і страховими компаніями в багатьох країнах визначається і регулюється законодавством: при цьому об'єктом регулювання є не тільки операції зі взаємних продажів, а і з взаємного виробництва.

Банки налагоджують співпрацю з успішними вітчизняними страховими компаніями, які лідирують за обсягами страхових премій, таким чином створюючи позитивне ставлення до продуктів, що продаються.

Проте незважаючи на наявність таких партнерів, активність банків залишається все ще доволі низькою, що викликано вузьким колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності розвитку економіки та завищених вартостей кредитних ресурсів. Банківське страхування часто починається з продуктів, пов'язаних з банками, таких як: кейси особистого страхування життя, кредитні та банківські страхування (іпотечне страхування, споживчий кредит, кредитні картки). При продажі кредитних та банківських страхових продуктів банки пропонували додаткове обслуговування клієнтів. Це дало їм вільний доступ до страхових продуктів, простий спосіб оплати та вигідне фінансове покриття. Адаптація страхових продуктів до банківської мережі також є необхідною умовою, тобто такі продукти повинні бути легкодоступними та зрозумілими як для клієнтів, так і для продавців [2, с. 96].

Таким чином, інтеграція банківського та страхового сектору сприяє підвищенню рівня прибутковості, фінансової стійкості та конкурентоспроможності для кожного із суб'єктів господарювання задіяних у співпраці. Конвергенція банків та страхових компаній дозволить мінімізувати банківські ризики, розширити канали продажу страхових продуктів за допомогою мережі банківських відділень та інших видів взаємодії, зміцнити фінансові інститути, стимулюватиме підвищення якості

надання страхових та банківських послуг, сприятиме створенню нових фінансових продуктів та розвитку фінансово-кредитної системи України.

Основними компонентами, які сприятимуть розвитку bancassurance в Україні та на які необхідно звернути увагу, є: забезпечення зростання довіри клієнтів до фінансових установ; удосконалення нормативно-законодавчої бази; підвищення рівня страхової культури населення; підвищення рівня фінансової грамотності потенційних клієнтів, збільшення рівня фінансової стійкості та конкурентоспроможності як банків, такі страхових компаній.

### **Література:**

1. Шакура О. «Bancassurance» - як перспективна форма конвергенції банків та страховиків. *Інноваційна економіка*. 2013. № 8. С. 275–280.
2. Садура О., Агрес О. Bancassurance як цінний інструмент розвитку фінансового ринку. *Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Серія: "Проблеми економіки та управління"*. 2020. Том 4. № 1. С. 93–100.

**Томашина Г. П.**

кандидат історичних наук

Інститут сільського господарства Степу Національної академії аграрних наук  
України

с. Созонівка, Кропивницький р-н, Кіровоградська область, Україна

## **НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ РОБОТИ НАУКОВИХ УСТАНОВ АГРАРНОГО СПРЯМУВАННЯ НА ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Одним із факторів забезпечення ефективності аграрного виробництва є його насиченість інноваційною продукцією та технологіями, що мають розроблятися, випробовуватися та рекомендуватися науковими установами для широкого впровадження. У сучасних ринкових умовах діяльність наукових установ аграрного спрямування обумовлена: дефіцитом власних інвестиційних ресурсів на забезпечення безперервного нарощування масштабів інноваційних процесів через мінімальну державну підтримку за рахунок регіональних і муніципальних коштів; недостатніми обсягами бюджетних асигнувань на виконання наукових розробок; ціновою неефективністю державної експертизи науково-технічних та інноваційних проектів; невідповідність рівня пріоритетних напрямів розвитку вітчизняної аграрної науки сучасним стандартам світових лідерів; недостатнім забезпеченням с.-г. виробників сучасними матеріально-технічними засобами; дефіцитом висококваліфікованих наукових кадрів, здатних застосовувати досвід зарубіжних компаній в умовах інноваційних пріоритетів агропромислового розвитку; неготовність суб'єктів аграрного виробництва до ресурсної підтримки наукових установ через відсутність державного юридично-правового механізму такої взаємодії.

Розвиток державно-приватного партнерства в аграрному секторі має сприяти реалізації пріоритетних завдань, що недостатньо забезпечені бюджетними ресурсами. Підтримка діяльності галузевих науково-дослідних установ шляхом взаємовигідної співпраці органів державного управління та приватних підприємств має активізувати