

*ЦЕНТРАЛЬНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
Кафедра фінансів, банківської справи та страхування*

«Допущено до захисту»
Завідувач кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
д.е.н., професор
_____ Володимир СИБІРЦЕВ
« ____ » _____ 20 __ р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої освіти
на тему:
«Сучасний стан та перспективи розвитку банківського
страхування»

Виконав: студент 2 курсу, групи ФС-21М
ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування»
спеціальності 072 «Фінанси, банківська справа
та страхування»
_____ **Владислав ЛЕСЬКІВ**

Керівник: доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансів, банківської справи та
страхування
_____ **Володимир СИБІРЦЕВ**

Рецензент: начальник Кіровоградського
відділення АТ «МОТОР-БАНК»
Олександр КУЧЕРЕНКО

м. Кропивницький

Центральноукраїнський національний технічний університет
 Факультет економічний
 Кафедра фінансів, банківської справи та страхування
 Ступінь вищої освіти магістр
 Галузь знань 07 «Управління та адміністрування»
 Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
 Освітньо-професійна програма «Фінанси, банківська справа та страхування»

ЗАТВЕРДЖУЮ
завідувач кафедри
Володимир СИБІРЦЕВ

«__» _____ 20__ року

ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ

Леськіва Владислава Миколайовича

1. Тема роботи **«Сучасний стан та перспективи розвитку банківського страхування»**
2. Керівник роботи **Сибірцев Володимир Васильович, д.е.н., професор**
3. Строк подання роботи до захисту _____
4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи

Метою кваліфікаційної роботи є висвітлення специфіки діяльності комерційних банків на ринку страхування та банківсько-страхової інтеграційної взаємодії в умовах глобальних структурних зрушень як запоруки успішного розвитку фінансового сектору економіки, оцінка діяльності комерційних банків на ринку банківського страхування на прикладі АТ «МОТОР-БАНК» та розробка пропозицій щодо перспектив розвитку банківського страхування.

Завдання, які поставлено для досягнення мети кваліфікаційної роботи полягають в наступному: дослідити теоретичні основи побудови ефективної системи діяльності комерційних банків на ринку страхування; оцінити ефективність діяльності банківської установи АТ «МОТОР-БАНК» на ринку банківського страхування; виявити проблеми та недоліки у системі забезпечення ефективності діяльності банків у сфері банківського страхування; розробити пропозиції щодо підвищення ефективності системи банківського страхування АТ «МОТОР-БАНК».

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
1	Сибірцев В.В.		
2	Сибірцев В.В.		
3	Сибірцев В.В.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів виконання кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1.	Складання плану дослідження	до 05.10.2022 р.	
2.	Підбір та вивчення літературних джерел за темою кваліфікаційної роботи	до 20.10.2022 р.	
3.	Підготовка та подання керівнику: - першого розділу - другого розділу - третього розділу - вступу та висновків	до 30.10.2022 р. до 10.11.2022 р. до 20.11.2022 р. до 22.11.2022 р.	
4.	Подання робочого варіанту роботи керівнику	до 23.11.2022 р.	
5.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень керівника	до 28.11.2022 р.	
6.	Нормо-контроль секретаря ЕК, перевірка на академічну доброчесність	до 10.12.2022 р.	
7.	Відгук керівника	до 11.12.2022 р.	
8.	Рецензування роботи. Підготовка документів, що подаються до ЕК (листи, довідки, інформаційний листок, висновки-виписка, опубліковані статті).	за 5 днів до захисту	
9.	Подання роботи завідувачу кафедри на допуск до захисту	за 5 днів до захисту	
10.	Доопрацювання роботи з урахуванням зауважень завідувача кафедри.	за 3 дні до захисту	
11.	Подання роботи та супровідних документів до ЕК	за день до захисту	
12.	Захист роботи	за графіком	

Дата видачі завдання:

«__» _____ 20__ р.

(підпис керівника)

Сибірцев В.В.

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання:

«__» _____ 20__ р.

Леськів В.М.

(підпис здобувача)

Завідувачу кафедри фінансів, банківської
справи та страхування

Володимиру СИБІРЦЕВУ

здобувача вищої освіти економічного
факультету групи ФС-21М

(ОПП «Фінанси, банківська справа та
страхування спеціальності 072 «Фінанси,
банківська справа та страхування»)

Леськіва Владислава Миколайовича

ЗАЯВА

Прошу дозволити мені виконати кваліфікаційну роботу за другим
(магістерським) рівнем вищої освіти на тему: «Сучасний стан та перспективи
розвитку банківського страхування».

«___» _____ 20__ р.

(підпис)

Погоджено:

Керівник кваліфікаційної роботи:

(підпис) док. екон. наук, професор **Сибірцев Володимир Васильович**

«___» _____ 20__ р.

Завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування:

(підпис) док. екон. наук, професор **Сибірцев Володимир Васильович**

«___» _____ 20__ р.

АНОТАЦІЯ

Леськів В.М. Сучасний стан та перспективи розвитку банківського страхування. Рукопис.

Кваліфікаційна робота за ступенем вищої освіти «Магістр» за ОПП «Фінанси, банківська справа та страхування», спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». Центральноукраїнський національний технічний університет, Кропивницький, 2022.

У роботі досліджено теоретичні основи ефективної діяльності банків у сфері страхування; оцінено ефективність діяльності банківської установи АТ «МОТОР-БАНК» на ринку банківського страхування; виявлено проблеми та недоліки у системі забезпечення ефективності спільної діяльності банків і страхових компаній на фінансовому ринку; розроблено пропозиції щодо перспектив розвитку банківського страхування за участі АТ «МОТОР-БАНК».

Сформульовано теоретико-методичні положення та розроблено практичні рекомендації щодо перспектив розвитку банківського страхування та підвищення ефективності діяльності комерційних банків на ринку страхування шляхом представлення інтеграційних моделей взаємодії банків і страхових компаній на фінансовому ринку України. Зокрема: систематизовано організаційні основи діяльності комерційних банків на ринку страхування; дістало подальшого розвитку визначення поняття «фінансовий супермаркет», яке можна визначити як найбільш життєздатний варіант спільної діяльності комерційних банків і страхових компаній на фінансовому ринку.

Ключові слова: комерційний банк, страхова компанія, фінансовий ринок, банківське страхування, інтеграційні процеси, ринок страхування, моделі спільної діяльності, особливості взаємодії, фінансовий супермаркет.

SUMMARY

Leskiv V.M. Current state and prospects of development of bank insurance. Manuscript.

Master's Degree in Finance, Banking and Insurance, specialty 072 Finance, Banking and Insurance. Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, 2022.

The theoretical bases of effective activity of banks in the sphere of insurance are investigated. The efficiency of activity of the banking institution of JSC "MOTOR-BANK" in the market of bank insurance was estimated. Problems and deficiencies in the system of ensuring the efficiency of joint activities of banks and insurance companies in the financial market were identified. Proposals on the prospects of development of bank insurance with the participation of JSC "MOTOR-BANK" have been developed.

Theoretical and methodological provisions have been formulated and practical recommendations have been developed regarding the prospects for the development of bancassurance and increasing the efficiency of commercial banks in the insurance market by presenting integration models of the interaction of banks and insurance companies in the financial market of Ukraine. In particular: the organizational bases of the activity of commercial banks in the insurance market have been systematized; further developed the definition of "financial supermarket", which can be defined as the most viable option for the joint activities of commercial banks and insurance companies in the financial market.

Keywords: commercial bank, insurance company, financial market, bancassurance, integration processes, insurance market, models of joint activities, features of interaction, financial supermarket.

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ	9
1.1. Організаційна діяльність банків на ринку страхування	9
1.2. Спільна взаємодія банків і страхових компаній на ринку фінансових послуг	17
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ АТ «МОТОР-БАНК» НА РИНКУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ	27
2.1. Характеристика діяльності банківської установи АТ «МОТОР- БАНК»	27
2.2. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності АТ «МОТОР-БАНК»	31
2.3. Вихід АТ «МОТОР-БАНК» на ринок банківського страхування	42
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ	49
3.1. Моделі спільної діяльності банків і страхових компаній	49
3.2. Перспективні моделі розвитку банківського страхування за участі АТ «МОТОР-БАНК»	54
ВИСНОВКИ	63
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ	71

ВСТУП

Актуальність теми. Процес розширення і поглиблення інтеграційних взаємозв'язків між державами, цілеспрямований розвиток глобалізаційних процесів потребує вивчення можливих фінансових, економічних та організаційних засад участі України у процесах інтеграції у світову спільноту. Світова та європейська інтеграція, сприяючи входженню нашої країни у світове співтовариство, в першу чергу впливає на розвиток внутрішнього ринкового середовища. Слушно зазначив В. В. Козюк, що «глобалізація є якісним феноменом, який відображає накладання і взаємодію кількох модусів: інтеграція ринків; взаємозалежність та взаємопроникнення; тенденція до конвергенції; утворення цілісної економічної системи» [12].

Одним із факторів розвитку глобалізаційних процесів в ринковому середовищі сучасних країн є інтеграція, поєднання, злиття страхового і банківського ринків. Розвиток такої інтеграції забезпечує виникнення взаємозалежностей і взаємозв'язків між банками і страховими компаніями з метою подальшого формування єдиних банківсько-страхових інститутів. З огляду на сказане, виникає необхідність дослідження сучасного стану та перспектив розвитку діяльності банків у сфері страхування та участі страхових компаній в убезпеченні діяльності банківських установ.

Сучасний фінансовий сектор України демонструє сприятливі передумови для розвитку і поглиблення процесів інтеграції та тісної взаємодії різноманітних фінансових інститутів, в першу чергу банків і страхових компаній. Це пояснюється їх функціональною наближеністю, широкими можливостями об'єднання капіталів, ресурсів, клієнтських баз і технологічного потенціалу для комплексного обслуговування клієнтів з метою отримання додаткового доходу від реалізації спільної банківсько-страхової продукції та отримання значних конкурентних переваг серед інших агентів фінансового ринку. Подібна співпраця і взаємодія вимагають від банків і страхових

компаній пошуку сучасних гнучких та інноваційних підходів до розробки і втілення стратегії розвитку спільно-інтегрованого бізнесу. Слід зауважити, що банки і страхові компанії є фінансовими установами з чітко вираженим соціально-економічним спрямуванням. Вони взаємодіють з великою кількістю юридичних і фізичних осіб, інтереси яких мають бути дотримані однаковою мірою не дивлячись на те, що сьогодні банки і страхові компанії працюють у динамічному непередбачуваному і невизначеному середовищі. За таких умов виникає об'єктивна необхідність у продовженні наукових досліджень перспектив розвитку співпраці, взаємодії та інтеграції банків і страхових компаній, а необхідність вирішення численних проблем адаптації банків і страхових компаній до економічних, науково-технічних, технологічних, інформаційних і соціальних змін в сучасному суспільстві підтверджує актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Засади діяльності банків у сфері страхування, страхових компаній у банківському секторі та взаємодії банківських установ і страхових компаній на фінансовому ринку, а також питання вивчення ризиків під час такої співпраці та інтеграції досліджені у роботах В. Вуколова, А. Грищенко, Л. Донець, А. Єрмошенко, І. Михайловської, Н. Пенкаль, Л. Слободи та багатьох інших вчених.

Дослідженню сутності, конкретних форм прояву, стану та організаційно-економічного механізму інтеграційної взаємодії банківських і страхових інститутів присвячено праці зарубіжних авторів: Р. Борнефельда, О. Гана, Х. Камеза, В. Клейна, Р. Світала, М. Сліперського, О. Шофськи; Н. Амосової, Л. Бесфамільної, І. Кожевнікової, Н. Ніколаєнко, А. Плєшкова, А. Романової, В. Шахова; а також українських науковців: Н. Внукової, Ю. Гавриленка, С. Зубика, М. Клапківа, О. Кнейслер, В. Корнєєва, Л. Кузнєцової, І. Лютого, С. Науменкової, А. Пересади, В. Фурмана, В. Ходаківської, В. Шелудько.

Дослідження проблем організаційних основ співпраці банків і страхових компаній, інтеграційних і дезінтеграційних процесів у діяльності комерційних банків і страхових компаній, механізм інтеграції цих фінансових інститутів у

контексті взаємодії на фінансовому ринку здійснювали вчені-економісти: Р. Арутюнян, Т. Бут, А. Єрмошенко, В. Козюк, Л. Луців, О. Малахова, М. Клапків, Ю. Клапків та інші.

Завдяки їх розробкам сучасного наповнення й розвитку набули теорія і практика діяльності банків на ринку страхування, страхових компаній у банківському секторі та процесів інтеграційної взаємодії у цій діяльності. Водночас в умовах постійних змін або невизначенності подальшого існування інформаційно-технологічного середовища недостатньо дослідженими залишаються причини підвищеної взаємної зацікавленості, моделі та новітні форми взаємовідносин банків і страхових компаній, що зумовлює об'єктивну необхідність подальшого дослідження теоретичних основ, сучасного стану, перспектив розвитку та прикладних аспектів банківського страхування.

Мета і завдання дослідження. Метою кваліфікаційної роботи є висвітлення специфіки діяльності комерційних банків на ринку страхування та банківсько-страхової інтеграційної взаємодії в умовах глобальних структурних зрушень як запоруки успішного розвитку фінансового сектору економіки, оцінка діяльності комерційних банків на ринку банківського страхування на прикладі АТ «МОТОР-БАНК» та розробка пропозицій щодо перспектив розвитку банківського страхування.

Завдання, які поставлено для досягнення мети кваліфікаційної роботи полягають в наступному:

- дослідити теоретичні основи побудови ефективної системи діяльності комерційних банків на ринку страхування;
- оцінити ефективність діяльності банківської установи АТ «МОТОР-БАНК» на ринку банківського страхування;
- виявити проблеми та недоліки у системі забезпечення ефективності діяльності банків у сфері банківського страхування;
- розробити пропозиції щодо підвищення ефективності системи банківського страхування АТ «МОТОР-БАНК».

Об'єкт дослідження – діяльність комерційних банків на ринку

банківського страхування.

Предметом дослідження є теоретичні положення, методичні підходи, практичні рекомендації та економічні відносини, що виникають між комерційними банками і страховими компаніями з приводу поєднання їх діяльності у банківське страхування на фінансовому ринку.

Методи дослідження. Теоретичною і методологічною основою кваліфікаційної роботи є фундаментальні положення загальної економічної теорії, теорії управління, дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених з питань діяльності комерційних банків на ринку страхування. Для вирішення поставлених задач і досягнення мети в роботі використано загальнонаукові і спеціальні методи, а саме: теоретичного узагальнення, аналізу та синтезу; логіко-структурного аналізу та формалізації; кореляційного аналізу.

Інформаційну базу дослідження становлять праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених з питань діяльності комерційних банків на ринку страхування, дані звітності АТ «МОТОР-БАНК» розміщені на офіційному веб-сайті, такі, як: Звіт про фінансовий стан, річна інформація емітента цінних паперів (річний звіт), звіт щодо аудиту фінансової звітності та інші інформаційно-аналітичні ресурси мережі Інтернет, результати спостережень, виконаних автором роботи.

Наукова цінність одержаних результатів полягає у формуванні теоретико-методичних положень та розробленні практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку банківського страхування та підвищення ефективності діяльності комерційних банків на ринку страхування шляхом представлення інтеграційних моделей взаємодії банків і страхових компаній на фінансовому ринку України. Зокрема: систематизовано організаційні основи діяльності комерційних банків на ринку страхування; дістало подальшого розвитку визначення поняття «фінансовий супермаркет», яке можна визначити як найбільш життєздатний варіант спільної діяльності комерційних банків і страхових компаній на фінансовому ринку.

Практичне значення проведеного дослідження полягає в тому, що його

результати є основою для подальшого удосконалення моделей діяльності комерційних банків на ринку страхування, перспектив розвитку банківського страхування та можуть бути використані як рекомендації при обґрунтуванні стратегії розвитку фінансового ринку України; комерційними банками і страховими компаніями для покращення фінансово-економічних результатів діяльності; у навчальному процесі при викладанні дисциплін «Фінанси», «Банківська справа», «Страхування».

Апробація результатів дослідження. Основні положення та попередні наукові результати кваліфікаційної роботи обговорювалися і отримали позитивні відгуки на LVI науково-технічній конференції здобувачів вищої освіти в рамках Дня науки–2022 Центральноукраїнського національного технічного університету (12 травня 2022 р., м. Кропивницький).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Кваліфікаційна робота містить зміст, вступ, основну частину, яка складається з трьох розділів, висновки, список використаних джерел та додатки. Робота викладена на 69 сторінках, містить 6 таблиць, 10 рисунків, 17 додатків. Список використаних джерел охоплює 49 найменувань .

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ У СФЕРІ СТРАХУВАННЯ

1.1. Організаційна діяльність комерційних банків на ринку страхування

Нинішній етап розвитку світового фінансового ринку характеризується гострою проблемою ризику, що відповідно створює необхідність розширення набору фінансових послуг з метою його мінімізації. Співпраця між банками і страховими компаніями для досягнення стабільності та взаємовигідних фінансових результатів дають змогу вирішити цю проблему. Так, понад 80% найбільших банківських груп у Західній Європі продають страхові продукти через власні страхові компанії або спільні підприємства, а, наприклад, в Італії 75% продажів страхових продуктів відбувається через банківське страхування [34, с. 153].

Як свідчать дослідження, головними причинами підвищеної взаємної зацікавленості страховиків і банків є:

- проникнення на нові ринки та забезпечення ефективного використання філіальної системи;
- можливість значно розширити клієнтську базу та забезпечити обмін інформацією;
- необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі;
- диверсифікація капіталу та доходу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів;
- можливість надання повного спектра банківських і страхових послуг.

Проведений аналіз сучасного розвитку комерційних банків і страхових компаній дає змогу зробити висновок про їх паралельний розвиток і наявність суттєвого взаємозв'язку. Загалом процеси, які відбуваються на банківському та

страховому ринках, мають значний вплив на стан фінансового сектору економіки держави в цілому. Негативні тенденції на банківському ринку майже відразу ж негативно впливають на стан страхового ринку, аналогічна ситуація простежується і при позитивних тенденціях ринків.

Як зазначалося, «діяльність банків на ринку страхування та форми взаємовідносин банків і страхових компаній пов'язані з належністю цих фінансових інститутів до єдиної системи фінансових посередників і залежать від економічної ситуації в країні, регулятивних, юридичних та демографічних особливостей, поведінки конкурентів, стратегії розвитку бізнесу тощо. Можливі форми відносин між банками і страховими компаніями, з одного боку, вказують на різноманіття таких форм, а з іншого боку, потребують уточнення з метою застосування комплексного підходу до вивчення питання перспектив розвитку банківського страхування» [45, с. 7]. Мотиви партнерства обох видів фінансових організацій, що визначають певну сферу спільних інтересів, відображає додаток А.

Загалом взаємовідносини, за яких частина ризику банку передається до страховика, є корисними як для банку, так і для страхової компанії. У зв'язку з цим «банк, з одного боку, має можливість отримати конкурентні переваги для просування своєї продукції серед клієнтів, отримання додаткового доходу у вигляді комісійних винагород як продавець страхових продуктів, а також може формувати довгострокову ресурсну базу на основі залучених страхових резервів. З іншого боку, страхова компанія отримує альтернативні канали розміщення полісів, знижуючи при цьому витрати при їх продажах, і банківську гарантію, яка значно підвищує надійність її продукту» [34, с. 154].

«Співпраця страхових компаній і банків є взаємовигідною, оскільки для страхових компаній це дає змогу збільшити обсяги продажу страхових продуктів, розширити клієнтську базу та канали збуту, зменшити частку витрат на організацію продажу; для банків це забезпечує страхування ризиків, пов'язаних із банківським бізнесом, покращення конкурентної позиції на ринку, підвищення лояльності з боку клієнтів, зміцнення іміджу. Проте, крім

зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, головним з яких є монополізація фінансової галузі» [9, с. 33]. Таким чином, переваги співпраці є очевидними як для банків і страхових компаній, так і для клієнта, який отримує легко й недорого спектр послуг, у тому числі банківських і страхових, з гарантованою якістю продукції та послуг (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Переваги співпраці банків і страхових компаній

Для клієнтів	Для банку	Для страхової організації
1) Зручність 2) Гарантована якість продуктів і сервісу страхової компанії 3) Розширення спектра банківських послуг 4) Можливі знижки	1) Мінімізація кредитних ризиків 2) Розширення продуктового ряду 3) Значне джерело доходу 4) Контроль статусу страхування при видачі кредиту	1) Широке охоплення ринку 2) Зростання продажів і обсягів страхових премій 3) Професійна пропозиція страхових послуг 4) Банківська гарантія

Джерело : [20]

Слід зауважити, що «полярність у діяльності фінансових посередників зумовила необхідність створення декількох моделей партнерства банків та страхових компаній залежно від того, хто у зв'язці «страховик-банк» є лідером. Страховик може бути для банківської установи лише зручним способом реалізації банківських послуг або, ставши лідером, почати контролювати систему каналів збуту продуктів і навіть впливати на створення та розвиток нових банківських продуктів. І навпаки, банківська установа може стати лідером і взяти під контроль банківське страхування, використовуючи страхові компанії лише як агентів продажу банківських продуктів» [23].

Крім того, якщо банк і страхова компанія вирішують створити спільне підприємство, то найчастіше функція з поширення страхових і банківських послуг перекладається на третього учасника – брокера (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Моделі партнерства банків і страхових компаній

	Модель	Особливість
Банк-лідер	Банк купує або укладає договір з діючою страховою компанією	Одна чи декілька страхових компаній «постачають» банку свої продукти
Страховик-лідер	Страховик купує або укладає договір з діючим банком	Страхова компанія організовує продажі своїх послуг через один чи декілька банків
Спільне підприємство	Співпраця існуючих банку та страхової компанії	Банк надає ім'я та клієнтську базу, а страховик – продукти, андеррайтинг і обслуговування

Джерело: [20]

Розглянемо детальніше ці базові моделі побудови збутової мережі [23, с. 76].

Банк-лідер. У цій моделі «лідерство в системі продажів бере на себе банк, а одна чи кілька страхових компаній «постачають» йому свої страхові продукти для реалізації в рамках банківського страхування. Передбачається, що банк-лідер є дуже великою структурою з широко розвиненою збутовою мережею, що охоплює декілька каналів: філії, банкомати, телефони продажу, Інтернет і т. ін. Одним з основних факторів для прибуткової реалізації банком стратегії «bancassurance» є підтримка конкуренції як на якісному, так і на кількісному рівні між страховими компаніями. У цій моделі страхові компанії отримують вигоду від збільшення обсягів продажів, банк – комісію від продажів і зниження питомих витрат збутової системи в результаті її більш повного завантаження» [23].

Страхова компанія-лідер. На противагу попередній моделі, «ініціатива співпраці (управління) належить страховикові, який купує або укладає договір

з одним чи декількома банками, що мають свою клієнтуру та займають певну ринкову нішу. Найчастіше таку модель обирають, з одного боку, великі та потужні страхові компанії з відомим ім'ям, а з іншого – банки середнього розміру, які мають напрацьовану клієнтську базу з обмеженими можливостями виходу на нові ринки. Такі банки прагнуть розширити спектр послуг для наявних клієнтів та залучити нових, проте через нестачу ресурсів не здатні самостійно досягнути сегмент банківського страхування. Як правило, в рамках цієї моделі банки отримують від страхової компанії комісійний дохід за продаж страхових послуг. Іноді агенти страхової компанії разом із продажем страхової послуги можуть пропонувати своїм клієнтам стандартний набір послуг з портфеля банку» [23].

Спільне підприємство. Модель «передбачає спілку між великим, розвиненим банком з відмінною клієнтською базою і не менш потужною страховою компанією з широким спектром розроблених, налагоджених, надійних перспективних продуктів. У рамках цієї моделі передбачається, що банк надає свою клієнтську базу, відоме ім'я (якщо це передбачено бренд-стратегією), а страхова компанія – продукти, андеррайтинг і обслуговування. Вигода досягається партнерами за рахунок розподілу функцій, збільшення обсягів продажу, надання стандартизованих, взаємопов'язаних продуктів «на всі випадки життя» як з банківської, так і зі страхової сфери, для приватних осіб і корпоративних клієнтів. Крім того, ця модель дає змогу в умовах сильної внутрішньосегментної конкуренції (на банківському або страховому ринку) ефективно утримати існуючих клієнтів або отримати нових» [23].

Теоретично розрізняють три форми взаємодії таких фінансових інститутів (рис. 1.1).

«Клієнтські стосунки – характерні для початкової стадії співпраці і передбачають: надання страхових послуг клієнтам банку (страхування застави при кредитуванні; страхування життя, здоров'я та працездатності позичальника); страхування ризиків самого банку і розміщення коштів резервів страхової компанії на банківських розрахункових і депозитних

рахунках» [20].

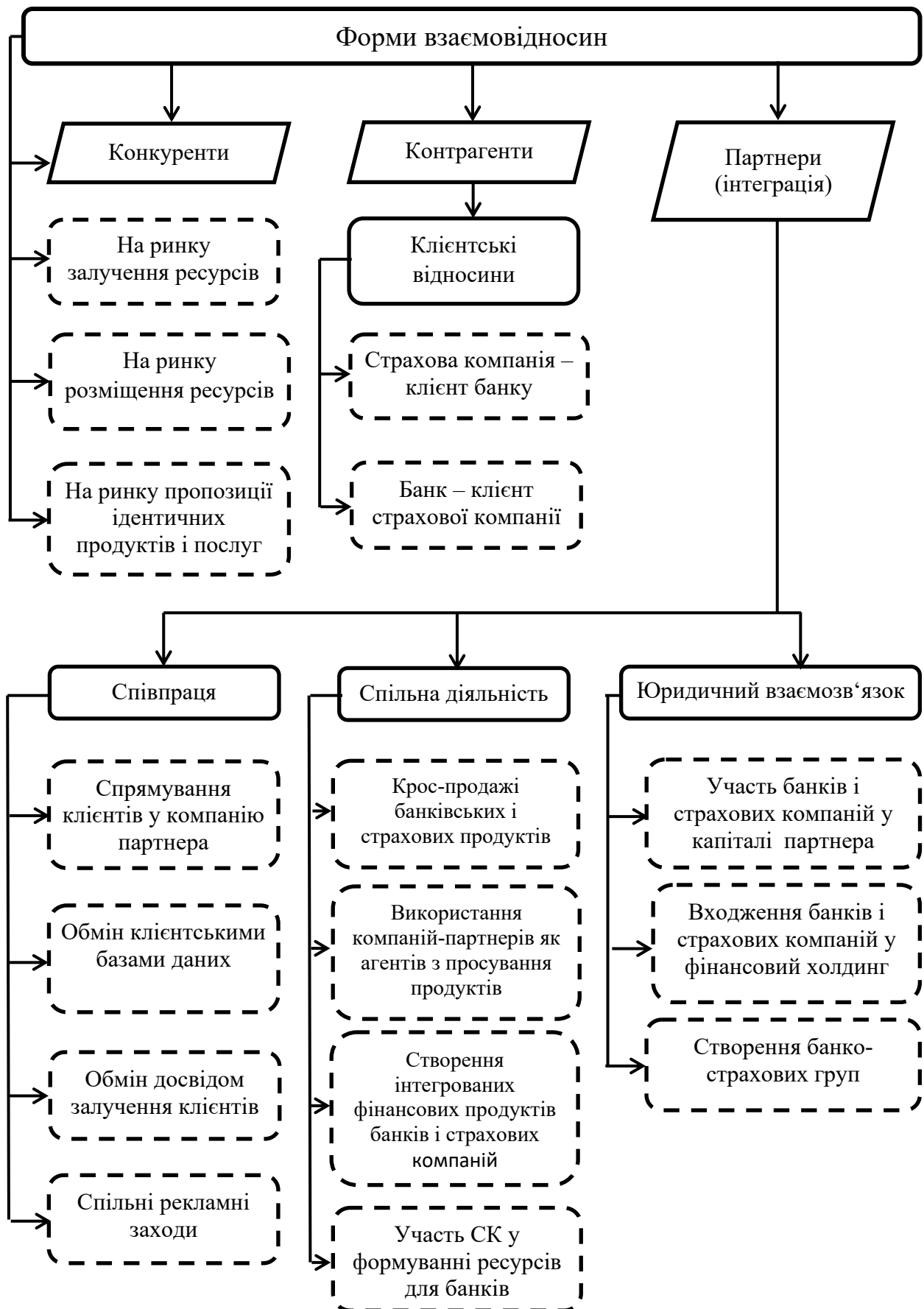


Рис. 1.1. Форми взаємовідносин банків і страхових компаній

Джерело: [20]

«Партнерські відносини – наступна стадія співпраці банків і страхових компаній, що передбачає підписання угоди про розповсюдження страхових продуктів через мережу банків» [20]. Таким чином, страхові компанії на основі партнерства використовують банки для продажу власних страхових продуктів, а банки забезпечують розрахунково-касове обслуговування.

«Інтеграція – це стадія, для якої характерне співробітництво в усіх сферах діяльності фінансових установ, де виникає можливість створення спільного продукту і просування його через спільні канали збуту» [20]. До таких продуктів можна зарахувати кобренди – спільні пластикові карти, які не тільки виконують розрахункову функцію як банківські карти, а й забезпечують страховий захист для клієнта, наприклад, під час подорожі по Україні або за кордон, а також у разі втрати картки.

Переваги інтеграційних взаємодій дають змогу фінансовим установам не зупинятися лише на відносинах з клієнтами. «Найбільш поглибленою і ефективною формою інтеграційних процесів між банком та страховою компанією є концепція «фінансового супермаркету» – моделі клієнтоорієнтованого бізнесу як єдиного інтегрованого каналу доступу споживачів до фінансових продуктів і послуг, у тому числі до продуктів комплексного обслуговування клієнтів. При цьому тільки за наявності правовідносин між партнерами інтеграції побудова подібної моделі може мати позитивний результат» [20].

В Україні процес формування банківсько-страхових груп тільки набуває обертів. Поки в Україні банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. До того ж у страхових компаній багато проблем, які частково вирішуються при створенні банківсько-страхової групи, – недостатня капіталізація, відсутність могутніх збутових мереж, обмеженість набору страхових послуг. Одним із способів нарощування потужностей вітчизняних страхових компаній є об'єднання їх з

іншими фінансовими структурами і створення на цій основі нових фінансово-структурних угруповань, здатних задовольнити потреби страхувальників у більш широкому асортименті. Загалом «на світовому страховому ринку можна виділити три різновиди злиття :

- злиття для розширення спектра продуктів. Відбувається об'єднання фінансових компаній, що надають різні послуги, які мають більш-менш подібні ознаки та спроможні розширити асортимент послуг. Відповідно значно підвищуються конкурентні переваги новоствореної структури;

- злиття для демографічного розширення . В цьому разі об'єднуються компанії, що надають однотипні послуги, але здійснюють свою діяльність у різних регіонах. Ця схема дає змогу значно знизити рівень ризику через географічну диверсифікацію та розширити свою присутність, а відповідно і набутти конкурентних переваг для забезпечення себе додатковим попитом на різних географічних ринках;

- власне конгломератне злиття . Воно передбачає об'єднання компаній із непов'язаних і неспоріднених галузей. Виокремлення бізнесу як складової корпоративної стратегії також може відбуватися за рахунок використання механізму злиття та поглинання» [20].

Отже, в умовах загострення конкуренції як на банківському, так і страховому ринку, а також необхідності забезпечення прибуткової та стабільної діяльності, в Україні й надалі триватимуть інтеграційні процеси, об'єднання банків і страхових компаній у фінансові групи з метою збільшення їх інвестиційного потенціалу. Значна кількість досліджень у сфері поєднання банківського і страхового капіталів продовжує залишати багато невирішених питань, які пов'язані з перспективами розвитку вітчизняного страхового і банківського секторів, тенденціями взаємного обміну капіталами та зацікавленості фінансових установ , універсалізації обслуговування клієнтів і взаємовигідного використання мережі продажу страхових послуг для реалізації банківських послуг, і навпаки.

1.2. Спільна взаємодія банків і страхових компаній на ринку фінансових послуг

Ефективне функціонування всіх можливих сфер і ланок економіки країни не можливе без становлення та розвитку ринку сучасних фінансових послуг, на якому особливої актуальності набула спільна взаємодія таких фінансових установ, як банки та страхові компанії. Згадані фінансові інститути є найактивнішими учасниками фінансового ринку і мають можливість реального впливу на його розвиток. Діяльність банківських установ на ринку страхування та участь страхових компаній в ефективному розвитку банківської сфери сьогодні приймає найрізноманітніші форми, серед яких банківське страхування, страхування банківських ризиків, надання страховим компаніям банківських послуг (розміщення коштів, розрахункове обслуговування) тощо.

В умовах сьогодення на якість і специфіку послуг фінансових установ на ринку фінансових послуг суттєво впливає ряд тенденцій та напрямків розвитку. Зокрема, до них можна віднести домінування банківського сектору над всіма іншими на фінансовому ринку [44]. Таким чином, взаємодія банків і страхових компаній вигідна обом, оскільки це дає можливість [35]: «проникнення на нові ринки; значно розширити клієнтську базу; акумулювати кошти в одній системі».

Як показано на рисунку 1.2, банківське страхування відбувається за декількома напрямками.

Перший напрямок, коли страхова компанія страхує діяльність банку. Банк купує поліс страхування фінансових та інших ризиків, роблячи таким чином поступальні кроки у напрямку підвищення стабільності своєї роботи. У цьому випадку страхова компанія стає для банку дуже важливим партнером, оскільки бере на себе частину ризиків банку.

Другий напрямок - банківські послуги для страхової компанії. Банк

обслуговує поточні та інші рахунки страхової компанії, як і будь-якої юридичної особи, а також може забезпечувати збереження коштів резервів страховика. В даному випадку має проходити процес акредитації, в результаті якого страхова компанія офіційно підтверджує відповідність якості послуг, що надаються тим вимогам, які висуває банківська установа. Лише виконавши всі вимоги, страхова компанія отримує право страхувати клієнтів банку при кредитуванні та інших послугах.



Рис. 1.2. Форми взаємодії страхових компаній та банківських установ

Джерело: [19]

В цілому, особливості банківського страхування на національному фінансовому ринку, зумовлені низьким рівнем розвитку страхового ринку та його критичною невідповідністю обсягам банківських операцій. Проте, аналіз іноземного досвіду взаємодії фінансових установ свідчить про поступове зростання популярності страхових послуг серед клієнтів банківських установ. Більше того, на міжнародному ринку страхування, страхування банківських

ризиків є необхідною умовою діяльності банків. Банківське страхування за кордоном є невід’ємною частиною фінансових послуг.

Виходячи з розуміння, що перспективи розвитку банківського страхування залежать від позитивного ефекту від співпраці банків і страхових компаній на фінансовому ринку, «для підвищення ефективності такої співпраці можуть бути рекомендовані такі заходи як:

- популяризація страхових послуг на ринку, розробка максимально гнучких та зручних полісів для різних прошарків населення, доступність страхових послуг для клієнтів з різним рівнем доходів;
- прозора політика банків щодо страховиків, при проведенні акредитації;
- пом’якшення бар’єрів входу страховика у банківський сектор;
- нарощення капіталу та активів страхових компаній;
- підготовка висококваліфікованих фінансових консультантів» [44].

Специфічною особливістю будь-якого виду діяльності сфери фінансових послуг є ризики. Саме банки і страхові компанії в процесі своєї діяльності стикаються з великими групами ризиків. У своїх методичних рекомендаціях Національний банк України пропонує розподіл ризиків, управління якими має забезпечити кожна банківська установа (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Типи банківських ризиків, визначені Національним банком України

Тип ризику	Характеристика ризику
Кредитний ризик	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов’язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди з банком або в інший спосіб виконати зобов’язання.
Ризик ліквідності	Визначається як наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність банку виконати свої зобов’язання в належні строки, не зазнавши при цьому неприйнятних втрат.

Ризик зміни процентної ставки	Наявний або потенційний ризик для надходжень або капіталу, що виникає внаслідок несприятливих змін процентних ставок.
-------------------------------	---

Продовження табл. 1.3

Ринковий ризик	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання вартості цінних паперів та товарів і курсів іноземних валют.
Валютний ризик	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливі коливання курсів іноземних валют та цін на банківські метали.
Ризик репутації	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через несприятливе сприйняття іміджу фінансової установи клієнтами, контрагентами, акціонерами.
Юридичний ризик	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через порушення або недотримання банком вимог законів, нормативно-правових актів, угод, прийнятої практики або етичних норм, а також через можливість двозначного їх тлумачення.
Стратегічний ризик	Наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неправильні управлінські рішення, неналежну реалізацію рішень і неадекватне реагування на зміни в бізнес-середовищі.

Джерело: складено автором на основі [21]

Управління ризиками, від яких залежить фінансовий результат діяльності банк повинен оптимізувати, а ті від яких не залежить результативність діяльності банку, звести до мінімуму.

Перевагами розвитку банківського страхування є об'єктивна спільна оцінка ризиків; можливість об'єднання засобів для оцінки та управління ризиками; об'єднання зусиль кваліфікованого персоналу для оцінки стану та ризик-менеджменту.

В свою чергу успішність розвитку банківського страхування та взаємодії банків і страхових компаній у більшості випадків залежить від здатності банку та страховика вчасно реагувати на ризики і загрози, які існують на фінансовому ринку і безпосереднім чином можуть вплинути на економічні

інтереси фінансових посередників.

З точки зору перспектив розвитку банківського страхування важливим є розгляд основних функцій банків та страхових компаній, які зазначені на рис. 1.3.

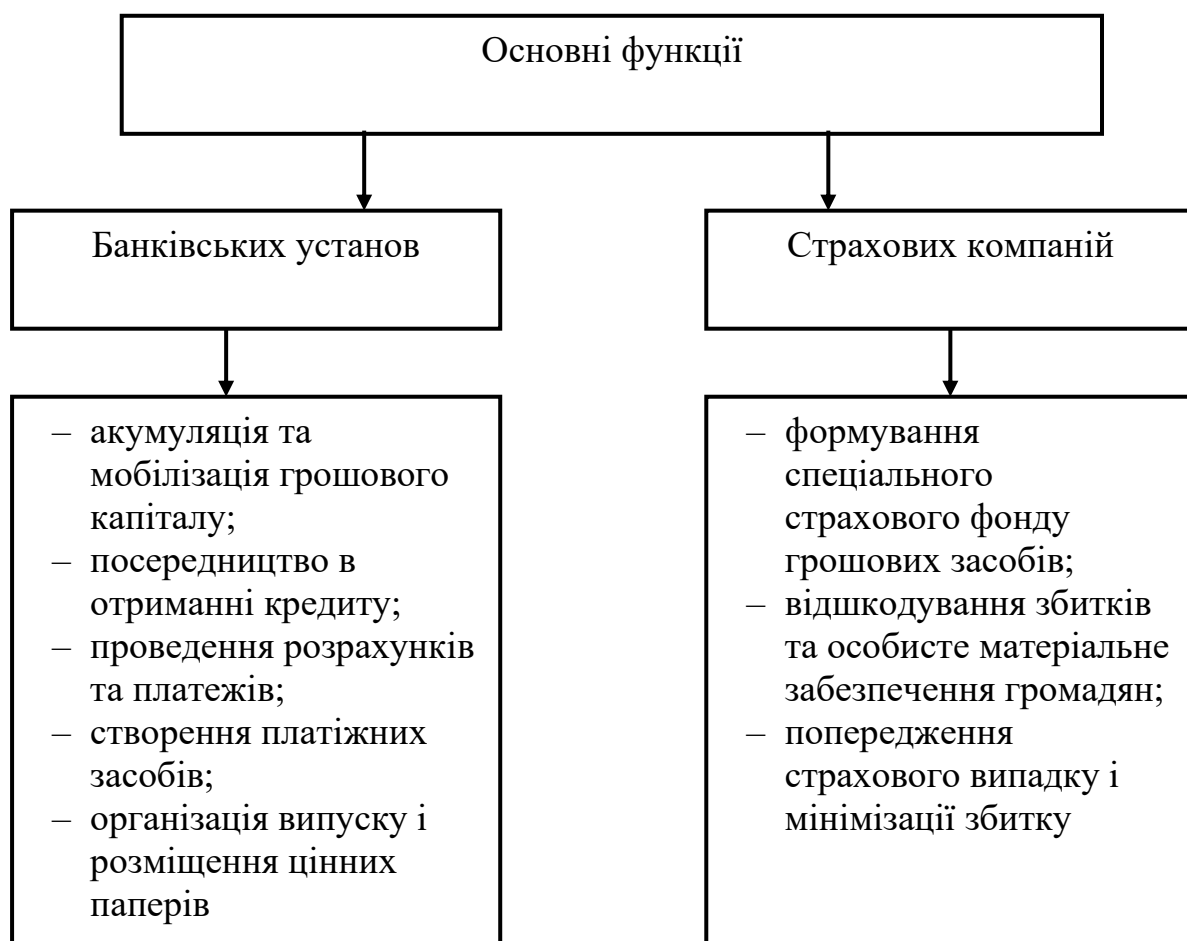


Рис. 1.3. Функції банків і страхових компаній

Джерело : [42]

Основною функцією, яку виконує страхова компанія є надання страхового захисту. На основі управління ризиками страховик приймає від страхувальників страхові ризики та бере на себе зобов'язання своєчасно і в повному обсязі виплачувати страхові відшкодування. Таким чином, страхова компанія пропонує банку захист від можливих збитків від неякісних господарських операцій, які мають ймовірність настання ризику .

Основною функцією, яку виконує банк в процесі взаємодії зі страховою компанією є функція організації грошового обороту. Банківські установи

здійснюють розрахунково-касове обслуговування самих страхових організацій та їх клієнтів.

Проведений аналіз діяльності банківських установ та страхових компаній, надає можливість зробити висновок про те, що за останні роки обсяги банківського страхування мають тенденцію до зростання кількісного, а також якісного – у вигляді вагомego впливу на процеси стабілізації фінансового ринку.

«Головними причинами співробітництва та взаємного інтересу між страховими компаніями і банківськими установами є і залишаються такі:

1) Можливість розширення клієнтської бази кожним із суб'єктів. Обмін інформацією про них, надання взаємних послуг установами однієї системи є сьогодні пріоритетним для обох сторін в умовах посилення конкуренції.

2) Диверсифікація капіталу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів. Страхова галузь є однією з найбільш рентабельних і динамічних серед інших галузей, що має значні інвестиційні ресурси, які можуть використовуватися для інвестування промисловості як страховиками, так і обслуговуючими банками за умови, що банк контролює страхову компанію.

3) Необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі. Кожен банк сплачує значні суми за обов'язковими і добровільними видами страхування.

4) Можливість надання клієнтам повного спектру банківських та страхових послуг. При цьому ці послуги повинні бути високоякісними, гарантованими і привабливими.

5) Можливість використання регіональної мережі установ, особливо це вигідно страховикам для реалізації страхових продуктів через банки» [39, с. 289-290].

Для визначення перспектив розвитку банківського страхування важливим кроком виступає вивчення переваг та недоліків взаємодії банківських установ

та страхових компаній (рис. 1.4).



Рис. 1.4. Переваги та недоліки взаємодії банків і страхових компаній

Джерело : [43]

Науково-практичні напрацювання зазначають, що «основними напрямками подальшого розвитку взаємодії банків та страхових компаній є наступні:

- впровадження гнучкої цінової політики та механізму продажу транспортних засобів у розстрочку;
- зростання обсягів операцій іпотечного кредитування з боку посередників банків ;
- зміна характеру фінансово-економічних відносин між банківським та промисловим секторами у зв'язку з виникненням фінансування за допомогою інструментів фондового ринку та ринку боргових зобов'язань;
- введення нових, більш жорстких правил регулювання банківської діяльності, зокрема рекомендацій щодо визначення рівня достатності капіталу;
- втрата монопольної позиції банків у сфері надання фінансових послуг як приватним, так і корпоративним клієнтам;

– формування стимулів до зміни стратегічної поведінки банків на ринку фінансових ресурсів» [8, с. 109].

З огляду на проведені дослідження можна зробити висновок, що взаємодія банківських установ та страхових компаній в Україні має досить великий потенціал для розвитку банківського страхування. Зараз банки і страхові компанії співпрацюють в обмежених сферах. Однак, все це можна розглядати як підґрунтя для подальшого розвитку інтеграційних процесів у діяльності цих установ на фінансовому ринку України.

Для характеристики розвитку інтеграційних процесів у діяльності банків і страхових компаній у науковій літературі широко застосовують поняття «банкострахування» (bancassurance). Проте єдиного розуміння сутності цього поняття в економічній літературі немає, а між науковцями ведуться дискусії стосовно сфери застосування «банкострахування», спорідненості цього поняття з близькими йому за значеннями: «банківське страхування», «консолідація», «страхування банківських ризиків».

На думку М. С. Клапківа «термін «bancassurance» застосовується для визначення взаємодії банків і страховиків за умови ініціювання такої взаємодії з боку банківської установи. Якщо ініціатором такої співпраці є страхова компанія, то прийнято вживати термін «assurfinance» [11, с.360]. Ми вважаємо, що взаємодія цих двох інститутів фінансового ринку можлива лише за умов оптимального збалансування спільних економічних інтересів. Хто виступив ініціатором такої співпраці – немає значення.

«При визначенні поняття «банкострахування» доцільно виокремити декілька підходів. Зокрема, відповідно до першого підходу, банкострахування трактують у вузькому розумінні як співробітництво або інтеграцію банківських установ і страхових компаній, консолідацію цих фінансових інститутів, що проявляється в продажі страхових продуктів через банківське відділення, мережу банківських установ» [24, с.4; 6, с.156; 18, с.119-123]. Однак, на нашу думку, такий підхід є досить вузьким і не розкриває повністю сутність банківського страхування. Він не враховує такі основні елементи:

спільна координаційна участь банків і страхових компаній в розробці страхових продуктів, оцінці ступеня страхових банківських ризиків. Крім того, консолідація банківського та страхового бізнесу характеризується не лише продажем страхових продуктів банками або для банків-клієнтів. Вона полягає у взаємодії банківської і страхової сфер діяльності через об'єднання банківських і страхових капіталів на основі операцій злиття/поглинання, створення спільних підприємств і стратегічних альянсів.

Другий підхід щодо тлумачення «банкострахування» передбачає його ототожнення з банківським страхуванням, сутність якого розглядають через призму страхування банківських ризиків [5]. Ця позиція є дискусійною і повністю не розкриває сутності банківського страхування. Адже банківське страхування не обмежується лише страхуванням ризиків банківської діяльності. Воно може охоплювати такі напрями, як: страхування застави, страхування фінансових ризиків банку, страхування відповідальності за погашення/непогашення кредиту позичальника, страхування майна банківської установи, страхування автотранспорту, страхування перевезення та зберігання цінностей, страхування ризиків, пов'язаних з шахрайством у банківській сфері, страхування життя та медичне страхування працівників банку (інкасаторів, касирів тощо).

Автори третього підходу розглядають сутність «банкострахування» як «інтеграцію банків і страхових компаній для отримання синергетичного ефекту від координації управління ризиками, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження» [4]. Проте, на нашу думку, інтеграція банківських установ і страхових компаній є ширшим поняттям від банкострахування, яке передбачає, окрім банківського страхування, поєднання бізнес-процесів розробки і реалізації фінансових послуг, диверсифікації діяльності, передачі ризиків, зниження операційних витрат, підвищення прибутку.

Водночас Р. Р. Арутюнян інтеграцію банків та страхових компаній визначає як «процеси поступового об'єднання їхньої діяльності (від спільного

продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, що досягається в результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів» [2, с.12].

Узагальнюючи вище наведене, з'ясуємо сутність та характерні ознаки «інтеграції» у сфері взаємодії банків і страхових компаній з точки зору перспектив розвитку банківського страхування.

По-перше, інтеграція банків і страхових компаній - це процес розширення та поглиблення взаємозв'язків між страховим і банківським ринками (вітчизняними і зарубіжними), спрямовані на поєднання і взаємне зближення учасників обох ринків через переплетіння та задоволення їх економічних інтересів.

По-друге, інтеграційний процес банківського страхування відображає об'єднання банківських установ і страхових компаній за економічними інтересами, функціональним призначенням, спрямуванням стратегії розвитку національного фінансового ринку задля того, щоб зайняти найвигодніші позиції на світовому фінансовому ринку.

По-третьє, банківське страхування забезпечує поєднання зусиль страховиків, банків і фінансових посередників задля реалізації їх спільних завдань та досягнення цілей. При цьому важливу роль у підвищенні результативності взаємодії суб'єктів фінансових ринків потрібно відвести інституту брокерів. Від розвитку останнього залежить стабільність глобальної банківської і страхової системи та ринку фінансових послуг.

З огляду на зазначене вище можна зробити висновок про актуальність вивчення питання перспектив розвитку банківського страхування як процесу поглиблення взаємозв'язків і взаємозалежностей між страховою і банківською сферами фінансового ринку з метою задоволення їх економічних інтересів.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА ДІЯЛЬНОСТІ АТ «МОТОР-БАНК» НА РИНКУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

2.1. Характеристика діяльності банківської установи АТ «МОТОР-БАНК»

Акціонерне товариство «МОТОР-БАНК» є універсальним Банком, який поступово і ефективно розвивається, надаючи корпоративним і приватним клієнтам максимальний комплекс банківських продуктів і послуг. Пріоритетними напрямками своєї діяльності керівництво АТ «МОТОР-БАНК» визначає: постійну роботу над підвищенням надійності і фінансової стійкості установи, впровадження сучасних банківських технологій, поліпшення якості і розширення спектру банківських послуг. Пріоритетними напрямками стратегічного розвитку Банку є: розвиток регіональної мережі, висока технологічність банківських операцій, орієнтація на клієнта.

Статутом банку (додаток Б) визначено, що «АТ «МОТОР-БАНК» створений для надання повного спектру внутрішніх та міжнародних банківських, фінансових та інших послуг, включаючи всю без обмеження діяльність, яка пов'язана із здійсненням комерційної, інвестиційної, депозитарної та будь-якої іншої діяльності, яка може бути дозволеною банкам чинним законодавством України, з метою одержання прибутку, максимізації добробуту акціонерів у вигляді зростання ринкової вартості акцій Банку, а також отримання акціонерами дивідендів» [37].

У складі організаційної та управлінської моделі Банку виділено: керівництво банку, секретаріат, група радників Голови Правління банку, самостійні відділи, що не входять до складу управлінь та філій. Органами управління АТ «МОТОР-БАНК» відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» є Наглядова рада та Правління.

«Метою діяльності АТ «МОТОР-БАНК» є кредитування базових та перспективних галузей економіки України, які мають стабільні показники зростання, а також галузей, продукція яких має платоспроможний постійний попит в Україні, а саме: машинобудування, сільськогосподарська, харчова, легка, поліграфічна тощо» [37].

«Предметом діяльності АТ «МОТОР-БАНК» є:

- Залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола фізичних та юридичних осіб.
- Відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах.
- Розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки коштів, та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик.
- Інвестиції.
- Випуск власних цінних паперів.
- Випуск, розповсюдження, та проведення лотерей.
- Зберігання цінностей або надання в майновий найм (оренду) індивідуального банківського сейфа.
- Інкасації коштів та перевезення валютних цінностей.
- Ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (крім власних акцій).
- Надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг.
- Діяльність з торгівлі цінними паперами, що включає:
 - Дилерську діяльність.
 - Брокерську діяльність.
 - Діяльність з управління цінними паперами.
 - Андерайтинг.
- Діяльність з управління іпотечним покриттям.
- Депозитарну діяльність, що включає такі види діяльності:

- Депозитарну діяльність депозитарної установи.
- Діяльність із зберігання активів інститутів спільного інвестування.
- Діяльність із зберігання активів пенсійних фондів [37].

Організаційна структура АТ «МОТОР-БАНК» постійно вдосконалюється, пристосовуючись до зміни внутрішніх та зовнішніх умов. На прикладі Кропивницького відділення АТ «МОТОР-БАНК» ми можемо побачити, що організаційна структура банківської установи характеризується горизонтальним і вертикальним поділом праці та лінійними зв'язками (рис. 2.1).

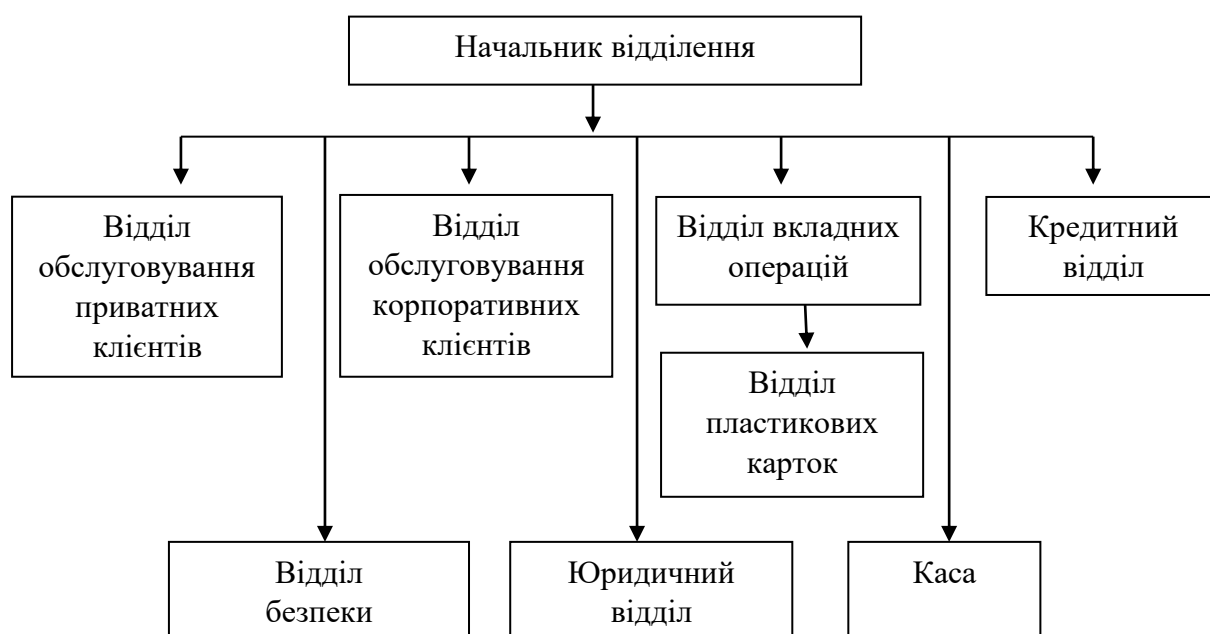


Рис. 2.1 Організаційна структура управління Кропивницького відділення АТ «МОТОР-БАНК»

Джерело: проілюстровано автором

Як видно з рис. 2.1 поділ праці у Кропивницькому відділенні АТ «МОТОР-БАНК» є горизонтальним однорівневим. Головне призначення такого поділу – сприяння ефективній взаємодії відділів при обслуговуванні клієнтів. Перевагами такого поділу є: економія часу, підвищення якості взаємодії, розвиток у керівників та співробітників відділів самостійності, ініціативності та вмотивованості.

В цілому ж для банківської установи така організаційна структура надає

можливість швидко приймати рішення, оперативно реагувати на зміни у зовнішньому оточенні і забезпечувати неформальний підхід до мотивації і контролю за професійною діяльністю співробітників.

Очолює відділення банку начальник, який виконує функції керівника, приймаючи важливі рішення, що пов'язані з діяльністю Банку. Начальник відділення слідує за роботою відділів, проводить найбільш складні і відповідальні операції. Безпосереднім керівником начальника відділення є Голова правління банку. Також на начальника відділення покладено обов'язки по роботі з відбору, найму персоналу, його первинної адаптації, атестації і мотиваційної оцінки співробітників (заробітна плата, премії і бонуси).

Відділи обслуговування приватних та корпоративних клієнтів надають послуги з реалізації існуючих банківських продуктів, вивчають цільовий попит на інноваційні банківські продукти і послуги, збирають, систематизують та аналізують інформацію про запити клієнтів, забезпечують клієнтів інформацією щодо якісних і економічних характеристик існуючих і нових елементів продуктового портфелю банку, отримують і аналізують зворотній зв'язок від клієнтів та партнерів банківської установи щодо якості обслуговування та банківських продуктів.

Відділи вкладних операцій і пластикових карток обслуговують поточні рахунки та банківські картки клієнтів, здійснюють відкриття рахунків та випуск карток, проводять розрахунково-касове обслуговування клієнтів при здійсненні операцій з використанням відкритих рахунків та виданих банківських карт.

Кредитний відділ у межах наявних ресурсів банку здійснює кредитні операції, визначає ризики окремих кредитів, перевіряє платоспроможність позичальників, гарантів та поручителів. Спектр активних кредитних операцій для фізичних осіб включає: автокредитування, іпотечне кредитування, споживче кредитування, кредитування під заставу рухомого або нерухомого майна, беззаставне кредитування співробітників підприємств та організацій.

Відділ безпеки забезпечує функції охорони та нагляду за діяльністю відділення банку, опікується заходами щодо збереження банківської таємниці.

Юридичний відділ контролює правильність укладання банківських угод, складає договори та інші ділові папери, веде справи банку в судових та адміністративних установах, проводить разом із структурними підрозділами аналіз результатів діяльності банківської установи, вивчає умови і причини порушення договірних зобов'язань, організовує та контролює правильність застосування, неухильне дотримання та запобігання невиконанню вимог чинного законодавства, інших нормативних актів структурними підрозділами банківської установи, їх керівниками та працівниками під час виконання покладених на них завдань і функціональних обов'язків.

Співробітники каси виконують операції з приймання, визначення справжності, перерахування, обліку, сортування, зберігання, видачі готівки та інших цінностей згідно з нормативними документами банку щодо емісійно-касової роботи, складають касову звітність, приймають участь в розробці та впровадженні заходів щодо виявлення недоліків в касовій роботі, їх усунення та запобігання.

Таким чином, можемо зробити висновок про те, що зазначений вище розподіл функціональних обов'язків між відповідним підрозділами відділень АТ «МОТОР-БАНК» дозволяє максимально оптимізувати організаційну структуру, економити час та трудові ресурси. Перед кожним підрозділом та працівником стоять свої завдання, цілеспрямоване виконання яких призводить до конкурентоспроможного функціонування всієї установи, про що свідчить наступний аналіз фінансово-економічних показників діяльності досліджуваного банку.

2.2. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності АТ «МОТОР-БАНК»

При управлінні активами та пасивами протягом періоду 2019-2021 років банківська установа АТ «МОТОР-БАНК» постійно демонструвала достатню кількість фінансових операцій і запроваджувала ефективні заходи для

забезпечення стабільності роботи та захисту інтересів клієнтів згідно вимог Національного банку України.

Розкриття інформації за видами активів у фінансовій звітності АТ «МОТОР-БАНК» відповідає вимогам Національного банку України та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку. Активи АТ «МОТОР-БАНК» за період 2019-2021 роки представлені у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1

Динаміка показників активів АТ «МОТОР-БАНК»

№ п/п	Показники, тис. грн	Роки			Динаміка, %		
		2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
1	Грошові кошти та їх еквіваленти	226 285	614 504	356 536	2,7 рази	58,0	157,6
2	Кошти в інших банках	0	0	0	-	-	-
3	Кредити та заборгованість клієнтів	666 457	537 410	687 940	80,6	128,0	103,2
4	Інвестиції в цінні папери	260 387	525 110	835 506	2,0 рази	159,1	3,2 рази
5	Інвестиційна нерухомість	45	43	41	95,5	95,3	91,1
6	Дебіторська заборгованість щодо поточного податку на прибуток	0	0	0	-	-	-
7	Відстрочений податковий актив	685	713	772	104,1	108,3	112,7
8	Основні засоби та нематеріальні активи	50 078	43 810	39 257	87,5	89,6	78,4
9	Інші фінансові та не фінансові активи	21 257	155 221	297 505	7,3 рази	191,7	14 разів
10	Необоротні активи, утримувані для продажу та активи групи вибуття	0	0	0	-	-	-
	Усього активів	1 225 194	1 876 811	2 565 447	153,2	136,7	2,1 рази

Джерело: [додатки В, Г, Д]

З наведеної табл. 2.1 бачимо, що загальна сума активів АТ «МОТОР-БАНК» у 2020 році порівняно з попереднім 2019 роком збільшилась на 651 617 тис. грн (53,2%). У 2021 році порівняно з 2020 роком сума активів зросла ще на 688 636 тис. грн (36,7%). Загальна структура активів АТ «МОТОР-БАНК» за досліджуваний період збільшилась у 2,1 рази (станом на 01.01.2022 року склала 2 565 447 тис. грн) та свідчить про виважене ставлення банківської установи до якості своїх активів. Такий підхід дозволяє АТ «МОТОР-БАНК» здійснювати ефективне управління власними активами та досягати позитивного результату за кожною активною операцією.

Ефективне управління активами сприяє досягненню значної прибутковості, дотриманню нормативів ліквідності та контролю над притаманними банківській установі ризиками.

Для більш детального аналізу стану доходності активів в АТ «МОТОР-БАНК» розраховують коефіцієнт доходності ($K_{дох}$) за формулою:

$$K_{дох} = Da / Ba; \quad (2.1)$$

де Da – дохідні активи, тис. грн;

Ba – активи всього, тис. грн.

Підставлення значень показників активів із табл. 2.1 у формулу (2.1) дає змогу отримати значення коефіцієнту доходності за відповідні роки:

$$K_{дох2019} = 226\,285 + 260\,387 + 666\,457 / 1\,225\,194 = 0,94;$$

$$K_{дох2020} = 614\,504 + 525\,110 + 537\,410 / 1\,876\,811 = 0,89;$$

$$K_{дох2021} = 356\,536 + 835\,506 + 687\,940 / 2\,565\,447 = 0,73.$$

Коефіцієнт доходності у 2019 році становив 0,94, а у 2020 році зменшився до 0,89. У 2021 році, порівняно з 2020 роком, коефіцієнт зменшився на 0,16 і становив 0,73. Така динаміка коефіцієнту доходності пов'язана із тим, що у 2020 і 2021 роках скоротилася сума інвестицій у цінні папери, а також були відсутні кредити та заборгованість інших банків.

Джерела формування фінансових ресурсів є пасивами банку і

складаються з капіталу (власні кошти банку, що належать засновникам або акціонерам) та зобов'язань банку перед клієнтами (чужі гроші, тимчасово надані власниками у розпорядження банку).

Основною частиною ресурсної бази банківської установи є залучені кошти, які складають переважну частку в загальній сумі банківських ресурсів. Залучені кошти поділяються на депозити та інші кошти, які залучаються на міжбанківському ринку або отримуються за рахунок продажу на грошовому ринку довгострокових зобов'язань.

Динаміка показників пасиву АТ «МОТОР-БАНК» наведена у табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Динаміка показників пасиву АТ «МОТОР-БАНК»

№ п/п	Показники, тис. грн	Роки			Динаміка, %		
		2019	2020	2021	2020/ 2019	2021/ 2020	2021/ 2019
1	Статутний капітал	200 000	200 000	200 000	0	0	0
2	Емісійні різниці	39 012	39 012	39 012	0	0	0
3	Резервні та інші фонди банку	6 098	7 206	7 713	118,2	107,0	126,5
4	Нерозподілений прибуток	87 024	75 117	64 083	86,3	85,3	73,6
	Усього власного капіталу	332 134	321 335	310 827	96,7	96,7	93,6
5	Кошти клієнтів і банків	880 826	1 535 504	2 226 291	174,3	145,0	2,5 рази
6	Зобов'язання щодо поточного податку на прибуток	973	84	1 849	8,6	22 рази	1,9 рази
7	Резерви за зобов'язаннями	514	648	1 135	126,1	175,2	2,2 рази
8	Інші зобов'язання (в тому числі фінансові і оренда)	10 747	19 240	25 345	179,0	131,7	2,4 рази
	Усього зобов'язань	893 060	1 555 476	2 254 620	174,2	144,9	2,5 рази
	Усього зобов'язань та власного	1 225 194	1 876 811	2 565 447	153,2	136,7	2,1 рази

	капіталу						
--	----------	--	--	--	--	--	--

Джерело: [додатки В, Г, Д]

Для наочності структури пасиву АТ «МОТОР-БАНК» за 2021 рік побудовано діаграму (рис.2.2), за даними табл. 2.2.

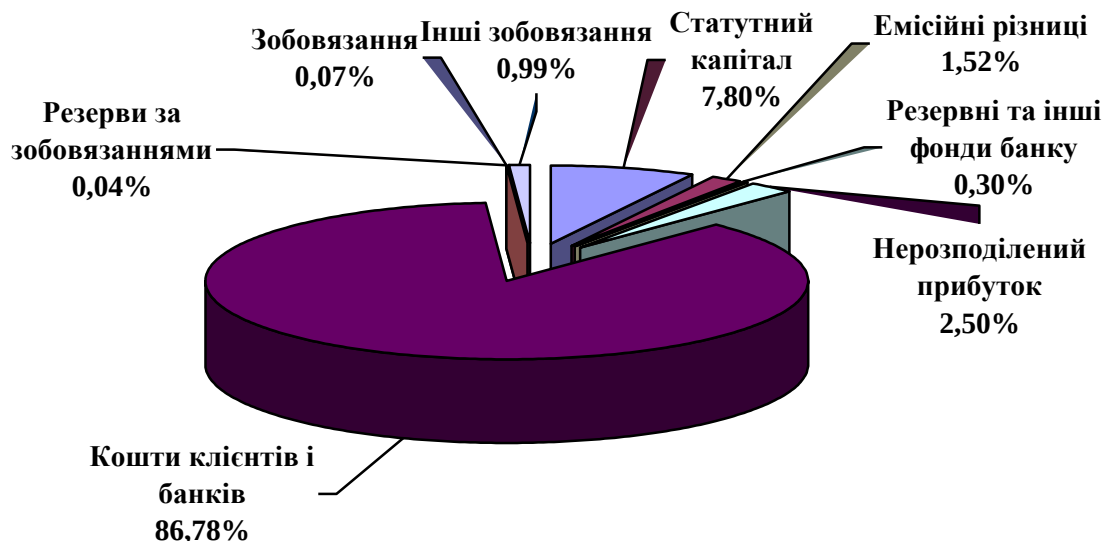


Рис. 2.2. Структура пасиву АТ «МОТОР-БАНК» за 2021 рік

Джерело: проілюстровано автором за даними табл. 2.2.

З наведених у таблиці 2.2 даних можна побачити, що статутний капітал з 2019 року по теперішній час залишається незмінним. Також дані таблиці 2.2 засвідчують, що АТ «МОТОР-БАНК» у період 2019-2021 років вирішував стратегічні питання подальшого розвитку. У складі власного капіталу за досліджуваний період резервні та інші фонди банку постійно зростали у той час як нерозподілений прибуток постійно зменшувався.

Як бачимо з наведеної діаграми (рис. 2.2), найбільшу частку пасиву банку займають кошти клієнтів, а саме 86,78%. Упродовж досліджуваного періоду відбулось збільшення суми зобов'язань АТ «МОТОР-БАНК» на 1 361 560 тис. грн або у 2,5 рази і у 2021 році вони склали 2 254 620 тис. грн.

Власний капітал АТ «МОТОР-БАНК» у 2019 році складав 332 134 тис. грн, у 2020 році зменшився на 10 799 тис. грн (3,3%), у 2021 році зменшився ще

на 10 508 тис. грн (3,3%) порівняно із 2020 роком і становить 310 827 тис. грн. За період 2019-2021 років власний капітал АТ «МОТОР-БАНК» сумарно зменшився на 6,4% тобто на 21 307 тис. грн, що сигналізує про можливу негативну динаміку прибутковості банківської установи.

Політика банку щодо управління капіталом передбачає підтримку його розміру на рівні, необхідному та достатньому для забезпечення належної довіри з боку кредиторів та інших учасників ринку, а також розвитку бізнесу у майбутньому. При цьому враховується вплив рівня капіталу на прибутки акціонерів, у зв'язку з чим банк визнає необхідність підтримання балансу між підвищенням прибутковості, що є можливим в результаті погіршення співвідношення запозиченого та власного капіталу, та перевагами й стабільністю, які забезпечуються за рахунок стійкості позицій капіталу.

Протягом 2019 року АТ «МОТОР-БАНК» відповідав усім нормативним вимогам щодо капіталу, встановленим Національним банком України. Станом на 31.12.2019 року:

- значення нормативу регулятивного капіталу (Н1) становило 292,4 млн грн при мінімально необхідному значенні 200,0 млн грн;
- значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) становило 52,5% при нормативному значенні 10%;
- значення нормативу достатності основного капіталу (Н2) становило 42,2% при нормативному значенні 7% (додаток Е).

Протягом 2020 року АТ «МОТОР-БАНК» також відповідав усім нормативним вимогам щодо капіталу, встановленим Національним банком України. Станом на 31.12.2020 року:

- значення нормативу регулятивного капіталу (Н1) становило 278,3 млн грн при мінімально необхідному значенні 200,0 млн грн;
- значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) становило 35,2% при нормативному значенні 10%;
- значення нормативу достатності основного капіталу (Н2) становило 29,9% при нормативному значенні 7% (додаток Ж).

Протягом 2021 року АТ «МОТОР-БАНК» відповідав усім нормативним вимогам щодо капіталу, встановленим Національним банком України. Станом на 31.12.2021 року:

- значення нормативу регулятивного капіталу (Н1) становило 281,2 млн грн при мінімально необхідному значенні 200,0 млн грн;
- значення нормативу достатності (адекватності) регулятивного капіталу (Н2) становило 30,2% при нормативному значенні 10%;
- значення нормативу достатності основного капіталу (Н2) становило 25,4% при нормативному значенні 7% (додаток І).

Розмір регулятивного капіталу АТ «МОТОР-БАНК» у 2020 році зменшився у порівнянні з 2019 роком на 14,1 млн грн, а у 2021 році, порівняно з 2020 – збільшився на 2,9 млн грн. Таке збільшення за останній рік зумовлено зростанням резервних фондів і прибутку минулих років.

Постановою Правління Національного банку України № 368 «Про затвердження Змін до Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» (далі – Постанова) нормативне значення мінімального розміру регулятивного капіталу банку (Н1) становить 200 млн грн, тож можемо зробити висновок, що розмір регулятивного капіталу АТ «МОТОР-БАНК» є достатнім для виконання нормативних та ліцензійних вимог Національного банку України, для здійснення існуючого обсягу операцій.

Розмір регулятивного капіталу, необхідний для здійснення банком активних операцій відображає норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (Н3). До сукупних активів банку під час розрахунку нормативу Н3 включаються: готівкові кошти; банківські метали; кошти в Національному банку; казначейські та інші цінні папери; кошти в інших банках; кредити; дебіторська заборгованість за операціями з банками та клієнтами; цінні папери у портфелі банку; запаси матеріальних цінностей; інші активи банку; суми до з'ясування та транзитні рахунки; інвестиції в асоційовані та дочірні компанії; основні засоби.

Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів

(НЗ) розраховується за такою формулою:

$$HЗ = \frac{PK}{CA} \cdot 100\%; \quad (2.2)$$

де PK – регулятивний капітал, тис. грн;

CA – сукупні активи, тис. грн.

$$HЗ_{2019} = 292,4 / 1\,225,2 = 23,87;$$

$$HЗ_{2020} = 278,3 / 1\,876,8 = 14,83;$$

$$HЗ_{2021} = 281,2 / 2\,565,4 = 10,96.$$

Значення нормативу $HЗ$ за період 2019-2021 років для наочності приведені графічно (рис. 2.3).

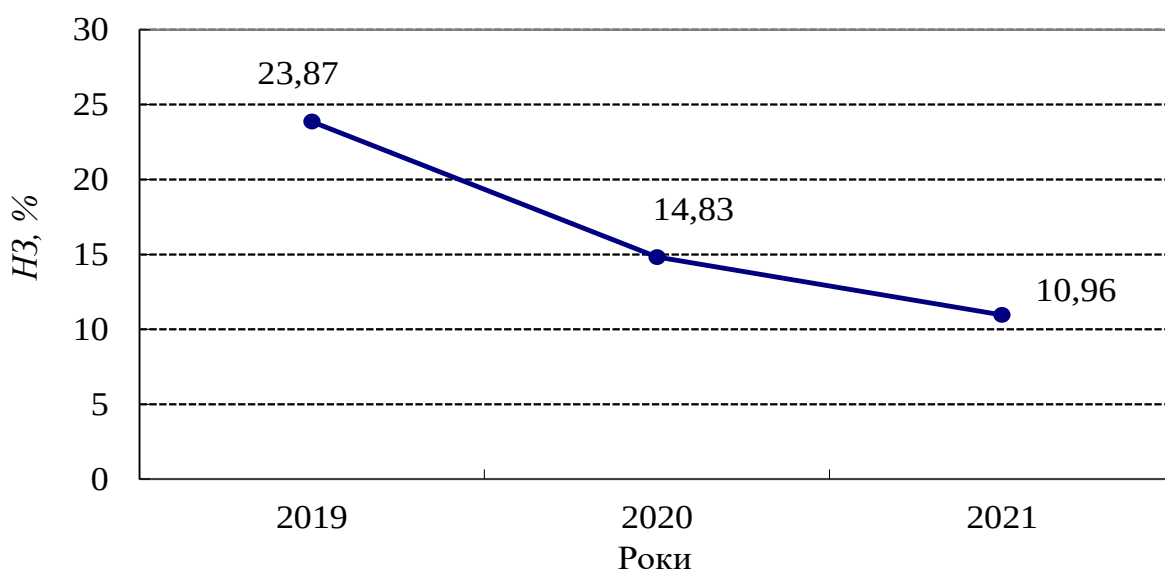


Рис. 2.3. Динаміка значення нормативу співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів (HЗ) АТ «МОТОР-БАНК» за 2019-2021 роки

Джерело: [додатки В, Г, Д, Е, Ж, И]

Середньозважене значення нормативу співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів ($HЗ$) у 2019 році є найвищим та складає 23,87%. Протягом останніх трьох років значення нормативу поступово зменшувалось і у

2021 році становить 10,96%, при нормативному значенні не менше 9%. Отже, не дивлячись на значне зменшення нормативу, досліджувана банківська установа має достатній запас регулятивного капіталу.

У результаті проведеного аналізу капіталу АТ «МОТОР-БАНК» можна зробити висновок, що банківська установа функціонує згідно встановленого порядку формування резервів та фондів відповідно до вимог нормативно-правових актів Національного банку України. Структура капіталу, що склалась на кінець 2021 року не містить ознак загрози фінансової стійкості, а його абсолютний розмір відповідає нормативним вимогам. Розкриття інформації про власний капітал та чистий прибуток у фінансовій звітності АТ «МОТОР-БАНК», відповідає вимогам Національного банку України та національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Щодо чистого прибутку АТ «МОТОР-БАНК». У 2019 році він склав 22 048 тис. грн, у 2020 році – 10 141 тис. грн, і у 2021 році – 21 573 тис. грн. Зменшення чистого прибутку у 2020 році відбулось за рахунок зменшення резервів під знецінення кредитів та значної заборгованості клієнтів, а причинами збільшення чистого прибутку у 2021 році стало збільшення: процентних, комісійних та інших операційних доходів (додатки К, Л, М).

Важливою і неодмінною умовою самозбереження та виживання будь-якого банку є підтримання достатнього рівня ліквідності, та її постійний моніторинг.

Практика управління ліквідністю свідчить, що зниження її рівня часто стає першою ознакою наявності в банку фінансових труднощів. За таких умов, як правило, клієнти починають уходити і закривати рахунки, що, у свою чергу, веде до підвищення потреби банку у ліквідних засобах і подальшого зниження рівня ліквідності. Банки змушені шукати джерела поповнення грошових коштів через продаж найбільш ліквідних активів та запозичення коштів на фінансовому ринку. За умов зниження рівня ліквідності проведення подібних операцій ускладнюється, адже кредитори не мають бажання надавати позики банку, який перебуває на межі банкрутства. Вони починають вимагати

додаткового забезпечення і підвищення відсоткових ставок, а продаж активів взагалі здійснюється за несприятливих ринкових умов. Такі дії банку зводять нанівець доходи, потребують додаткових витрат та зумовлюють накопичення фінансових проблем, які мають характер висхідної спіралі в частині їх виникнення та низхідної спіралі в розрізі доступу до джерел фінансування з метою підвищення ліквідності.

Значення нормативів миттєвої ліквідності Н4 та поточної ліквідності Н5 у звітності банку за 2019 і 2021 роки відсутні, що не дає можливості проаналізувати їх динаміку за останні три роки. Значення ж показника Н4 у 2020 році склало 113,25% при нормативному не менше 20%, а показника Н5 – 602,05% при нормативному не менше 40% (додатки Н, П, Р).

Норматив короткострокової ліквідності (Н6) встановлює мінімально необхідний обсяг активів для забезпечення виконання своїх зобов'язань протягом одного року. Нормативне значення нормативу (Н6) має бути не менше ніж 60% (рис. 2.4).

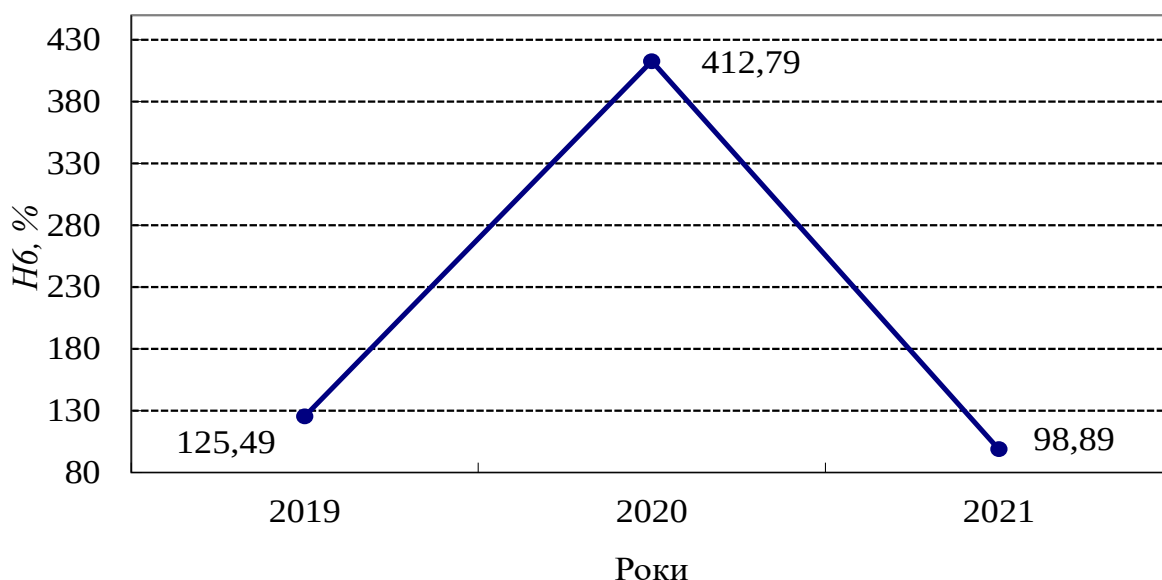


Рис. 2.4. Динаміка значення нормативу короткострокової ліквідності (Н6) АТ «МОТОР-БАНК» за 2019-2021 роки

Джерело: [додатки Н, П, Р]

Норматив короткострокової ліквідності у 2020 році порівняно з 2019 роком збільшився у 3,3 рази і становив 412,79%. У 2021 році порівняно із 2020 роком зменшився у 4,2 рази, тому що значно збільшились різні зобов'язання банку збільшився обсяг цінних паперів, придбаних банком для продажу (див. табл. 2.2).

Обсяг високоліквідних активів (грошові кошти та їх еквіваленти) у 2021 році становить 356 536 тис. грн або 13,9% від загальних активів АТ «МОТОР-БАНК». Розрахунок ресурсних позицій (розривів ліквідності) банківської установи здійснюється з балансовими активами та зобов'язаннями АТ «МОТОР-БАНК» відповідно до термінів їх повернення згідно угод, договорів та інших документів у розрізі валют та загальної кількості валюти.

Нормативи ліквідності АТ «МОТОР-БАНК» відображені у табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Нормативи ліквідності АТ «МОТОР-БАНК» за 2019-2021 роки

№ п/п	Показники, (%)	Умовні позна- чення	Роки			Нормативне значення
			2019	2020	2021	
1.	Норматив достатності (адекватності) регулятивного капіталу	<i>H2</i>	52,5	35,2	30,2	10 %
2.	Норматив співвідношення регулятивного капіталу до сукупних активів	<i>H3</i>	23,87	14,83	10,96	не менше 9 %
3.	Норматив миттєвої ліквідності	<i>H4</i>	-	113,25	-	не менше 20%
4.	Норматив поточної ліквідності	<i>H5</i>	-	602,05	-	не менше 40%
5.	Норматив короткострокової ліквідності	<i>H6</i>	125,49	412,75	98,89	не менше 60%

Джерело: [додатки Е, Ж, И, Н, П, Р]

Аналіз нормативів ліквідності банку за період 2019-2021 років показав, що АТ «МОТОР-БАНК» у зазначений період здатний забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань перед клієнтами, а також свідчить про те, що рівні різних нормативів ліквідності значно перевищують рекомендовані

Національним Банком України нормативні значення.

Отже, з вище приведеного порівняльного аналізу, можна зробити наступні висновки:

- принципи формування резервів та регулятивний капітал АТ «МОТОР-БАНК» відповідають нормативним вимогам Національного банку України;
- відзначено достатність резервів капіталу досліджуваної банківської установи;
- якість управління активами і пасивами АТ «МОТОР-БАНК» є задовільною;
- керівництво банківської установи АТ «МОТОР-БАНК» забезпечує управління активами і пасивами на належному рівні і орієнтується на прибутковість операцій та підтримування ліквідності балансу;
- наведені дані свідчать про помірну збалансованість зобов'язань АТ «МОТОР-БАНК»;
- рівень ліквідності та платоспроможності банківської установи АТ «МОТОР-БАНК» є достатнім;
- банківській установі АТ «МОТОР-БАНК» необхідно здійснювати постійний контроль за забезпеченням певної частки ліквідних активів у загальній структурі балансу.

2.3. Вихід АТ «МОТОР-БАНК» на ринок банківського страхування

З усіх фінансових послуг на ринку України найбільш розвинені банківські послуги. Небанківський фінансовий сектор значно відстає від банківського за загальним обсягом активів і за темпами їх зростання. Лідируючі позиції у небанківському фінансовому секторі посідає страховий ринок, який разом з банківським стає все більш конкурентним. , тому надзвичайно важливе позиціювання нових послуг. Оскільки довіра до банківського ринку у вітчизняних клієнтів вища, останнім часом вони все частіше схильються до придбання страхових продуктів саме в банку. В такому

випадку співпраця банків і страхових компаній виступає одним із способів збереження відносин із клієнтами, оскільки наявність ширшого спектру фінансових продуктів утримує клієнтів від зміни надавача фінансових послуг.

Як було зазначено у першому розділі роботи, діяльність банків на ринку страхування та взаємодія банків і страхових компаній може приймати різні форми, серед яких банківське страхування, страхування банківських ризиків та надання страховим компаніям банківських послуг – розміщення коштів, розрахункове обслуговування та ін. В Україні відповідно до ст. 48 Закону України «Про банки і банківську діяльність» банківським установам заборонено здійснювати діяльність у сфері страхування [28]. Водночас їм дозволяється виконувати функції страхового агента, що стає основою партнерських відносин між банком та страховою компанією у фінансовому конгломераті. Окрім того, ці фінансові посередники, як і інші учасники фінансового конгломерату, можуть бути клієнтами один одного.

«В Україні пріоритетними напрямками співпраці між банківськими установами та страховими компаніями є поєднання банківських послуг передусім з обов'язковими страховими продуктами, хоча страхові компанії можуть запропонувати банківським установам, їх контрагентам та інсайдерам широкий спектр послуг. Спільне в діяльності банків та страхових компаній – наявність значної клієнтської бази у обох сторін. Банківські установи та страховики надають різні фінансові послуги великій кількості юридичних та фізичних осіб. Доповнюючи банківські та страхові продукти, взаємодія страхових і банківських установ сприяє обміну клієнтами, підвищенню конкурентоспроможності цих фінансових посередників. Останнім часом співпраця банків і страхових компаній набуває нових масштабів, переходячи від простого взаємного обслуговування своїх установ до всеосяжної міжгалузевої і міжринкової взаємодії. Ця взаємодія зумовлена факторами, які являють собою взаємні вигоди від партнерства. У наш час понад 80% європейських банків використовують у своїй діяльності банківське страхування та понад 40% страхових компаній пропонують своїм клієнтам

альтернативні фінансові послуги. Страхові компанії на партнерській основі використовують банки для просування страхових продуктів, одночасно банки забезпечують відповідне розрахунково-касове обслуговування клієнтів страхових організацій. Банківське обслуговування страхової діяльності характеризується складністю та багатоконтактністю : велика клієнтська база страховиків, різні форми внесення страхових внесків, різна кількість та різні форми страхових виплат визначають високі вимоги до якості банківського супроводження страхової діяльності» [19].

Так, 5 вересня 2000 року засновниками АТ «МОТОР-БАНК » було створено страхову компанію «МОТОР-ГАРАНТ» у формі товариства з додатковою відповідальністю, зареєстрованого відділом реєстрації Шевченківської районної адміністрації Запорізької Міської Ради , м. Запоріжжя. Статутний капітал компанії складає 12 312 000 гривень.

У вересні 2000 року компанія отримала першу ліцензію на право здійснювати страхову діяльність у формі добровільного страхування вантажів та багажу, кредитів, інвестицій, фінансових ризиків, виданих та прийнятих гарантій, майна, відповідальності перед третіми особами, наземного транспорту.

У 2001 році, до першої річниці своєї діяльності, ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» отримала ще 3 ліцензії на право укладати договори добровільного страхування здоров'я на випадок хвороби, від нещасних випадків, від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ.

Перша ліцензія на здійснення страхової діяльності у формі ОБОВ'ЯЗКОВОГО страхування з'явилася в компанії у 2003 році і давала право на страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки.

У тому ж 2003 році ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» стала асоційованим членом Моторного (транспортного) страхового бюро України . Отримавши у 2005 році ліцензію на обов'язкове страхування цивільно-

правової відповідальності власників наземних транспортних засобів, компанія почала здійснювати продаж власних полісів автоцивілки.

У 2012 році згідно з угодою про співробітництво у сфері туристичного страхування між компанією «Європейське туристичне страхування» та ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ», остання отримала можливість пропонувати своїм клієнтам комплексне страхування туристів за кордоном і в межах України, страхування ділових поїздок, страхування відповідальності туроператорів та агентств з продажу авіапослуг, страхування багажу .

З 2018 року ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» є членом Асоціації страхових організацій України та Ліги страхових організацій України.

Сьогодні ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» надає послуги з 23 видів страхування, серед яких вісім обов'язкових та п'ятнадцять добровільних.

Професійний колектив ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» постійно працює над збільшенням переліку страхових продуктів та покращенням якості страхових послуг, розширенням агентської мережі для того , щоб клієнти компанії отримували найкращі страхові послуги за найвигідніших умов у всіх регіонах України .

Страхові платежі за 2019 рік склали 151 371,1 тис. грн, за 2020 – 134 623 тис. грн, за 2021 – 239 385 тис. грн. Резервний капітал станом на 31.12.2021 р. складає 148 522 тис. грн (додаток С).

За час роботи клієнтами страхової компанії стали великі промислові, сільськогосподарські підприємства , об'єднання та холдинги в різних регіонах України . ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» веде активну роботу по збільшенню своєї присутності на ринку страхових послуг країни. Компанія має розвинуту регіональну мережу. Отримати страховий захист клієнти ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» можуть в більшості регіонів України.

Страхова компанія акредитована та працює з АТ «МОТОР-БАНК», який продовжує розширення своєї клієнтської бази за рахунок надання кредитів

клієнтам ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» та її персоналу. Не останнє місце в «обміні» своїми клієнтами посідає і спільна маркетингова політика двох фінансових посередників: реклама один одного в усіх офісах та відділеннях, надання пільг та знижок на придбання продуктів банківського страхування. Ефект взаємовигідного співробітництва підвищується і спільним використанням ресурсної бази контрагентів (кадрів, матеріально-технічної бази, філіальної мережі, представництв та ін.).

Діловий тандем АТ «МОТОР-БАНК» – ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» дозволив зробити банківські продукти більш гнучкими щодо рівня прийнятих банком зобов'язань та ризиків, створювати нові види банківського страхування, орієнтовані на страхування ризиків економічного характеру, створити сприятливі умови для збільшення попиту як на банківські продукти так і послуги страхування. Працюючи окремо, ні банк, ні страхова компанія не здатні надати такого спектра послуг. Поряд з цим, досягається ще одна мета об'єднання зусиль банку і страхової компанії на фінансовому ринку – забезпечення взаємної стабільності, стійкості, ліквідності та надійності.

Банківське страхування перетворює АТ «МОТОР-БАНК», у «фінансовий супермаркет, в якому клієнти можуть отримати широкий спектр кредитно-інвестиційних і страхових послуг в одному місці з мінімальними витратами часу» [19].

Активна співпраця між АТ «МОТОР-БАНК» і ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» ґрунтується також на тому, що в процесі банківської діяльності виникає чимало ризиків, які є взаємопов'язаними, а страхування є одним з методів управління та запобігання банківським ризикам шляхом поєднання банківських послуг з обов'язковими страховими продуктами.

Взаємодія АТ «МОТОР-БАНК» і ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» вигідна обом, оскільки це дає можливість [35]:

- «проникнення на нові ринки;
- значно розширити клієнтську базу ;
- акумулювати кошти в одній системі».

Як було показано на рис. 1.2 банки і страхові компанії взаємодіють за декількома напрямками, які відрізняються за рівнем інтеграції та обсягами операцій. АТ «МОТОР-БАНК» додав до цих форм взаємодії ще одну – це створення нової страхової компанії (рис. 2.5).



Рис. 2.5. Форми взаємодії АТ «МОТОР-БАНК» із страховими компаніями

Джерело: [19]

За умов банківського страхування ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» та АТ «МОТОР-БАНК» є дуже важливими партнерами, адже придбання полісу страхування як фінансових, так і інших ризиків є для банку кроком до покращення роботи і перенесення ризиків на страхову компанію. Щодо банківських послуг для страхової компанії, то АТ «МОТОР-БАНК» обслуговує рахунки ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ», як і будь-якої юридичної особи, та зберігає кошти технічних резервів.

Як зазначалось у першому розділі роботи, одним з бар'єрів у взаємодії банку та страхової компанії є процес акредитації, в результаті якої страхова

компанія набуває офіційного підтвердження відповідності якості послуг вимогам, що висуваються. Лише виконавши їх, страховик отримує право страхувати клієнтів банку при кредитуванні та інших послугах. Політика АТ «МОТОР-БАНК» у цьому питанні є достатньо прозорою і базується на аналізі звітності. На основі цього аналізу банк проголошує своє рішення щодо можливості та доцільності подальшої співпраці АТ «МОТОР-БАНК» із ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ».

Таким чином, аналіз перспектив розвитку банківського страхування дозволив дійти висновку, що банки та страхові компанії здійснюють взаємодію і співпрацю у різних формах – від клієнтських і партнерських відносин, диверсифікації діяльності і взаємної інтервенції у суміжні сфери до взаємного вкладення капіталу у статутні фонди, створення банківсько - страхових груп, фінансових концернів та інтеграції у формі фінансових супермаркетів. Процеси розвитку банківського страхування на українському фінансовому ринку свідчать про те, що явища глобалізації фінансових інститутів та їх інтеграції починають поширюватися і на економіку України, тому ті компанії, які першими оцінили конкурентні переваги об'єднання банківських та страхових послуг, займуть провідні місця у фінансовій системі нашої країни.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

3.1. Моделі спільної діяльності банків і страхових компаній

На світовому ринку капіталу постійно відбуваються зміни, пов'язані із розвитком інформаційних технологій, формуванням системи міжнародних фінансових інституцій, укрупненням глобальних фінансових посередників. Відбувається розвиток тісних взаємозв'язків між різними економіками світу. Учасники фінансового ринку відчують необхідність застосування інноваційних підходів до обслуговування клієнтів, розширення асортименту фінансових послуг, нарощування фінансового потенціалу установи. Однією з можливостей розширення різноманітності пропонованих страхових послуг на продукти, які до цього часу мали чітко виражений банківський характер, є банківське страхування. Кооперація та співробітництво між банками і страховими компаніями є перспективним напрямком взаємодії, що дозволяє збільшити прибутковість діяльності за рахунок їх сумісної дії. Інтеграція банківського і страхового капіталів може відбуватися через злиття, поглинання, створення спільного підприємства або нового бізнесу. У подальшому такий процес набуває таких форм, як фінансовий конгломерат, фінансово-холдингова група, спільне підприємство, материнсько-дочірня форма. Кожний зі способів інтеграції, як і кожна її форма, має свої особливості, переваги, недоліки та ризики і відрізняється залежно від соціально-економічних умов кожної країни та її законодавства.

Узагальнення результатів вивчення моделей спільної діяльності банків і страхових компаній перспектив розвитку банківського страхування дає змогу зробити такі висновки.

1. Періодичне послаблення деяких законодавчих бар'єрів щодо діяльності фінансових посередників призводить до збільшення випадків злиття і поглинання між банками і страховими компаніями всередині країн і на

міжнародному рівні. Результатом цих процесів виступає зміна структури фінансового ринку більшості країн у бік підвищення концентрації капіталу і зменшення чисельності фінансових установ. Практика злиттів та поглинань банків і страхових компаній на міжнародному фінансовому ринку засвідчує зростання фінансового потенціалу новоутворених фінансових посередників.

2. Взаємодія банків із небанківськими фінансовими посередниками в рамках створення фінансових супермаркетів сприяє досягненню стратегічної мети будь-якого успішного фінансового посередника – забезпечити комплексне фінансове обслуговування своїх клієнтів на високому рівні й отримати зростання своїх конкурентних переваг. У світі спостерігається поширення практики банківського страхування та збільшення кількості укладених угод.

3. Для підвищення ефективності банківського страхування в Україні необхідно створити систему державного регулювання функціонування й розвитку банківсько-страхових структур, визначити вимоги до функціонування таких структур згідно з нормами і стандартами Європейського Союзу.

Основою для формування консолідованої банкострахової бізнес-архітектури є її структурна побудова та моделі взаємодії фінансових інституцій.

Вітчизняні аналітики до найбільш поширених форм співпраці банків і страхових компаній відносять:

1. Надання страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах. Ця форма не є по суті банківським страхуванням, оскільки відсутні сближення каналів продажів чи об'єднання продуктів.

2. Агентські відносини банківського страхування, які припускають розповсюдження страхових послуг за угодою з банком через його агентську мережу.

3. Утворення договірної альянсу виступає створює режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці, вимагаючи, при цьому, чіткої координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі.

4. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком. Така форма дозволяє більш ефективно використовувати канали продажів, розширювати і диверсифіковувати продуктову лінійку і клієнтську базу. Станом на сьогодні є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування світовими лідерами ринків фінансових послуг.

5. Форма фінансового супермаркету є найвищою фазою співпраці банків і страхових компаній. За такої форми структури банків і страхових компаній тісно інтегруються між собою на рівні фронт-офісних структурних підрозділів і загального бек-офісу, чим забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг.

Формування консолідованої банкострахової бізнес-архітектури в Європі з успіхом розвивається як у високорозвинених системах так і в країнах із невикористаним потенціалом фінансового ринку. Основними бар'єрами для розвитку є консервативні юридичні норми, а також труднощі в організації і управлінні продажами консолідованих фінансових послуг із відмінним характером. Успіх інтеграції залежить від простоти продуктів та послуг, а також наявності привілеїв і пільг, що додатково стимулює придбання саме цих довгострокових фінансових продуктів. Тенденція до надання інтегрованих банківсько-страхових фінансових послуг в Європі розвивається не рівномірно, проте прагнення до руху у даному напрямку є вже розповсюдженим явищем.

В цьому плані український фінансовий ринок має значні можливості та перспективи, зумовлені незначною прив'язаністю, призвичаєністю населення до класичних каналів дистрибуції страхових послуг. Для української практики може бути цінним досвід окремих Європейських країн, де дана концепція була реалізована із найбільшою ефективністю.

Протягом тривалої історії діяльності фінансові інституції не обирають єдиної моделі зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу, а у залежності від ситуації на ринку та наявних можливостей використовують ту чи іншу модель. Консолідація банківського та страхового бізнесу – це

суттєва зміна його структури, запровадження нових моделей співпраці між учасниками ринку, а також формування продуктів і розвиток каналів збуту, які до цього не мали поширення .

Українські фінансові інституції в рамках перспектив розвитку банківського страхування постійно шукають найбільш інтегровані фінансові продукти, придатні до дистрибуції через банки. Це робиться задля того, щоб при позитивній кон'юнктурі ринку і відповідних змінах бути підготовленими та зайняти топові позиції у консолідованій банкостраховій бізнес-архітектурі України.

В Україні діяльність щодо здійснення банківського страхування може існувати у трьох формах.

До першої й найтіснішої форми співпраці банку та страховика можна віднести створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії.

Другою формою реалізації банківського страхування є діяльність на основі договорів про спільну діяльність шляхом створення тих чи інших товариств. Станом на сьогодні ця форма співпраці є найбільш перспективною.

Третьою формою співпраці є діяльність банків та страховиків на основі агентських угод. Ця форма співпраці є найбільш поширеною в сфері реалізації банками концепції банківського страхування.

Повністю розділяємо думку про можливість функціонування консолідованого банківського та страхового бізнесу у даних формах та вважаємо за необхідне доповнити власними моделями. Та дещо розмежувати другу і третю форму. Використовуючи детальні напрацювання європейських вчених, де досвід даної діяльності значно більший .

Надзвичайно складну та багатогранну модель функціонування банківського та страхового бізнесу запропоновано польським науковцем Мессіаш-Ханшке А. яка виділила наступні моделі банкострахової співпраці: спілка joint venture, договір про дистрибуцію , злиття і поглинання, стратегія «де ново», стратегічний альянс та викуп акцій [49]. Кожна із вище перелічених

стратегій має свої переваги і недоліки, тому необхідно детально проаналізувати моделі банківського страхування в розрізі спільного функціонування банківського та страхового бізнесу.

Договір про дистрибуцію є найпростішою формою співпраці банків і страхових компаній. При використанні договору про дистрибуцію страхова компанія продає страхові продукти у відділеннях банку під власною маркою. Банк отримує комісію від продажу. Також страхова компанія може поширювати банківські продукти через власні канали за що отримує від банку комісію. Позитивним результатом укладання такого договору є набуття банківською інституцією досвіду у страховій сфері, незначні витрати на впровадження та функціонування цієї моделі та мінімальні ризики. Негативний момент - подібний альянс є нестабільним та короткотривалим.

Наступна модель співпраці банків і страхових компаній – злиття і поглинання. Злиття і поглинання досить ризикові дії, вартість яких є значно вищою, ніж у інших моделей консолідації та інтеграції банківського і страхового бізнесу, у разі якщо обрана стратегія не виправдає себе. Вагомою перевагою такої моделі є швидкість створення нової фінансової інституції та отримання банками новітніх технологій продажів. Саме тому злиття і поглинання може виступати ключовою моделлю з точки зору перспектив розвитку банківського страхування. У результаті злиття капіталів банку і страхової компанії чи поглинання фінансовими інституціями один одного, утворюється фінансово-холдингова група, яка займає топові позиції на фінансовому ринку завдяки власним глобальним масштабам, що, в свою чергу, передбачає повну зміну бізнес-архітектури на фінансовому ринку. Це перехід до глобального консолідованого фінансового ринку, на якому діятимуть найбільш успішні та універсальні фінансові інституції (наприклад, інтегровані фінансові посередники – фінансові супермаркети). Угоди, пов'язані з розвитком банківського страхування на основі злиття банківського і страхового капіталу, перш за все, характерні для страхових компаній, які спеціалізуються на продажах послуги страхування життя.

Як окрема модель спільного функціонування банківського та страхового бізнесу виділяється стратегічний альянс. Мова йде про взаємовигідне використання каналів дистрибуції фінансових послуг. Банки і страхові компанії як партнери поширюють фінансові послуги через власні збутові мережі, за що отримують комісію. Стратегічний альянс недорогий, характеризується незначним ризиком, а також сприяє підвищенню конкурентоздатності банків і страхових компаній на фінансовому ринку. Але є короткочасним, нестабільним та не завжди ефективним. Негативно на ефективність діяльності стратегічного альянсу чинять відмінності у організаційній культурі банків і страхових компаній та системі оплати праці працівників.

Наслідком ще однієї форми консолідації банківського та страхового бізнесу - викупу акцій, є створення банківсько-страхових холдингів.

Одже, завдяки відмінностям у сучасному стані і перспективах розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу з'являються різні інтеграційні моделі. Оскільки на світових фінансових ринках консолідація банків і страхових компаній зростає і вони прагнуть перетворення в універсальні фінансові інституції, у наступному підрозділі роботи ми розглянемо моделі діяльності АТ «МОТОР-БАНК» в сфері банківського страхування.

Як доводить досвід, більш консолідована і об'єднана єдиним капіталом модель функціонування банківського та страхового бізнесу дозволяє отримати більші та довготриваліші переваги і прибутки, а також дозволяє максимально ефективно використати потенціал перспектив подальшого розвитку.

3.2. Перспективні моделі розвитку банківського страхування за участі АТ «МОТОР -БАНК»

Ретельно вивчивши Європейський досвід інтеграційних моделей функціонування банків і страхових компаній, спробуємо скласти модельний ряд діяльності досліджуваного нами банку на ринку страхування.

Варіанти такої діяльності для АТ «МОТОР-БАНК» можуть базуватись на

безкапіталовій основі або консолідації банку з іншими фінансовими інституціями, що стане проявом формування новітньої фінансової бізнес-архітектури.

Безкапіталова модель співпраці передбачає акредитацію будь-якої страхової компанії у АТ «МОТОР-БАНК» або підписання договору про співпрацю між банком і страховою компанією. В ході акредитації АТ «МОТОР-БАНК» офіційно визнає право страхової компанії на виконання робіт в банківській сфері. Консолідація АТ «МОТОР -БАНК» із однією або декількома страховими компаніями за безкапіталовою моделлю – це оптимізація фінансових потоків, можливість отримання додаткових комісійних від продажу фінансових продуктів, вивчення менеджменту та ефективності діяльності партнера, прийняття рішення про придбання бізнесу, а також розміщення своїх активів у акції перевіреного досвідом партнера. В свою чергу, розміщення коштів страхових компаній в АТ «МОТОР -БАНК» має стабілізуючу психологічну функцію та водночас дозволяє отримати додаткового вагомого клієнта самому банку в особі страхової компанії, заробити додаткові кошти, що навіть у разі нестабільної ситуації у страховика не відіб'ється на банківській установі.

Банк вивчає особливості ведення страхового бізнесу, тісно співпрацює із страховою компанією і в перспективі розвитку засновує власну страхову компанію, тим самим перейшовши на наступний щабель фінансової бізнес-архітектури.

Тип моделей консолідації банківського та страхового бізнесу, яким притаманна консолідація на рівні фінансових інституцій, включає в себе модель спільного підприємства, стратегічну модель створення нової інституції (de Novo), модель обміну акціями фінансових інституцій чи створення конгломерату – фінансової групи, а також стратегічний альянс. Кожна із цих моделей діяльності АТ «МОТОР-БАНК» на ринку страхування може мати власні модифікації, також можливим є симбіоз чи одночасне використання декількох моделей.

Концепція спільного підприємства – передбачає створення нової фінансової інституції на базі рівних капітальних вкладів уже існуючих банку і страхової компанії. Створена інституція проводить свою діяльність під спільним брендом та займається реалізацією страхових послуг через банківські відділення. Основні переваги даної моделі: можливість отримання АТ «МОТОР-БАНК» нового необхідного досвіду, реалізація успішного бізнес-проекту із часткою в прибутках нової фінансової інституції, відносна безпечність бізнесу, фінансова підтримка партнерів, обмеження ризиків (диференціація між партнерами). Один із головних недоліків даної стратегії виступає гіпотетична можливість конфліктів поміж засновниками, щодо стратегії подальшого розвитку спільного підприємства.

Стратегія «de Novo» – передбачає створення нової інституції з «нуля», в межах власної структури та на основі власних коштів. Мова йде або про заснування АТ «МОТОР-БАНК» страхової компанії, або про створення страховими товариствами банківських інституцій. Основною перевагою даної моделі є висока ефективність та координація діяльності новоствореної консолідованої компанії. До недоліків слід віднести значні капітальні інвестиції при заснуванні (для України це не менше ніж 1 млн грн), додаткові витрати на підвищення кваліфікації працівників.

Модель обміну акціями, активами фінансових інституцій передбачає консолідацію, початкову стадію формування моделі конгломерату - фінансової групи. Має ряд відмінностей та реалізовується через придбання або поглинання інституцій необхідних для формування консолідованої банком страхової архітектури, у випадку фінансової групи – консолідованої банкострахової інституції. Основною перевагою моделі, за якою АТ «МОТОР-БАНК» придбає частину акції страхової компанії з метою швидкої організації консолідованого банкострахового бізнесу, виступає отримання вже навченого висококваліфікованого персоналу та збагачення досвіду роботи банку на страховому ринку. Також АТ «МОТОР-БАНК» отримає можливість об'єднання певних видатків. Недоліком можуть бути значні витрати на

придбання, пошук і нагромадження інформації необхідної для здійснення вибору інституції

Модель стратегічного альянсу найбільш помітна на фінансовому ринку і водночас найрізкішіша через власні глобальні масштаби, оскільки провокує перехід до глобального консолідованого фінансового ринку де діятимуть найбільш успішні та універсальні інституції. Наприклад, задля досягнення стратегічної мети відомі банківські установи, котрі протягом десятиліть формували свій бренд такі, як Commerce Bank, Umpqua Bank, US Bank, BankAtlantic і Washington Mutual не тільки проігнорували слово «банк» у назві, а й задля того, щоб клієнт зрозумів їх нову стратегію, перейменували відділення на фінансові магазини і супермаркети.

В Україні найбільшого розповсюдження набули моделі базовані на безкапіталовій основі. На тлі світової глобалізації розвиток української економіки супроводжується зростанням конкуренції між банками з позицій банківських послуг. Зацікавлення перспективами розвитку інтеграційних процесів у діяльності банків і страхових компаній надає можливість додаткової дистрибуції страхових послуг, вартість яких зростає і відповідно зростає комісія. Основна мета – прибутковість банківських відділень.

Експерти також визначають взаємодію АТ «МОТОР-БАНК» і страхових компаній на основі партнерських відносин найбільш прийнятною та перспективною моделлю інтеграції. В такому випадку різноманітні форми партнерських взаємовідносин характеризуватимуться наступними рівнями:

- страхування фінансових ризиків клієнтів АТ «МОТОР-БАНК» за операціями, що пов'язані з діяльністю банку (життя позичальника, іпотека, позики, лізинг, факторинг і т.д.);
- продаж стандартних страхових полісів через філійні мережі АТ «МОТОР-БАНК» («зелена картка», страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів). Банк отримуватиме комісійну винагороду, а іноді певну частку від отриманого прибутку;
- включення до банківських продуктів АТ «МОТОР-БАНК» страхових

послуг (пластикові картки з медичною страховкою для осіб, що виїжджають за кордон);

- участь страхових компаній разом з АТ «МОТОР-БАНК» в єдиних програмах, пов'язаних з комплексним обслуговуванням клієнтів, в інвестиційних та інших проектах.

- відкриття представництва страхової компанії при АТ «МОТОР-БАНК», яке пропонуватиме повний спектр страхових послуг.

Перераховані рівні (форми) характеризують найоптимальніші способи співпраці АТ «МОТОР-БАНК» із страховими компаніями і особливо перспективними з позицій розвитку банківського страхування.

Застосування конкурентних переваг об'єднання банківської, страхової, інвестиційної діяльності стало новою формою організації фінансового посередництва. Аналіз зарубіжного досвіду розвитку і функціонування транснаціональних корпорацій, світових банків, суті та ролі фінансових посередників у системі економічних відносин дозволив виокремити нову форму взаємодії банків і страхових компаній – фінансовий супермаркет, який ми додамо до форм взаємовідносин банків і страхових компаній, зазначених на рис. 1.2 і зобразимо як окремий юридичний взаємозв'язок АТ «МОТОР-БАНК» із страховими компаніями (рис. 3.1).

Останніми роками одним з перспективних і популярних варіантів банківсько-страхової взаємодії та розвитку банківського страхування є створення спільних банко-страхових проектів організації комплексного фінансового обслуговування клієнтів. З цих позицій модель фінансового супермаркету є найбільш життєздатним варіантом.

По-перше, фінансовий супермаркет – це модель клієнторієнтованого бізнесу, що являє собою єдиний інтегрований канал доступу споживачів до фінансових послуг.

По-друге, фінансовий супермаркет – це територіальне і маркетингове об'єднання компаній, що пропонують широкий спектр фінансових послуг (банківських, страхових, лізингових, інвестиційних і т.д.).

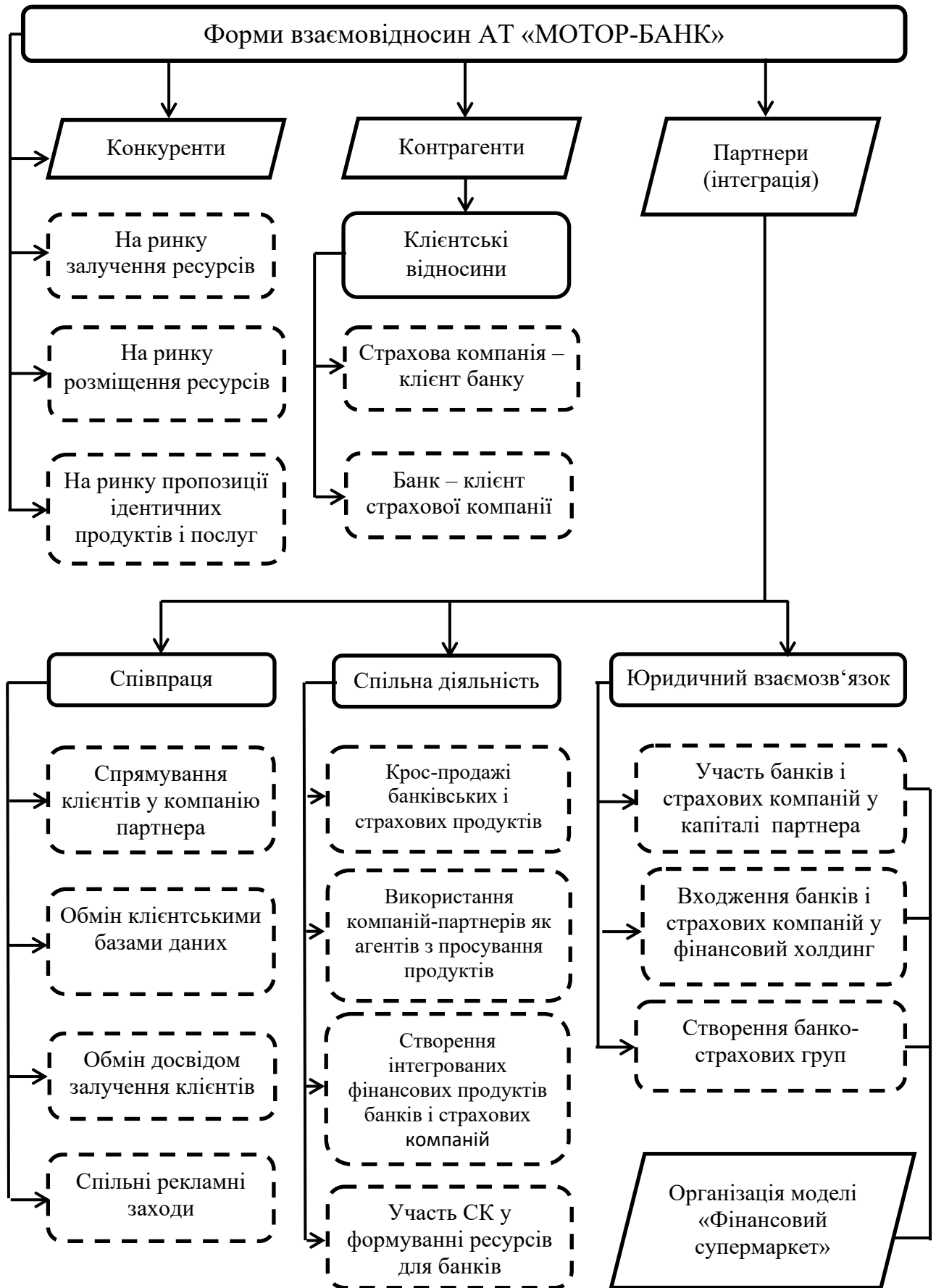


Рис. 3.1. Форми взаємовідносин АТ «МОТОР-БАНК» і страхових компаній
 Джерело : [доопрацьовано автором]

Аналіз зарубіжного досвіду надання роздрібних фінансових послуг показує, що найбільш економічно виправдане створення фінансового супермаркету на базі банку чи страхової компанії.

Кожен учасник фінансового супермаркету має певні переваги. Основна перевага такої співпраці полягає в тому, що в межах цієї структури продавці фінансових послуг розширюють своє представництво на ринку і збільшують обсяги продажу за рахунок зменшення цін на послуги, а також економії адміністративних, маркетингових і технологічних ресурсів. Так, наприклад, оскільки банки обслуговують значну кількість клієнтів, вони цікаві для страховиків як агенти продажу страхових полісів.

Створення фінансових супермаркетів також є формою поліпшення управління ліквідністю, оскільки компанія отримує змогу диверсифікувати та ефективніше управляти ресурсами, що залучаються та розміщуються. Крім того, оскільки різним сферам фінансових послуг притаманні різні ризики, робота компанії одразу в кількох секторах фінансового ринку зменшує сумарний ризик фінансової установи. Переваги злиття фінансових установ найкраще ілюструє ефективна робота компаній, до яких входять банки, страхові компанії, пенсійні фонди, лізингові та трастові компанії.

Процес створення фінансового супермаркету повинен включати в себе наступні етапи:

- вибір рівня інтеграції ;
- чітке визначення цілей діяльності;
- виділення сегменту ринка, на якому буде реалізовуватися проект;
- розробка структури управління ;
- визначення маркетингової стратегії проекту;
- створення оптимального продуктового ряду;
- вибір бренду для нового проекту;
- пошук чи створення інформаційної системи для підтримки проекту ;
- складання бізнес-плану;
- підбір і навчання персоналу ;

- управління якістю обслуговування клієнтів.

Основними характеристиками організаційної структури проекту є: чисельність персоналу, ступінь централізації управління, функції різних відділів, взаємозв'язок між відділами і т.д.

Розробка і впровадження ефективної системи управління проектом визначається цілою низкою параметрів, серед яких: асортимент банківських і страхових продуктів; наявність розвиненої мережі продажів; пошук маркетингової ніші для нових банкострахових продуктів; необхідність орієнтації на конкретну групу споживачів; рівень кадрового забезпечення компанії; можливість використання сучасних ІТ-технологій та обсяг інвестицій в проект фінансового супермаркету.

Створюючи спільний проект «фінансовий супермаркет», компанії партнери повинні вибрати найоптимальніший рівень інтеграції бізнесу з позицій доходів організації; роботи з клієнтами; потреби і забезпеченості співробітниками та соціальної відповідальності. Створюючи подібне фінансове об'єднання, потрібно розробити структуру управління, яка б враховувала як специфіку спільного ведення бізнесу, так і характерні риси, що присутні кожному бізнесу окремо.

Ідеальному фінансовому супермаркету повинні бути притаманні такі основні характеристики: надійність, професіоналізм, хороша ділова репутація, широкий спектр послуг, висока якість обслуговування, швидке реагування на зміни на ринку, значний власний капітал, індивідуальний підхід до клієнта.

Дослідження доводять, що спільний банкостраховий проект «фінансовий супермаркет» якраз і представляє собою поєднання всіх перерахованих побажань клієнта, а це значить, що шанси на успіх в сфері банківського страхування у такої інституції значно вищі, ніж в окремого банківського чи страхового проекту.

Безумовно, фінансовий супермаркет виступає складною організаційною структурою, яка динамічно змінюється, підлаштовується до ситуації на фінансовому ринку, потребує оперативного моніторингу і постійної розробки

нових продуктів, розрахованих на різні групи споживачів.

Зважаючи на вищевикладене, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на основних факторах, що сприяють підвищенню конкурентоздатності фінансового супермаркету:

- зниження собівартості трансакцій між партнерами;
- наявність єдиних цілей діяльності й інформаційного простору, що сприяє розширенню спектру наданих клієнтам фінансових послуг;
- можливість запропонувати клієнтам не тільки «пов'язані» продукти, створені за допомогою пакетування, але й інтегровані послуги;
- додаткові вигоди від об'єднаної бази даних клієнтів і каналів розповсюдження;
- можливість реалізувати конкурентні переваги від синергії підприємств і портфельного підходу при наданні послуг.

Отже, входження АТ «МОТОР-БАНК» у страховий бізнес породжує ряд нових явищ : загострення суперництва, яке йде на користь клієнтам як з огляду на цінову конкуренцію, так і на підвищення сервісу; на базі нових і додаткових для себе продукту банк може тісніше «прив'язувати» до себе клієнтів. Подібна співпраця об'єктивно вимагає не лише взаємної лояльності, а й певного рівня доброзичливості і партнерства. Необхідно враховувати, що на банківські продукти існує активний попит, який є вищим ніж на страхові, а тому коефіцієнт корисної дії при безпосередньому контактуванні з клієнтом через відділення банку значно зростатиме. Поєднання страхової і банківської діяльності в одній організації забезпечує явні вигоди управління капіталом, залученими ресурсами, клієнтською базою, що власне і доводить спільна діяльність на ринку фінансових послуг АТ «МОТОР-БАНК» і ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ». Важливою перспективою розвитку такого конгломерату вважатимемо створення на базі АТ «МОТОР-БАНК» фінансового супермаркету.

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження сучасного стану та перспектив розвитку банківського страхування на прикладі діяльності комерційного банку АТ «МОТОР-БАНК», ми зробили наступні висновки:

1. Процес розширення і поглиблення інтеграційних взаємозв'язків між державами, стрімкий розвиток глобалізаційних процесів потребує дослідження економічних та організаційних засад і передумов участі України у процесах інтеграції у світову спільноту. Одним із факторів розвитку таких процесів в ринковому середовищі є інтеграція страхового і банківського ринків, що забезпечує виникнення взаємозалежностей і взаємозв'язків між ними й формування єдиного банківсько-страхового альянсу країни.

2. Сучасний стан фінансового сектору економіки України свідчить про сприятливі передумови для розвитку та поглиблення процесів інтеграційної діяльності комерційних банків і страхових компаній. Це зумовлено їх функціональною наближеністю, можливістю об'єднання ресурсів і технологічного потенціалу для комплексного обслуговування клієнтів з метою отримання значних конкурентних переваг на фінансовому ринку.

3. Головними причинами підвищеної взаємної зацікавленості банків і страхових компаній є: проникнення на нові ринки та забезпечення ефективного використання філіальної системи; можливість значно розширити клієнтську базу та забезпечити обмін інформацією; необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі; диверсифікація капіталу та доходу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів; можливість надання повного спектра банківських і страхових послуг.

4. Взаємовідносини, за яких частина ризику банку передається до страховика, є корисними як для банку, так і для страхової компанії. У зв'язку з цим банк, з одного боку, має можливість отримати конкурентні переваги для просування своєї продукції серед клієнтів, отримання додаткового доходу у вигляді комісійних винагород як продавець страхових продуктів, а також

формування довгострокової ресурсної бази на основі залучених страхових резервів. З іншого боку, страхова компанія отримує альтернативні канали розміщення полісів, знижуючи при цьому витрати при їхніх продажах, і банківську гарантію, яка значно підвищує надійність її продукту. Співпраця страхових компаній і банків є взаємовигідною, оскільки для страхових компаній це дає змогу збільшити обсяги продажу страхових продуктів, розширити клієнтську базу та канали збуту, зменшити частку витрат на організацію продажу; для банків це забезпечує страхування ризиків, пов'язаних з банківським бізнесом, покращення конкурентної позиції на ринку, підвищення лояльності з боку клієнтів, зміцнення іміджу.

5. Взаємодія банківських установ та страхових компаній в Україні має досить великий потенціал для розвитку. Хоча нині банки і страхові компанії співпрацюють в обмежених масштабах, все це можна розглядати як підґрунтя для перспектив розвитку банківського страхування та подальшої інтеграції установ у фінансовому секторі України .

6. АТ «МОТОР-БАНК» – один із банків України з ефективною роздрібною мережею на території України. Банк постійно розвивається, розширює перелік банківських послуг і продуктів, активно співпрацює з фізичними і юридичними особами. Аналіз нормативів ліквідності банку за період 2019-2021 років показав, що АТ «МОТОР-БАНК» у зазначений період здатний забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань перед клієнтами. Принципи формування резервів та регулятивний капітал АТ «МОТОР-БАНК» відповідають нормативним вимогам Національного банку України. Маємо відзначити достатність резервів капіталу АТ «МОТОР-БАНК». Якість управління активами і пасивами АТ «МОТОР-БАНК» є задовільною. Керівництво АТ «МОТОР-БАНК» на належному рівні забезпечує управління активами і пасивами з орієнтацією на прибутковість операцій та підтримування ліквідності балансу. Рівень ліквідності та платоспроможності АТ «МОТОР-БАНК» є достатнім. АТ «МОТОР-БАНК» здійснює постійний контроль за забезпеченням певної частки ліквідних активів у загальній структурі балансу.

7. У 2000 році засновниками АТ «МОТОР-БАНК» було створено страхову компанію «МОТОР-ГАРАНТ» у формі товариства з додатковою відповідальністю, яка акредитована та працює з АТ «МОТОР-БАНК». Діловий тандем АТ «МОТОР-БАНК» – ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» дозволяє модифікувати банківські продукти в бік більшої гнучкості, щодо рівня прийнятих банком ризиків, створювати нові види страхування, орієнтовані на страхування ризиків економічного характеру, створювати фактори, що визначають попит на банківські продукти і послуги страхування. У ході спільної діяльності АТ «МОТОР-БАНК» та ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» клієнт отримує максимально зручний, повний і відносно недорогий комплекс послуг, який включає в себе страхові та банківські послуги, що доповнюють одне одного, сприяючи зростанню швидкості і продуктивності обслуговування. Працюючи розрізнено, ні банк, ні страхова компанія не здатні надати такого спектра послуг. Поряд з цим, досягається мета забезпечення взаємної стабільності та надійності. Активна співпраця між АТ «МОТОР-БАНК» і ТДВ «Страхова компанія «МОТОР-ГАРАНТ» ґрунтується на тому, що в процесі банківської діяльності виникає чимало ризиків, які є взаємопов'язаними, а страхування є одним з методів управління банківськими ризиками.

8. Аналіз розвитку інтеграційних процесів у банківсько-страховому секторі України дозволив дійти висновку, що банки та страхові компанії здійснюють взаємодію і співпрацю у різних формах – від клієнтських і партнерських відносин, диверсифікації діяльності і взаємної інтервенції у суміжні сфери до взаємного вкладення капіталу у статутні фонди, створення банківсько-страхових груп, фінансових концернів та інтеграції у формі фінансових супермаркетів. Процеси розвитку банківсько-страхової взаємодії на українському ринку свідчать про те, що явища глобалізації фінансових інститутів та їх інтеграції починають поширюватися і на економіку України, тому ті компанії, які першими оцінили конкурентні переваги об'єднання банківських та страхових установ, займають топові місця у фінансовій системі

нашої країни.

9. Найбільш поглибленою і ефективною формою інтеграційних процесів між АТ «МОТОР-БАНК» та страховими компаніями нами визначена концепція «фінансового супермаркету» – моделі клієнтоорієнтованого бізнесу як єдиного інтегрованого каналу доступу споживачів до фінансових продуктів і послуг, у тому числі до продуктів комплексного обслуговування клієнтів. При цьому тільки за наявності правовідносин між партнерами інтеграції побудова подібної моделі може мати позитивний результат.

10. Переконані, що ідеальному фінансовому інституту повинні бути притаманні такі основні характеристики: надійність, професіоналізм, хороша ділова репутація, широкий спектр послуг, висока якість обслуговування, швидке реагування на зміни на ринку, значний власний капітал, індивідуальний підхід до клієнта. Спільний банкостраховий проект «фінансовий супермаркет» якраз і представляє собою поєднання всіх перерахованих побажань клієнта, а це значить, що шанси на успіх у такої інституції значно вищі, ніж в окремого банківського чи страхового проекту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Александрова М. М. Страхування : навч. посіб. К. : ЦУЛ, 2002. 208 с.
2. Арутюнян Р. Р. Інтеграційні та дезінтеграційні процеси у діяльності банків та страхових компаній в сучасних умовах. Вісник соціально-економічних досліджень, 2013. Вип. 1 (48). С. 9-15.
3. Баглюк Ю.Б. Інтеграція ринку страхових послуг України у світову систему. Збірник наук. праць Донецького національного університету. Частина 1, 2007. С. 1469-1473.
4. Бобиль В. В. Обґрунтування інструментів управління банківськими ризиками в умовах фінансової кризи. URL: http://www.irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/.../cgiirbis_64.exe?...
5. Бут Т. В. Розвиток інтеграції страхового і банківського бізнесу: дис. канд. екон. наук: 08.00.11. 2007. 183 с.
6. Дзедзик І. Б. Причини та проблеми виникнення банкострахування в Україні. Регіональна економіка. 2013. № 3. С. 154-160.
7. Єрмошенко А. Дистрибуція фінансових продуктів в контексті взаємодії страховиків і банків. Вісник КНТЕУ. 2010. № 3. С. 49–56.
8. Єрмошенко А. М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку. БІЗНЕС ІНФОРМ. 2012. № 6. С. 152-155.
9. Зубарєв В. Банк і страхування: «за» і «проти». Вісник НБУ. 2004. С. 32–38.
10. Кириченко О. Банківський менеджмент : навч. посібн. [для студ. ВНЗ]. К. : Вид-во "Основи", 2008. 671 с.
11. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків : Монографія. Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. 570 с.
12. Кнейслер О. В. Інтеграція банків і страхових компаній в умовах глобалізації. Наука молода. 2014. №21. С 162-168.
13. Кожевникова І.Н. Взаємовідносини страхових організацій і банків.

Анкил, 2005. С. 94-95.

14. Кравченко О. М. Деякі аспекти продуктивності праці банківського персоналу. Зб. наук. пр. НАДУ. К. : Вид-во НАДУ, 2005. № 2. С. 200-214.

15. Крайова А. Коли банк більше, ніж банк. Банківська практика за кордоном. 2006. №2(86). С. 94-96.

16. Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів. Вісник КНЕУ. 2010. № 3. С. 57-65.

17. Лирик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні. Вісник Національного банку України. 2007. № 1. С. 32-37.

18. Луців Б. Bancassurance – як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній. Світ фінансів. 2008. №2 (15). С. 119-123.

19. Макаренко Ю. П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній. Економіка та держава. 2014. Вип. №9. С. 67-70

20. Малахова О. Організаційні основи співпраці комерційних банків та страхових компаній. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2013. Вип. 18. С. 92-105.

21. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України : Постанова Правління Національного банку України від 2 серпня 2004 р. № 361. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=v0361500-04>.

22. Михайловська І. Фактори спрямування розвитку взаємодії страхового та банківського бізнесу послуг. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2014. № 4. С. 232-236.

23. Олійник Г. І. Маркетингові можливості банків і страхових компаній. Інвестиції: практика та досвід. 2012. № 8. С. 76-78.

24. Онищенко В. О. Роль страхових компаній у забезпеченні сталого розвитку регіонального іпотечного ринку. Економіка і регіон. 2011. № 2 (29). С. 3-8.

25. Офіційний веб-сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. URL: www.dfp.gov.ua

26. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: <https://www.bank.gov.ua/control/uk/index>.

27. Пенкаль Н. Аналіз банківського сектору та його вплив на стабільність фінансового ринку. Світ фінансів. Економічна думка. 2015. № 3. С. 94-104.

28. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 3795-VI(3795-17) від 22.09.2011р. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

29. Про страхування : Закон України № 86/96-ВР від 07.03.1996 р. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%-%D1%80.

30. Рисін М.В. Зарубіжний досвід розвитку співпраці банків і страхових компаній. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Проблеми інтеграції України у світовий фінансовий простір. 2013. Вип. 1 (99). С. 253-260

31. Рисін М. В. Фінансовий супермаркет : навч. посібник. К. : УБС НБУ, 2011. 231 с.

32. Реверчук С. К. Фінансовий супермаркет – перспективна форма розвитку ринку фінансових послуг. Кредоінвест. 2006. № 3. С. 16-17.

33. Сабодаш Р. Б. Страхування кредитних ризиків : цивільно-правові аспекти: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. К., 2007. С. 5-6.

34. Саполгіна М. Г. Співробітництво банків і страхових організацій в умовах кризи. 2010. С. 153–155.

35. Соловей Н. В. Взаємодія страхових компаній та комерційних банків. Збірник наукових праць: Випуск 29. Київ: НАУ, 2011. 330 с.

36. Статистичний бюлетень.
URL: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.

37. Статут АТ «МОТОР-БАНК».

38. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : моногр. О.В. Козьменко, С.М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. Суми : Університетська книга, 2011. 388 с.

39. Страхування: теорія та практика : навч.-метод. Посібник. Н. Внукова,

В. Успенко, Л. Временко та ін. Х. : Бурун Книга, 2004. 376 с.

40. Сушко Н. М. Менеджмент персоналу в банках: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2008. 142 с. URL: http://www.lib.nau.edu.ua/booksfor nau/2008/Menedjment_personalu_v_bank-Sushko.pdf

41. Ткаченко Н. Забезпечення стійкості страхових компаній: теорія, методологія та практика : монографія. Черкаси : ЧДНТЕІ, 2009. 570 с.

42. Ткаченко Н. В. Об'єднання банків і страхових компаній. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 2 (32). С. 105-111.

43. Чопляк І. А. Аналіз взаємодії банківського та страхового сегментів на ринку фінансових послуг України. Економіка і суспільство. 2012. №9. С. 1084-1091

44. Шевцова О.Й., Коваленко О.С. Структурний розвиток фінансового ринку України. Економічний простір. 2009. № 23. С. 35-42.

45. Федосов Е. А. Розвиток інтеграційних процесів між банками і страховими компаніями. автореф. дис. на здобуття наук. ступ. канд. екон. наук. 2012. 24 с.

46. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні. Вісник НБУ. 2005. № 4. С. 20-22.

47. Яцентюк О. Особливості банківського страхування: світовий досвід. Страхова справа. 2006. №2. С. 9-16.

48. Annual Report ECB // Financial Integration in Europe. За даними офіційного сайту Європейського центрального банку. URL: <http://www.ecb.int/pub/pdf/other/financialintegrationineurope 201004en.pdf>.

49. Messyaszh-Handsckhe A. Bancassurance – współpraca czy konkurencja. Bank i Kredyt. 2002. № 4. P.51-55.

ДОДАТКИ

Додаток А

Мотиви комерційного банку і страхової компанії при інтеграції

