

# АНАЛІЗ ПЕРСПЕКТИВ СПІВПРАЦІ МІЖ БАНКАМИ І СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ «BANCASSURANCE»

студент гр. Ф-01 Федчун С.В.

В останні роки процеси глобалізації активно впливають на усі сфери господарювання, сприяючи інтеграції фінансових посередників, посиленню конкуренції, створенню нових фінансових продуктів та послуг, підвищенню їх якості та більшої відповідності потребам споживачів. Одним із наслідків подібного впливу стало виникнення та активізація співпраці банків і страхових компаній та виникнення концепції «bancassurance», яка приносить додаткові вигоди як самим учасникам інтеграційного об'єднання, сприяючи зростанню їх конкурентоспроможності та примноженню прибутків, так і для їх клієнтів, дозволяючи отримувати вигідні продукти за привабливими цінами. В таких умовах постає питання обрання найбільш оптимального варіанту співпраці між фінансовими посередниками

Дослідженням напрямків розвитку концепції «bancassurance» займалися як зарубіжні вчені Дж. Каммінс, К. Ксіаойінг, М. Веісс, так і вітчизняні Н.С. Остроушко, К.В. Багмет, В.М. Кремень, М.І. Діба, та інші.

Виділяють три основні моделі офіційної співпраці між банками і страховиками [1]: 1) стратегічний альянс (банк продає продукти страхової компанії через власну дистрибуторську мережу); 2) повна інтеграція (банк або створює власну страхову компанію, або повністю чи частково купує страхову компанію); 3) змішана модель (маркетинг здійснюється співробітниками страхової компанії, а банк відповідальний лише за залучення нових клієнтів).

Вітчизняні страхові посередники виділяють лише дві моделі розвитку «bancassurance». Або коли банк купує страхову компанію, або навпаки. Оскільки лише за подібних умов можливе створення єдиної інформаційної системи між банком та страховиком. Усі інші моделі зводяться до посередницької діяльності і можуть трактуватися лише як співпраця між цими фінансовими інститутами.

Bancassurance приносить додаткові вигоди як і для клієнтів банку, так і для страхової компанії: створення нових спільних продуктів, проникнення на нові ринки, залучення нових клієнтів але існують і певні ризики від подібного співробітництва. Більш детально аналіз переваг та недоліків, можливостей та загроз представлений у таблиці 1 на основі SWOT-аналізу.

Таблиця 1 – SWOT-аналіз розвитку «bancassurance» в Україні [1]

СИЛЬНІ СТОРОНИ	СЛАБКІ СТОРОНИ
<ul style="list-style-type: none"><li>- в Україні ринок страхування має значний потенціал до розвитку, і саме співпраця страхових компаній з банками стане каталізатором активізації їхнього розвитку;</li><li>- банки мають більшу довіру населення, довше представлені на ринку, сформували позитивний імідж тому страхові продукти, що пропонуються банком, будуть більш популярними;</li><li>- банки мають розширену дистрибуторську мережу (філії, відділення, представництва тощо) та розширену клієнтську базу, що сприяє активізації поширенню страхових продуктів;</li><li>- банки постійно взаємодіють з клієнтами та більш точно ознайомлені із їх потребами у певних продуктах та ставленням до тієї чи іншої послуги.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- банки в Україні є більш технологічно розвиненими ніж страхові компанії, та мають більше фінансових активів, що перешкоджає створенню дійсно інтегрованого середовища між даними фінансовими посередниками;</li><li>- банки сприймають страхову продукцію як другорядну, перш за все – реалізація банківських послуг;</li><li>- клієнта фактично позбавляють права вибору страхової компанії, що неприпустимо у ринкових умовах.</li></ul>

МОЖЛИВОСТІ	ЗАГРОЗИ
<ul style="list-style-type: none"> <li>- в Україні ринок страхування має значний потенціал до розвитку, і саме співпраця страхових компаній з банками стане каталізатором активізації їхнього розвитку;</li> <li>- банки мають більшу довіру населення, довше представлені на ринку, сформували позитивний імідж тому страхові продукти, що пропонуються банком, будуть більш популярними;</li> <li>- банки мають розширену дистрибуторську мережу (філії, відділення, представництва тощо) та розширену клієнтську базу, що сприяє активізації поширенню страхових продуктів;</li> <li>- банки постійно взаємодіють з клієнтами та більш точно ознаяомлені із їх потребами у певних продуктах та ставленням до тієї чи іншої послуги.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- відсутність реакції цільових клієнтів на подібну співпрацю: якщо банки та страхові компанії створюють багато спільних підприємств може статися так, що населення перестане реагувати на такі фінансові інституції, як це сталося в США;</li> <li>- низький рівень культури страхування (на противагу європейським країнам);</li> <li>- втрата довіри до одного із учасників інтеграційного об'єднання автоматично впливає на спад довіри до іншого.</li> </ul>

Фінансові експерти зазначають, що у наступні роки ринок банко страхування буде зростати, у той час як попит на послуги агентів і брокерів буде спадати.

1. Федчун С.В. Банківсько-страхова інтеграція в умовах глобалізації на основі концепції "bancassurance" / Федчун С.В. // Тези науково-практичної конференції II туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт зі спеціальності "Фінанси, грошовий обіг і кредит" – Ірпінь : Видавництво Національного університету державної податкової служби України, 2014 – С. 178-183.

2. Остроушко Н.С. Особливості використання страхових продуктів через мережу банківських установ за концепцією «bancassurance» [Електронний ресурс] / Н.С. Остроушко, І.Е. Астахова – Режим доступу: [http://khibs.edu.ua/2\(9\)2010/R1/9.PDF](http://khibs.edu.ua/2(9)2010/R1/9.PDF). – Назва з екрану.

*Науковий керівник:* ст. викладач **Захаркіна Л.С.**

Федчун, С.В. Аналіз перспектив співпраці між банками і страховими компаніями в умовах глобалізації на основі концепції "Bancassurance" [Текст] / С.В. Федчун; наук. кер. Л.С. Захаркіна // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. Балацького О.Ф., м. Суми, 6-8 травня 2014 р.: у 2-х т. / За заг. ред.: О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. - Суми : СумДУ, 2014. - Т.2. - С. 428-429.