

- відсутність нормативно закріпленого переліку учасників концесійного інвестування та реалізації концесійних інвестиційних проєктів та програм;
- недостатньо розвинута інфраструктура, що забезпечить ефективну роботу в системі концесійного інвестування;
- недостатня кількість кваліфікованих спеціалістів;
- відсутність нормативно затвердженої системи оціночних процедур для відбору та фінансування концесійних інвестиційних проєктів та програм;
- недостатня допомога державних та недержавних структур в організації системи концесійного інвестування тощо.

*Ю.С. Конопліна, канд. екон. наук, доц.,
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"*

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ СПІЛЬНИХ КАНАЛІВ ЗБУТУ БАНКІВСЬКИХ І СТРАХОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Необхідно зазначити, що розвитку українського страхового ринку сприятиме вдосконалення співпраці банківського і страхового секторів економіки, яке має два аспекти:

1. Створення та використання спільних каналів збуту банківських та страхових послуг (створення фінансових супермаркетів).
2. Розвиток банківського страхування – страхування окремих банківських ризиків або комплексне банківське страхування (Bankers Blanket Bond – ВВВ-страхування).

Створення так званих "фінансових супермаркетів" – один із перспективних напрямків розвитку страхового ринку України, оскільки надає такі переваги як банкам, так і страховим компаніям:

- 1) координація продажів;
- 2) поєднання страхових та банківських продуктів з огляду на супутній характер страхових продуктів і послуг;
- 3) створення спільної клієнтської бази.

Водночас процес створення в Україні фінансових супермаркетів гальмується тим, що, по-перше, процес інтеграції автоматизованих технологій надання банківських та страхових послуг клієнтам, необхідний для створення фінансового супермаркету, є дуже трудомістким; по-друге, рівень автоматизації бізнес-процесів вітчизняних суб'єктів фінансового ринку є недостатнім; по-третє, рівень автоматизації бізнес-процесів у банках набагато перевищує рівень автоматизації бізнес-процесів у страхових компаніях, що додатково ускладнює процес їх інтеграції. На сьогоднішній день в Україні більшим попитом

користується не комплексне банківське страхування, а страхування окремих банківських ризиків внаслідок того, що:

1. У вітчизняних страховиків відсутній досвід та необхідні технології для надання комплексного банківського страхування.
2. Банки не довіряють страховим компаніям конфіденційну інформацію, доступ до якої необхідний для надання послуг із ВВВ-страхування.
3. Ціна програми ВВВ-страхування є занадто високою для вітчизняних банків, хоча вона обумовлюється великим обсягом відповідальності страховика за даним видом страхування та проведенням дорогої процедури сюрвейерської перевірки ризикозахищеності банку.
4. Український страховий ринок не має достатньої капіталізації для розміщення таких ризиків.
5. Гостра необхідність у такому страхуванні виникає у вітчизняних банків тільки при налагодженні повноцінної співпраці із іноземними банками, що зустрічається нечасто.
6. Банки до цього часу залишилися носіями досить низької культури страхування, в багатьох випадках їм легше покрити втрати із власних резервів, ніж звертатися до страхування.

Створення та використання спільних каналів збуту банківських та страхових послуг нині розвивається за такими напрямками:

- 1) надання страхових послуг, супутніх іпотечному кредитуванню;
- 2) страхування депозитів;
- 3) кредитування купівлі страхового поліса.

Найбільш вигідними для страхових компаній є перші два із зазначених напрямків, оскільки вони дозволяють страховим компаніям обслуговувати більшу кількість клієнтів та отримувати більший обсяг страхових внесків. При іпотечному кредитуванні банки частіше за все вимагають від клієнта використання трьох видів страхування:

- 1) страхування предмета іпотеки;
- 2) титульного страхування;
- 3) страхування життя.

Однак стосовно зазначених вимог банків при іпотечному кредитуванні існує певна юридична неврегульованість, яка проявляється в тому, що:

- 1) за законодавством клієнти банку зобов'язані лише укласти договір страхування предмета іпотеки;
- 2) для отримання страхових послуг, які вимагає банк, клієнт може звернутися лише до обмеженої кількості страхових компаній, які пройшли не уніфіковану законодавчим шляхом процедуру акредитації в банку, і змушений отримувати страхові послуги за завищеними

тарифами внаслідок відсутності конкуренції між страховими компаніями і перенесення додаткових витрат страхових компаній щодо проходження процедури акредитації в банку на ціну страхової послуги.