

РЕЄСТРАЦІЙНА ФОРМА

№	Назва поля	Вміст поля
1.	Назва роботи	Кваліфікаційна магістерська робота
2.	УДК	336.71 (477)
3.	Автор (ПІБ)	Коновал Назарій Анатолійович
4.	Дата (рік, місяць, день)	
5.	Факультет	Економічний
6.	Спеціальність	Фінанси банківська справа та страхування
7.	Освітня програма	Фінанси і кредит
8.	Кафедра (шифр, назва)	11.11 Кафедра банківської справи та страхування
9.	Форма навчання	Денна
10.	Тема кваліфікаційної магістерської роботи	Взаємодія банківських установ та страхових організацій на фінансовому ринку України
11.	Керівник (ПІБ, науковий ступінь, вчене звання)	Мамчур Руслана Миколаївна, к.е.н., доцент
12.	Ключові слова (до 10 слів)	банківський ризик, комерційні банки, страхові компанії, страхування банківських ризиків, управління ризиками
13.	Анотація (до 300 символів)	У першому розділі розкривається сутність та економічна природа взаємовідносин між банками та страховими організаціями. В другому розділі здійснюється аналіз сучасного стану практики страхування банківських ризиків, на прикладі СК "АМАЛЬТЕЯ". Третій розділ присвячено пошуку шляхів удосконалення співпраці між банками та страховими компаніями.
		Кваліфікаційна магістерська робота, яка подана на плагіат в електронному вигляді повністю відповідає роздрукованому примірнику.

Магістр

Коновал Н.А.

Керівник магістерської роботи

Мамчур Р.М.

НУБІП України

НУБІП України

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

11.11 – МКР. № 1699 «С» 2021.10.11 015 ПЗ

КОНОВАЛ НАЗАРІЙ АНАТОЛІЙОВИЧ

2022 р.

НУБІП України

НУБІП України

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

НУБІП України

УДК 336.71 (477)

ПОГОДЖЕННЯ

Декан економічного факультету

Діброва А.Д.

(підпис)

« » 2022р.

ДОПУСКАЄТЬСЯ ДО ЗАХИСТУ

В.о. завідувача кафедри банківської
справи та страхування

Костюк В.А.

(підпис)

« » 2022р.

НУБІП України

КВАЛІФІКАЦІЙНА МАГІСТЕРСЬКА РОБОТА

на тему «ВЗАЄМОДІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ТА СТРАХОВИХ
ОРГАНІЗАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ»

НУБІП України

Спеціальність **072 «Фінанси, банківська справа та страхування»**
(код і назва)

Програма підготовки

освітньо-професійна

(освітньо-професійна або освітньо-наукова)

НУБІП України

Гарант освітньої програми

к.е.н., доцент

Скрипник Г.О.

(підпис)

НУБІП України

**Керівник кваліфікаційної
магістерської роботи**

к.е.н., доцент

(уковий ступінь та вчене звання)

Мамчур Р.М.

(підпис)

(ІНБ)

НУБІП України

Виконав

(підпис)

Козовал Н.А.

(ІНБ студента)

Київ – 2022

НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ БІОРЕСУРСІВ
І ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ УКРАЇНИ
Економічний факультет

ЗАТВЕРДЖУЮ

В.о. завідувача кафедри банківської справи
та страхування

к.е.н., доц.
(науковий студіюнь, вчене звання)
(ПШБ)

Костюк В.А.
(підпис)

« 20 » жовтня 2021 р.

ЗАВДАННЯ
ДО ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ МАГІСТЕРСЬКОЇ РОБОТИ
СТУДЕНТУ

Коновалу Назарію Анатолійовичу
(прізвище, ім'я, по-батькові)

Спеціальність 072 «Фінанси, банківська справа та страхування»
(код і назва)

Тема кваліфікаційної магістерської роботи: «Взаємодія банківських установ та
страхових організацій на фінансовому ринку України»

Затверджена наказом ректора НУБіП України від 11.10.2021р. № 1699 «С»

Термін подання завершеної роботи на кафедру

місяць, число)

(рік,

Вихідні дані до магістерської кваліфікаційної роботи
законодавчі і нормативно-правові акти; періодична та наукова література
вітчизняних та зарубіжних вчених; електронні ресурси мережі Internet.

Перелік питань, що підлягають дослідженню:

1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМОВІДНОСИН СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ
ТА БАНКІВ
2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В
СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ
3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПІВПРАЦІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ
ТА БАНКІВ

Дата видачі завдання 20.10.2021 р.

НУБІП
Керівник магістерської
кваліфікаційної роботи
Завдання прийняв до
виконання

України
(підпис)

(підпис)
студента)

України
Мамчур В.М.
(прізвище та ініціали)
Коновал Н.А.
(прізвище та ініціали)

НУБІП

України

НУБІП

України

НУБІП

України

НУБІП

України

НУБІП

України

НУБІП

України

Зміст

РЕФЕРАТ

ВСТУП

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМВІДНОСИН СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ..... 11

1.1. Місце страхових компаній та банків у фінансовій системі держави... 11

1.2. Сутність та економічна природа співпраці банків та страхових компаній

11

1.3. Особливості інтеграції банківських установ та страхових компаній . 24

РОЗДІЛ 2 АНАЛІЗ ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ..... 26

2.1. Сучасний стан ринку страхування банківських ризиків в Україні..... 26

2.2. Аналітична оцінка взаємодії страхових компаній та комерційних банків в Україні..... 45

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПІВПРАЦІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА БАНКІВ..... 60

3.1. Проблеми співпраці банків та страхових компаній в сучасній Україні та шляхи їх вирішення..... 60

3.2. Рекомендації для вдосконалення взаємодії ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з комерційними банками..... 60

ВИСНОВКИ..... 83

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ..... 87

НУБІП України

РЕФЕРАТ

Страховання банківських ризиків є одним з найбільш актуальних і необхідних інструментів управління ризиками банку у практиці сучасної України, так як традиційні методи управління ризиками не завжди здатні покрити збитки, що виникають в результаті банківської діяльності, а страхування дозволяє в разі реалізації ризику отримати реальне фінансове відшкодування збитків.

Метою дослідження є розкриття сутності взаємодії банківських установ та страхових компаній та осмислення практичних рекомендацій щодо удосконалення системи співпраці страхових компаній з українськими комерційними банками практики сучасної України.

Об'єктом дослідження є взаємовідносини банківських установ та страхових компаній на фінансовому ринку України.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо розробки напрямів вдосконалення співпраці страхових компаній з українськими комерційними банками з метою страхування банківських ризиків.

Методи дослідження. Теоретичною основою реалізації визначених в роботі завдань стали фундаментальні положення економічної теорії, страхування, маркетингу, менеджменту. Висновки та узагальнення сформульовані на основі використання методів аналізу та синтезу, структурно-функціонального методу, методу наукової абстракції; діалектичного методу пізнання та логічного підходу, групування, порівняння та графічного представлення результатів дослідження.

Ключові слова: банківський ризик, комерційні банки, страхові компанії, страхування банківських ризиків, управління ризиками.

ВСТУП

Актуальність теми. В сучасних умовах ринкової економіки, високого рівня конкуренції та непередбачуваних обставин, діяльність банків та банківської системи неможлива без ризиків. Банківський бізнес характеризується вищою ризикованістю порівняно з іншими видами підприємництва, що зумовлено специфікою виконуваних банками функцій.

Навчитися передбачувати та аналізувати ризики, адекватно відображати їх в управлінській інформації та свідомо керувати ними – це одне з найважливіших завдань, яке постає перед кожним банком на сучасному етапі. Страхування банківських ризиків є одним з найбільш актуальних і необхідних інструментів управління ризиками банку у практиці сучасної України, так як традиційні методи управління ризиками не завжди здатні покрити збитки, що виникають в результаті банківської діяльності, а страхування дозволяє в разі реалізації ризику отримати реальне фінансове відшкодування збитків.

Проблемам класифікації банківських ризиків та їх попередження присвячено праці таких науковців Бурій К.П., Данченко О.Б., Карась О.О., Корецька О.В., Кудіна В.Г., Островська Н.С. та ін.

Питання організації страхування банківських ризиків досліджувалось відомими українськими та закордонними вченими, зокрема О.І. Лаврушиним та Н.І. Валенцевою, О.Й. Шевцовою, О.С. Коваленко, Н.В. Соловей, В.М. Фурманом, К.В. Багметом. Але підвищення ризикованості діяльності банків, зміни у формах їх співпраці зі страховими компаніями потребують подальших досліджень.

Засади взаємодії страхових компаній з банками на фінансовому ринку досліджені у роботах Л. Є. Альшиної, Р. Р. Арутюнян, Н. Л. Іващук, Ю. М. Клапківа, В. М. Кремень, Роберта Чепмена (Robert J. Chapman), Р. Джей Херрінг (R. J. Herring), Ей Джей Медсен (A. G. Madsen), Р. Боулсона (R. G. Walsen), А. Месяз-Хандшке (A. Messyasz-Handsche), К. Саай (K. Sahay),

І. Школьника (I. Shkolnyk), Чарльза С. Тарієро (Charles S. Tariero), В. П. Варта (W. P. Warth), В. Ледерофа (V. Lederoff), Л. В. Буга, І. М. Кожевнікової та ін.

Мета і завдання дослідження. Метою роботи є розкриття сутності взаємовідносин між страховими компаніями і банківськими у практиці сучасної України.

Досягнення поставленої мети передбачає вирішення комплексу взаємозв'язаних завдань:

- ❖ дослідити поняття і види банківських ризиків;
- ❖ проаналізувати сучасні методи управління банківськими ризиками;
- ❖ розглянути страхування як метод зниження банківських ризиків;
- ❖ проаналізувати сучасний стан ринку страхування банківських ризиків в Україні;
- ❖ провести аналітичну оцінку взаємодії страхових компаній та комерційних банків в Україні;
- ❖ визначити проблеми страхування банківських ризиків в сучасній Україні та шляхи їх вирішення;
- ❖ обґрунтувати вдосконалення діяльності страхової компанії «АМАЛЬТЕЯ»;
- ❖ дослідити процес співпраці ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з українськими комерційними банками;
- ❖ надати практичні рекомендації для вдосконалення взаємодії ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з комерційними банками.

Об'єктом дослідження є взаємовідносини банківських установ та страхових компаній на фінансовому ринку України.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних, науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо розробки напрямів вдосконалення

співпраці страхових компаній з українськими комерційними банками з метою страхування банківських ризиків

співпраці страхових компаній з українськими комерційними банками з метою страхування банківських ризиків

Методи дослідження. Теоретичною основою реалізації визначених в роботі завдань стали фундаментальні положення економічної теорії, страхування, маркетингу, менеджменту. Висновки та узагальнення сформульовані на основі використання методів аналізу та синтезу, структурно-функціонального методу, методу наукової абстракції, діалектичного методу пізнання та логічного підходу; групування, порівняння та графічного представлення результатів дослідження.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ВЗАЄМВІДНОСИН СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ

1.1. Місце страхових компаній та банків у фінансовій системі держави

Перші згадки про банківські операції приписуються Вавилонському царству (VII-VI ст. до н. е.). До його часів належить діяльність перших стародавніх банкірів, які приймали на зберігання гроші та цінності, видавали позики під проценти та заставу, та виступали поручителями при укладанні угод.

Виходячи з цього прикладу та згадуючи історію банківської справи загалом стає зрозуміло, що всі види банківських операцій зводилися до приймання вкладів, надання коштів в борг, а також обміну монет. Такі основні види діяльності банків збереглися і до теперішнього часу [7, с.96].

Більше того, сьогодні банки виконують сотні різних операцій з обслуговування своїх клієнтів. І саме тому мають місце деякі суперечності щодо визначення поняття «банк». Так, наприклад, у банківському законодавстві США протягом останніх 40 років питання що таке банк, було одним з найбільш дискусійних.

Врешті-решт було визнано законодавчо, що банком є будь-яка установа, що приймає вклади, які вкладник має право вилучити на вимігу; надає комерційні позики. В європейській літературі має місце наступне визначення банку: банк — це комерційне підприємство, що є юридичною особою, діючою у відповідності із законом місцезнаходження. Банкам надано право залучати грошові кошти від юридичних та фізичних осіб і від свого імені розміщувати їх на умовах поверненості і платності, а також здійснювати багато інших банківських операцій. У якості засновників банків можуть виступати фірми, банки, корпорації, окремі фізичні особи, як постійні мешканці країни, так і іноземці [4, с. 105].

У вітчизняній літературі також існує чимало визначень категорії «банк». До слова, Міщенко В.І. у підручнику «Банківські операції» визначає, що «банки

це установи, що акумулюють грошові кошти і нагромадження, надають кредити, здійснюють грошові розрахунки, облік векселів, емісію грошей та цінних паперів, операції з золотом, іноземною валютою тощо» [7, с.45].

Важко недооцінити роль банків в фінансовій системі держави, адже і з історичного досвіду, і з визначень зрозуміло, що основним призначенням банку є перерозподіл за певну винагороду грошових коштів від тих осіб, які мають їх надлишок, до тих, хто відчуває їх нестачу. Найчастіше такий перерозподіл являє собою перелив коштів від домашніх господарств до суб'єктів підприємницької діяльності. Саме ці грошові заощадження вважаються найбільшим джерелом інвестицій в економіку і саме вони є основним предметом банківської конкуренції.

Ключову роль банків у фінансовій системі держави можна досягнути розглянувши його основні функції та стратегічні цілі діяльності.

Найчастіше виокремлюють три основоположні банківські функції.

Першою фундаментальною банківською функцією є трансформаційна, в основу якої покладена інша, не менш важлива функція, - залучення вільних коштів населення. Для цього банку обов'язково мати ліцензію Національного банку України. Як вже було зазначено раніше, процес зберігання цінностей склався історично. Його коріння сягає часів стародавнього Єгипту, коли населення віддавало на зберігання храмам врожай та худобу. Згодом на зберігання почали прийматися дорогоцінні метали та кошти. Гроші покладені на банківський рахунок – це основа перетворення (трансформації) залучених коштів на кредити. Тим не менше, право власності на кошти і цінності внесені до банківської установи, залишаються за їх вкладником.

Другою, не менш важливою функцією банків, є регулювання грошового обороту. Крізь банки проходять розрахунки всіх господарських та економічних суб'єктів, тобто за допомогою банків відбувається перелив грошових коштів від одного суб'єкта до іншого, від однієї галузі економіки до іншої. Банки обертають крізь себе не тільки всі кошти економіки країни, а й ті, що потрапляють від іноземних вкладників [8, с. 33].

Посередницька функція є третьою основною функцією банків. Її необхідність пояснюється наявністю в економіці суттєвих інформаційних та мінусових витрат. Для кредиторів розпізнання потенційних позичальників є дорогим процесом. Щойно кредитор знаходить потенційного позичальника, він має витратити додатковий час і гроші для того, щоб дізнатися, чи позичальник поверне його борг. Крім цього існують і мінусові витрати на підписання відповідного контракту про позичку, або на комісійні посередникам при купівлі цінного паперу [6, с.83].

Повноцінна діяльність банківської установи неможлива без визначення основних довгострокових орієнтирів її діяльності. Найчастіше за свою основну стратегічну ціль банк приймає ефективну та безперервну роботу на обраному ринковому сегменті. Іноді систему цілей банківської установи відображають за допомогою «трикутника банківської політики» (рис 1.1).

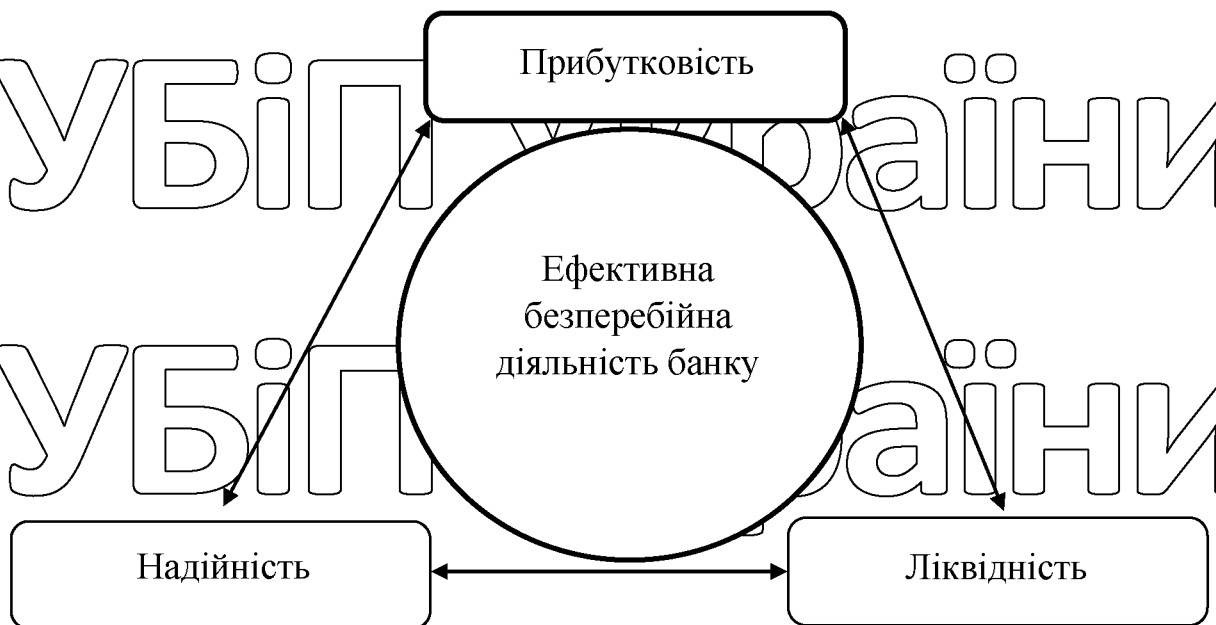


Рис. 1.1 Трикутник банківської політики

Прибутковість банку – це сумарний позитивний результат його фінансової та комерційної діяльності. За рахунок доходів банку покриваються всі його операційні та неопераційні витрати, формується прибуток, обсяг якого визначає рівень дивідендів, зростання капіталу та підвищення банківської репутації в цілому. Надійність банку визначається мірою впливу на нього внутрішніх та зовнішніх чинників. До зовнішніх належать чинники, якими банк

не може управляти, наприклад: стан фінансового ринку держави, курси валют, політична ситуація тощо. До внутрішніх належать такі чинники, як професійний рівень підготовки персоналу банку, рівень менеджменту, обсяги його власних ресурсів, а точніше, раціональне співвідношення його активів і пасивів.

З ризиком ліквідності банківські установи стикаються щодня, оскільки постійно існує ймовірність невідповідності між попитом і пропозицією коштів, а отже і неспроможності банку своєчасно і в повному обсязі виконати свої зобов'язання. До речі, і недостатня і надлишкова ліквідність банку чинить негативний вплив на його діяльність. Так низький рівень ліквідності банку призводить до зниження його платоспроможності і, як наслідок, до зниження довіри клієнтів до банку. Існує велика ймовірність того, що внаслідок ланцюгової реакції криза ліквідності поступово охопить й інші банки, а отже може постраждати і банківська система країни в цілому. Разом із тим, надлишкова ліквідність свідчить про низький рівень менеджменту банку та його неспроможність ефективно розпоряджатися тимчасово вільними коштами [8, с. 85].

З усього вищезазначеного можна зробити висновок, що саме банки відіграють основну роль в утворенні оптимального середовища для мобілізації й вільного переливу капіталів, нагромадженні коштів для структурної перебудови економіки, приватизації й розвитку підприємництва.

Як і кожен підприємець, банк виробляє свій продукт. Цим продуктом є платіжні засоби і розмаїття послуг, що сьогодні надаються банками своїм клієнтам. Надаючи ті чи інші види послуг, банк стає своєрідним індикатором добробуту населення і стану економіки країни в цілому, оскільки саме банківські установи постають додаткові кошти в народне господарство, а також щодня стикаються з кредитуванням малого, середнього та великого бізнесу, його зростаючими потребами і динамічним розвитком ринку [7, с.76].

Ознайомившись з місцем та роллю банківських установ у фінансовій системі держави, перейдемо до розгляду не менш важливих у наш час грошово-кредитних інституцій – страхових компаній.

Для того, аби краще зрозуміти суть діяльності страхових компаній, необхідно розібратися у самому понятті «страхування». Процес розвитку страхування має не менш цікаву і довготривалу історію, ніж висвітлений раніше процес еволюції банківської справи. Прийнято вважати, що крізь віки страхова справа перетворилася із некомерційної в комерційну діяльність.

Так само як і банківська справа, страхування бере свій початок у Вавилонському царстві, де було розповсюджено взаємне страхування, в основі якого закладена ідея колективної взаємодопомоги.

Подібні приклади взаємо страхування можна знайти і в Стародавньому Римі, де представники однієї професії або віросповідання започатковували професійні спілки. Гончари, склярі, пекарі, м'ясники, теслярі об'єднувалися між собою задля створення фондів взаємної допомоги [10, с. 247].

Прорив у розвитку страхування припадає на кінець XVIII — початок XIX століть під впливом промислового перевороту. Страхування в цей період чітко розподілене на майнове та особисте. Для останнього в той час вже активно використовувалася система актуарій розрахунків. Протягом останніх століть основним досягненням страхової справи є завершення спеціалізації по майновому, особистому та страхуванню відповідальності. На сьогоднішній час страхування є важливим сектором як світової, так і національної фінансової систем.

Економічна сутність страхування полягає у наданні населенню постійного та надійного страхового захисту. Це пояснюється природним бажанням людства захистити власне життя та майно від всіх можливих техногенних, екологічних, економічних, політичних та інших видів ризику. Коли існує страх настання непередбачуваних подій і спроможність у прошовій або натуральній формі захистити себе від них, в дію вступає страховий захист.

Отже, іншими словами, страхування – це процес усвідомленого створення фізичними та юридичними особами страхових фондів з метою відновлення майна, здоров'я, працездатності і особистих доходів.

На думку науковця Шахова В.В., страхування – це спосіб відшкодування збитків, яких понесла фізична чи юридична особа, за допомогою їх розподілу між багатьма особами (страховою сукупністю). За законодавством США, страхування – це офіційний соціальний механізм, призначений для скорочення ризику шляхом передачі ризиків кількох індивідуальних суб'єктів права страховику на основі договору між ними [12, с. 97].

Існують три основні форми організації страхових фондів:

1) централізовані фонди, які створюються державою за рахунок бюджетних або інших державних коштів. Вони формуються як в натуральній так і в грошовій формі і знаходяться у безпосередньому розпорядженні уряду.

2) самострахування – один з найбільш розповсюджених методів суб'єктів господарювання та окремих осіб захистити себе. Головним джерелом формування таких резервів є особисті доходи осіб, частину з яких прийнято відкладати на погашення збитків від непередбачуваних ситуацій, а також для гарантії безперервності виробничого процесу.

3) страхування як система формування і використання фондів страхових організацій, що створені за рахунок внесків зацікавлених у страхуванні осіб.

Для страхування характерними є специфічні ознаки, які визначають його як незалежну економічну категорію:

- ❖ існування страхового ризику як ймовірності настання страхового випадку, що здатний нанести матеріальний збиток;
- ❖ розподіл збитку у часі та просторі;
- ❖ задоволення потреб страхувальників у покритті матеріальних збитків у разі настання страхового випадку [12, с. 99].

Із визначення сутності та ознак страхування стає зрозуміло, що основним призначенням даної економічної системи є створення такого страхового захисту майнових інтересів населення, яка б забезпечувала їм реальне відшкодування збитків, спричинених різними видами ризиків, а також дозволила б формувати та ефективно використовувати інвестиційні ресурси для розвитку економіки.

Отже, роль обох фінансових установ неможливо недооцінити. Банки нерідко називають індикаторами національного добробуту. Адже, якщо промисловість є слабкою і нездатна обслуговувати власні кредити, то і банки є непотрібними і занепадає вся економічна система. І навпаки, процвітаючі та ефективні підприємства справна виплачують відсотки за власними кредитами і потребують все більше і більше фінансових вкладень. Страхування є надійним партнером та помічником як в бізнесі, так і в житті кожного окремого індивіда. Воно допомагає відчувати впевненість у завтрашньому дні незважаючи на мінливість ринку. Для того аби страхування ставало більш доступним і зрозумілим, необхідним є формування надійного та ефективного механізму страхового захисту. І це задача не тільки страхових компаній, а й сучасного суспільства в цілому.

1.2. Сутність та економічна природа співпраці банків та страхових компаній

Термін «bancassurance» виник у Франції наприкінці 60-х років ХХ століття. Раніше співробітництво банків зі страховими компаніями визначало німецьке слово «allfinanz», що дослівно означає «все з однієї руки». У Польщі застосовують також термін «банківсько-страхова група».

З'ясуємо, як трактується термін «bancassurance» в сучасній економічній літературі та переваги для банківських та страхових установ. Під bancassurance В. Кремень [3, с.102] розуміє залучення банківських установ у процес виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг. Банківське страхування – набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно, вважає Н. Є. Аванесова [1, с.4]. Також наголошує, що основним недоліком bancassurance може бути падіння довіри до банківської установи з боку тих клієнтів, які вважатимуть інтегровані продукти непотрібними чи нав'язливими. Факт розгелощення банком конфіденційних даних клієнтів останні також сприйматимуть з недовірою [1, с.5].

Сучасні науковці Н. Л. Івашук, О. В. Івашук [2, с. 67] висловили думку, що bancassurance — це стратегія, яку застосовують банки з метою надання фізичним особам інтегрованих фінансових послуг. Першопричиною банківсько-страхової співпраці була ідея комплексного обслуговування, тобто задоволення фінансових потреб клієнта в одній фінансовій установі.

Доцільно розглянути дефініцію bancassurance з боку закордонних учених. Зокрема, M. Slipierski [15, с. 26–27] визначає цей процес як використання банку для продажу страхувань (зазвичай життєвих і пенсійних), при цьому ініціатива походить від комерційних банків. Це співробітництво визначається також як «співробітництво між фінансовими установами, спільною ознакою яких є дистрибуція фінансових продуктів із сектора страхувань і банку». Існує також визначення, що це діяльність, в результаті якої доходить до втручання маркетингу, продажу продукції через пропозиції банків і страхових товариств.

Крім багатьох визначень, спільною ознакою співробітництва банків зі страховими компаніями є «черпання вигоди через обидві сторони у вигляді зисків» [1, с. 7].

Отже, bancassurance виступає засобом збільшення банківського й страхового портфелів через реалізацію спільних програм.

Розвиток банківсько-страхових зв'язківка спричинений різними внутрішніми і зовнішніми чинниками. Явище глобалізації разом із лібералізацією, дерегулюванням, а також технічним прогресом сприяє процесам інтеграції. До наступних причин можна віднести зміни в попиті на фінансові послуги, зростаючий рівень конкуренції між суб'єктами фінансового сектору. Реструктуризація банківської системи призвела до того, що комерційні банки конкурують вже не тільки між собою, а й з іншими суб'єктами фінансового ринку. У час загального доступу до майна і послуг дуже важливим є удосконалення трансакційних операцій, що заощаджуватиме час для клієнтів, адже з'явиться можливість улагоджувати всі справи в одному місці. Банки з огляду на ризик кредитної діяльності хочуть мінімізувати його негативні наслідки. Тоді ризик переноситься на страхову компанію. Наприклад, у ситуації

непогашення кредиту банк не несе втрати, тому що страховик перейняв на себе зобов'язання позичальника. Страхове підприємство переймає цей ризик в обмін на фінансові вигоди.

Нові канали дистрибуції страхових компаній – це наступна причина страхово-банківського співробітництва. Завдяки їй страхування стає більш конкурентоспроможним. Банки є гарним партнером, так як володіють розбудованою мережею дистрибуції, що сприяє продажу більшої кількості страхових полісів. У такий спосіб страхові компанії здобувають нових клієнтів, а банки черпають зиски з цього співробітництва у вигляді комісійних [13, с. 35–

36].

Вансurance сприяє виникненню синергетичного ефекту, коли попит на одну послугу збуджує бажання придбання іншої. Наприклад, зяття банківського кредиту спричинить бажання до страхування цього кредиту або викупу полісу на життя. Це спонукає до співробітництва обох установ.

Отже, банківське страхування перетворює банк на потужну фінансову організацію, яка спроможна задовольнити найвибагливіших клієнтів завдяки наданню широкого спектра сучасних банківських послуг.

При цьому переваги саме для комерційних банків, на нашу думку, полягатимуть у такому:

- ❖ збільшення кількості клієнтів за рахунок розширення асортименту продуктів, зниження вартості послуг;

- ❖ можливості комплексного обслуговування клієнта;

- ❖ збільшення обсягів коштів страховиків на банківських рахунках;

- ❖ зменшення витрат на ведення банківського бізнесу;

- ❖ можливості збільшення прибутку з одного клієнта за

рахунок продажу додаткових продуктів;

- ❖ зменшення маркетингових та операційних витрат банку;

- ❖ диверсифікація кредитних ризиків банку.

На відміну від українських, іноземні банки значну частину прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. У Європі так продають що третій поліс страхування життя. Компанії, які займаються продажем страхових послуг через банківські канали, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати (до прикладу, банки в Європі скоротили витрати страхових компаній на розповсюдження продуктів і адміністративні витрати на 30–50 %), пропонуючи клієнтам повний спектр фінансових послуг [5, с. 67–70].

Сьогодні науковці відзначають глибоку світову інтеграцію страхових компаній у банківський сектор. Так, об'єднання однієї з найбільших німецьких страхових компаній Allianz із Dresdner Bank створило четверту за розміром у світі фінансову групу. Німецька страхова компанія до об'єднання також володіла акціями трьох із чотирьох провідних німецьких банків. У результаті цього вперше було повністю об'єднано збут банківських і фінансових послуг – понад 1000 фахівців зі страхування Allianz почали працювати у відділеннях Dresdner Bank, водночас у страхових агентствах Allianz розпочали роботу понад 500 банківських консультантів. Найбільший банк Німеччини Deutsche Bank також у процесі пошуку одного з перспективних партнерів на страховому ринку.

Більшість спеціалістів пов'язують цей банк із відомою французькою компанією AXA, яка у свою чергу представлена на французькому ринку через дочірній банк Bank Worms і має тісні контакти з низкою національних банків.

У Франції до 60% страхових полісів реалізують через банки – яскравий приклад довгострокового стратегічного партнерства банківських установ і страховиків [11].

В Іспанії bancassurance також добре розвинуте. Воно становить близько 65 % страхових премій зі страхування життя, і його частка постійно збільшується. Стрімкий розвиток bancassurance у цій країні пов'язаний зі зростанням ринку страхування життя (в середньому на 30 % за рік), високим рівнем організації банківської мережі, через яку реалізуються страхові продукти.

Швидкий розвиток bancassurance спостерігаємо в Італії. Стимулом до цього стало ухвалення в 1990 році закону, який дав змогу банкам здійснювати інвестиції в акції страхових компаній. У 1995–1998 рр. створено сприятливий для страхування податковий клімат. Розвинута мережа італійських банків, висока довіра населення до банківських установ також сприяли розвитку bancassurance.

Отже, банки стали основними продавцями страхових продуктів у багатьох європейських країнах.

З'ясувавши сутність bancassurance та його особливості в розвинутих країнах, доцільно визначити результати і перспективи інтеграції. Страхова компанія в процесі bancassurance витрачає кошти на оцінку страхового ризику, дослідження ринку, обслуговування страхувальників, моніторинг, розвиток дистрибуції. Натомість банк несе витрати на підготовку працівників, утримання представництва, активізацію продажу, користування базою клієнтів та її перетворення, поточні банківські операції.

Банк, купуючи акції страхової компанії, забезпечує фінансування страхової діяльності. У цьому разі витрати несуть обидві сторони, однак кошти банку є інвестиційними з огляду на локаційний характер придбання акцій підприємства страхувальників. Вартість капіталу з'являється з боку страхової фірми і вимірюється через дивіденди. Для банків це забезпечує страхування ризиків, пов'язаних із банківським бізнесом, покращанням конкурентної позиції на ринку, підвищення лояльності з боку клієнтів, зміцнення іміджу. Проте, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, основним з яких є монополізація фінансової галузі.

Bancassurance – важливий елемент залучення нових клієнтів і збереження «старих». Це сильний момент для банку в напрямі збільшення довіри останніх [14, с. 47–62]. Найбільш позитивними чинниками означеного процесу для клієнтів є легкість купівлі, надійність каналу, набуття досвіду й гарантія сервісу після продажного обслуговування. Bancassurance допоможе вирішити проблему, яка полягає у збереженні клієнтів, адже це основна запорука успіху обох сторін. Отже, 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.

Вперше в Україні bancassurance запровадив «Райффайзенбанк Україна» спільно з компанією «Інго-Україна» у 2005 році. Пізніше до цієї програми приєдналися страхові компанії «PZU-Україна» та «АІГ Життя».

Хоча страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування, в Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов'язкового та умовнообов'язкового страхування. Специфіка розвитку bancassurance в Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також некофкурентними діями з боку банків і страхових компаній [5, с. 67–70].

Слід зазначити, що останні кілька років фінансовий сектор вітчизняної економіки перебуває у стані нестабільної ринкової кон'юнктури, яка чинить вплив на специфіку відносин банків і страхових компаній. Науковці вважають, що на сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків у споживчому кредитуванні, тобто ризиків у видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості. Зазвичай банки зацікавлені у страхуванні предметів застави, яке стало обов'язковим. Розвиток фінансового страхування стримує те, що нормативи, встановлені Національним банком України, резервування застрахованого зобов'язання прирівнюють до незабезпеченого, що не спонукає банківські установи до активного використання інструменту страхування як елемента гарантування [9, с.13]. В умовах фінансової кризи, банки поки що не стали відчутним гравцем на ринку, який міг би позитивно впливати на фінансове покриття потреб сільськогосподарських виробників у засобах виробництва. Основною причиною цього є присутність значних ризиків для обох сторін.

Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері зрощування банківського і страхового капіталів, у цьому секторі залишається багато

невирішених питань, що пов'язано з особливостями розвитку вітчизняних страхового і банківського ринків (як відносно молодих), тенденціями переміщення капіталу та зацікавленості фінансових установ, універсалізації обслуговування клієнтів і використання мереж-продажу страхових послуг для продажу банківських послуг, і навпаки.

Можемо узагальнити, що банко-страхування поки що недостатньо розвинуто в Україні. Основними причинами цього вважаємо:

- ❖ низьку платоспроможність населення країни;
- ❖ світову фінансово-економічну кризу, що суттєво впливає на загальну економічну ситуацію в Україні;
- ❖ надмірні вимоги до акредитації страховиків з боку вітчизняних банківських установ;
- ❖ надмірні кредитні ризики банку;
- ❖ наявність значної проблемної кредитної заборгованості.

Отже, зростаюча конкуренція на ринку фінансових послуг схиляє банки й страхові компанії до співробітництва і пропонування спільних продуктів. Обидві установи мають з цього вигоди у вигляді додаткових доходів, а також здобувають нові канали дистрибуції своїх продуктів. Фінансова криза вплинула

на ринок bancassurance, спричинюючи значний спад у продажу життєвих страхувань в країнах Європи. Попри це, усе більше банки наважуються на цей тип співробітництва. При цьому бачимо, що клієнти довіряють більше банкам, ніж страховим компаніям. Загальним стає факт купівлі страхування, чи то життєвих, чи майнових, саме у банках. Це легкий, дешевий і швидкий спосіб придбання полісів.

Для подальшого розвитку банко-страхування в Україні, на нашу думку, вагомими будуть підвищення довіри з боку населення до страховиків, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкурентоспроможності банківських установ і страхових компаній, а також покращання інформованості потенційних клієнтів. Отже, можна припускати, що в наступних роках

банківсько-страхове співробітництво пружно розвиватиметься, а купівля страхування за посередництва банку стане звичною для клієнта.

1.3. Особливості інтеграції банківських установ та страхових компаній

Провівши дослідження та вивчивши характер та ступінь взаємодії страхових та банківських організацій нині доцільно з'ясувати особливості інтеграції у сфері взаємодії даних компаній.

По-перше, інтеграція банків і страховиків – це процес розширення та поглиблення взаємозв'язків і взаємозалежностей 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 банківсько-страховий процес є гомогенним, оскільки віддзеркалює об'єднання однорідних суб'єктів фінансової індустрії – банківських установ і страхових компаній за економічними інтересами, функціональним призначенням, спрямування стратегії розвитку. Задля того, щоб зайняти найвигідніші позиції на світовому фінансовому ринку, національним фінансовим установам необхідно детально вивчити інтереси його учасників, оцінити їх стратегію розвитку і тактичні дії. Зокрема, особливе місце у забезпеченні стабілізації світового ринку та регулюванні єдиних правил і порядку міжнародної економічної діяльності належить міжнародним організаціям.

Держава як суб'єкт міжнародного ринку захищає інтереси національного фінансового ринку у світовому просторі, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність. Безпосередніми учасниками є вітчизняні та національні й глобальні банки і страховики, інтереси яких реалізуються на світовій арені фінансового ринку з використанням міжнародних стратегій розвитку. Зазначені вище ринкові інституції обслуговують внутрішній ринок, а за умови реалізації своїх

економічних інтересів укладанням міжнародних фінансових угод з учасниками інших країн трансформуються в суб'єкти світового ринку фінансових послуг.

По-третє, цей процес забезпечує отримання синергетичного ефекту учасниками страхового і банківського ринків у контексті єдності зусиль, поєднання діяльності страховиків, банків і фінансових посередників задля реалізації їхніх спільних завдань та досягнення цілей. При цьому важливу роль у підвищенні результативності взаємодії суб'єктів ринків відіграє інститут бракерів, що формує інфраструктуру ринку фінансових послуг, від розвитку якої залежить стабільність в глобальній системі.

По-четверте, інтеграційні процеси на фінансовому ринку супроводжуються не лише переміщенням фінансових (страхових і банківських) послуг, а й рухом та оборотом банківського і страхового капіталів. Тобто, взаємодія банків і страховиків як міжнародних фінансових інститутів, яка спрямована на виконання функції захисту від глобальних фінансових ризиків, виконує функцію нагромадження капіталу з метою його оптимального перерозподілу на міжнародному ринку фінансових послуг та міжнародній сфері інвестиційних відносин.

Отже, у ході дослідження виявлено характерні особливості банківсько-страхової інтеграції, на основі яких визначено поняття «Інтеграції банків і страховиків» як процесу розширення та поглиблення взаємозв'язків і взаємозалежності між страховим і банківським ринками (вітчизняними і зарубіжними), спрямовані на поєднання і взаємне зближення учасників обох ринків через переплетіння та задоволення їх економічних інтересів. Зважаючи на проведені вище дослідження, подальшого вивчення потребують проблеми дезінтеграції на ринку фінансових послуг у контексті взаємодії страховиків і банків у кризових умовах економічного розвитку.

НУБІП України

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ПРАКТИКИ СТРАХУВАННЯ БАНКІВСЬКИХ РИЗИКІВ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

2.1. Сучасний стан ринку страхування банківських ризиків в Україні та його аналіз на прикладі СК АМАЛЬТЕЯ

Сьогодні страховий сектор в Україні досить динамічна розвивається, розширюючи перелік страхових послуг з добровільних видів страхування, підвищуючи вимоги до порядку створення діяльності страхових компаній та їх конкурентоспроможності, подальшої інтеграції країни у міжнародні структури та необхідністю залучення страхового ринку до вирішення найважливіших питань економічного розвитку.

Ринок страхових послуг продовжує утримувати друге місце за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Розглянемо динаміку розвитку страхових компаній у таблиці 2.1.

Таблиця 2.1.

Динаміка розвитку страхових компаній в Україні

Назва показника	Роки							
	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
1	2	3	4	5	6	7	8	
Кількість страхових компаній, од	414	407	382	361	310	294	281	
Обсяг валових страхових премій, млн. грн.	21508	28661,9	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5	

Обсяг страхових виплат, млн. грн	5151	4651,8	5065,4	8100,5	8839,5	10536,8	12863,4
Активи страхових компаній, млн. грн.	56224,7	66387,5	70261,2	60729,1	56075,6	57381,0	63493,3

Джерело: складено на основі [50]

Хоча кількість страхових компаній щорічно зменшується, відмічається стійка тенденція щодо зростання валових страхових премій та чистих страхових премій. Таку тенденцію, можна пояснити тим, що скорочення компаній відбувається за рахунки ліквідації ненадійних та фінансово неспроможних страховиків. Також, однією з причин скорочення кількості СК є затвердження влітку 2020 р. Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг (Нацкомфінпослуг) розпорядження №850 «Про Положення про обов'язкові критерії і нормативи достатності капіталу та платоспроможності, ліквідності, прибутковості, якості активів та ризиковості операцій страховика». Згідно з документом впродовж двох років страховики повинні сформувати додатковий запас ліквідності та очистити свої портфелі від неякісних активів.

Розглянемо структуру надходження валових страхових премій та проаналізуємо їхню динаміку (табл. 2.2.).

Таблиця 2.2.

Структура надходження валових страхових премій

Назва показника	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
Валові страхові премії, млн. грн., з них	26767,3	29736,0	35170,3	43431,8	49367,5
- Від страховальників - фізичних осіб	9 519,9	10239,5	13 220,0	15 555,6	18 431,0

Від страховальників – юридичних осіб	17247,4	19496,5	12 879,6	12 937,7	17 348,1
Від перестраховальників	-	-	9 070,7	14 938,5	13 588,4

Джерело: складено на основі [49; 50]

Загалом усі вище зазначені показники мають позитивну динаміку, та якщо проаналізувати їх більш детально, бачимо, що з 2019 року саме від страховальників – юридичних осіб рівень валових премій збільшився на 25%. Від страховальників – фізичних осіб зберігалася позитивна динаміка протягом усього аналізованого періоду. Таке різке збільшення страхових премій від страховальників – юридичних осіб свідчить про те, що збільшується потреба й актуальність страхування серед підприємств та організацій, що також позитивно впливає на діяльність страхового ринку та основних його суб'єктів. Щодо активів страхових компаній, з таблиці 2.1. ми бачимо стійке зростання до кризи 2016-2017 рр. Тоді, під впливом втрати контролю на частині території країни та девальвації національної грошової одиниці український фінансовий ринок вступив у нову фазу свого розвитку, яка характеризувалася перетворенням банківської системи в найбільш проблемну галузь української економіки.

В період 2016-2017 рр. активи страхових компаній різко впали на 13,5 % (з 70261,2 млн. грн. до 60729,1 млн. грн.). Їхнє падіння було зафіксовано і у 2018 році (7,6% у порівнянні з 2017 роком). Лише у 2019 році активи почали повільно зростати. Але, як ми бачимо з таблиці 2.1., навіть при тенденції до збільшення у 2020 році активи страхових компаній досі не досягнули рівня 2016 року.

Проведений аналіз основних показників діяльності страхових компаній України свідчить про зміцнення тенденції до зростання обсягів вітчизняного страхового ринку. Серед позитивних чинників слід назвати стійке зростання обсягів страхових резервів та активів, що є необхідною умовою стабільного функціонування і розвитку страхового ринку.

Після банківської кризи 2016-2017 рр. ринок кредитування (в першу чергу споживчого) заново пожвавився і в даний час успішно функціонує. Як і раніше, банки проводять агресивну рекламу своїх кредитних продуктів, і в битві за

клієнта все більш і більш знижують вимоги до позичальників. Але зараз вітчизняні банківські установи більш активно співпрацюють зі страховими компаніями. За такого співробітництва страхові компанії забезпечують 51 % сукупних активів банків, беручи на себе страхові зобов'язання з майнових інтересів банківської системи.

На рисунку 2.1. проведено аналіз динаміки чистих страхових премій та виплат за 2015-2021 рр.

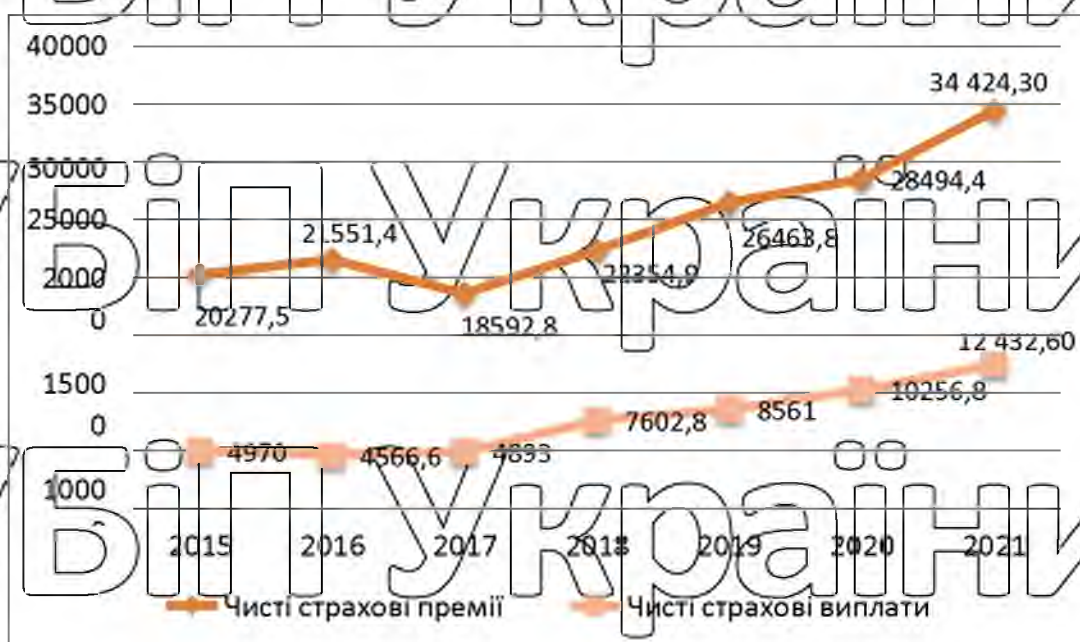


Рис. 2.1. Динаміка чистих страхових премій та виплат за 2015–2021 роки, млн.

грн.
Джерело: [49,50]

Як видно з рис. 2.1. показники динаміки чистих страхових премій та виплат мають тенденцію до зростання.

Зазначимо, що протягом останніх років страхові компанії змінили інвестиційні пріоритети. Більшу частину своїх активів спрямовують на купівлю державних боргових цінних паперів. За січень-вересень 2019 року страхові організації наростили свої вкладення в облігації внутрішньої держпозики (ОВДП) на 1,1 млрд грн – до 6,1 млрд грн. На другому місці за абсолютним приростом корпоративні облігації – зростання сягнуло на 555,0 млн грн [79].

Акції деякою мірою втратили довіру страхових компаній. Останні скоротили інвестиційний портфель на 1,48 млрд. до 7,1 млрд грн. Хоча частка акцій у структурі активів залишається найбільшою (20,2 %), незабаром ОВДП, в які вкладено 17,2 % грошей страховиків, можуть обігнати акції, якщо поточна динаміка збережеться надалі. Проте більшу частину грошей страховики акумулюють на банківські депозити. На депозити припадає третина активів – 11,8 млрд грн. Невеликий приріст цього портфеля (а саме 2,5%) показує, що депозити дещо знизили свою прибутковість порівняно з облігаціями внутрішньої державної позики [79].

Як було зазначено раніше, у вітчизняній практиці страхування як інструмент зниження застосовується до двох видів ризиків: кредитного і операційного. Зараз в Україні, у більшості своїй послуги страхування кредитних ризиків зводяться до страхування предметів застав (страхування нерухомості, автомобілів і іншого майна боржників), страхування здоров'я і життя позичальників, іпотечне страхування [46, с. 107].

Серед страхових зобов'язань переважає автокредитування, еноживче та іпотечне кредитування, а також страхування банківських ризиків [24].

Дослідження ринку банківського страхування, показало зростання чистих валових виплат по страхуванню кредитів та збільшення обсягу премій, що дає змогу стверджувати про підвищення ефективності функціонування вітчизняних страхових компаній на ринку страхування банківських ризиків та адекватне державне регулювання зазначеного сегмента ринку (рис. 2.2.).

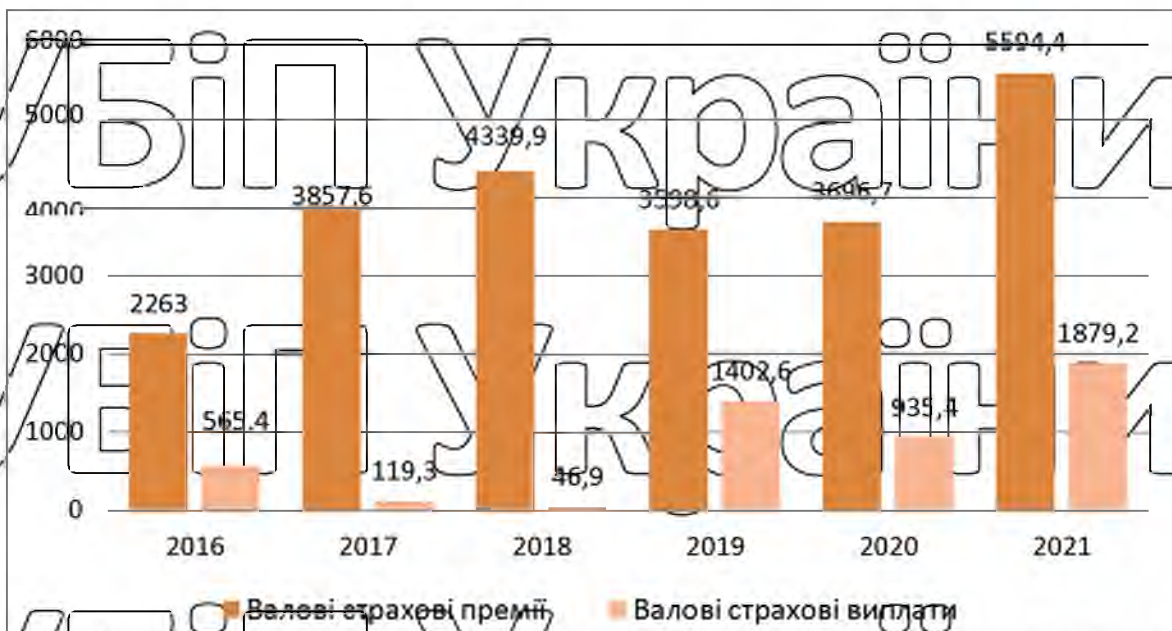


Рис. 2.2. Динаміка валових чистих страхових премій та виплат при страхуванні кредитів за 2016–2021 роки млн. грн.

Джерело: [49;50]

Відмітимо, що 60% українського ринку знаходяться в ТСПП-30 страхових компаній. Топові компанії будуть продовжувати зростати за рахунок злиття, пошуку нових інвесторів, банкрутства та відкликання ліцензій дрібних страховиків.

У таблиці 2.3. відмітимо найкращі страхові компанії банківських ризиків за підсумком 2021 року.

Таблиця 2.3.

Топ-10 страховиків банківських ризиків 2021 р.

Компанія/група компаній	Страхові премії, тис. грн
УНІКА ЖИТТЯ	363 844
АСКА-ЖИТТЯ	354 591
ТАС	127 483
МЕУ ЛАЙФ	69 676

РЗУ УКРАЇНА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	50 532
АХА СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ	30 532
ІНГО УКРАЇНА ЖИТТЯ	25 444
ФОРТЕ ЛАЙФ	7 968
КНЯЖА ЛАЙФ ВІСННА ІНШУРАНС ГРУП	1 880
ГРІНВУД ЛАЙФ ІНШУРАНС	1 032 381

Джерело: складено на основі [23]

Якщо оцінювати роботу страхових компаній «у лоб», за динамікою премій і виплат, то список лідерів буде цілком звичним. У топі – найбільші компанії з іноземним капіталом («АХА Страхування», «РЗУ Україна», «УНІКА», «ІНГО Україна», «Українська страхова група»), а також страховики «старожили» з вітчизняним корінням, такі як СГ «ТАС», СК «АСКА», «Оранта», «Універсальна», «Інго страх». З відносно «молодих» гравців – хіба що компанія «арсенал Страхування», яка росте стрімкими темпами вже декілька років поспіль [72].

Слід зазначити, що останні кілька років фінансовий сектор вітчизняної економіки перебуває у стані нестабільної ринкової кон'юнктури, яка чинить вплив на специфіку відносин банків і страхових компаній.

Науковці вважають, що на сьогодні для українських банків актуальним залишається покриття ризиків у споживчому кредитуванні, тобто ризиків у видачі кредитів для придбання товарів масового споживання, автомобілів, нерухомості.

Далі розглянемо безпосередню діяльність ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ», яка функціонує на страховому ринку України з 1997 року. В приватному акціонерному товаристві 99,999% акцій належить ІІС Ukraine B.V. (місто Нідерланди).

Предметом безпосередньої діяльності є страхування, перестрахування, співстрахування і фінансова діяльність у межах визначених Законом України

«Про страхування» [15]. Також, компанія має право здійснювати інші види діяльності, що передбачені законодавством України. ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» має право самостійно здійснювати зовнішньоекономічну діяльність у будь-якій сфері, пов'язану з предметом її діяльності. Компанією здійснюються посередницькі послуги на страховому ринку, пов'язані з оцінкою страхових ризиків, визначення розміру страхових відшкодувань тощо.

Місія ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» основана на зберіганні та піклуванні про добробут кожного жителя України, пропонуючи доступні, необхідні та якісні страхові продукти.

Працюючи 23 роки на вітчизняному ринку ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» є універсальною та однією з найбільших страхових компаній. Її регіональна мережа включає 24 філії, 22 Центри клієнтського сервісу, що розташовуються по всій території України, забезпечуючи роботою понад 2 000 співробітників. Для кращої підтримки своїх клієнтів в ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» є власний контакт-центр.

Головний офіс включає в себе фінансовий відділ, відділ роботи з персоналом, правління, відділ правової підтримки та інші.

Система управління ризиками ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» передбачає ідентифікацію і специфікацію ризиків, визначення цілей і методів управління ризиками, формування і розвиток власної операційної системи управління ризиками.

Ризик-менеджмент ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» складається з 4 основних етапів [15]:

- ❖ Ідентифікація ризиків: ідентифікація ризиків по сферах (напрямах) виникнення;
- ❖ Оцінка ризиків: оцінка ймовірності настання певних загроз (ризиків) і наслідків їх реалізації;
- ❖ Управління ризиками: вибір інструментів і методів управління ризиками;

❖ Моніторинг і контроль: оцінка поточних змін ризиків, ефективності проведення заходів впливу на ризики

ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» пропонує своїм клієнтам більш як 80 страхових продуктів із форм обов'язкових та добровільних видів страхування, обслуговуючи фізичних та юридичних осіб, як роздрібна страхова компанія, представників малого та середнього бізнесу, підприємства різних галузей економіки, корпорації, холдинги і фінансові групи [15].

Великий спектр послуг зі страхування дає можливість клієнтам вибрати для себе максимально відповідну програму по страхуванню. Це величезний плюс для компанії, так як зростання пропозицій дає зростання попиту на страховому ринку. До того ж, ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» дає можливість вибрати відразу кілька пакетів опцій для програми, що дозволяє максимально позбавити клієнта від будь-яких ризиків.

Найбільш популярні страхові послуги ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» представлені в таблиці 2.4.

Таблиця 2.4.

Основні страхові послуги ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ»

Обов'язкові види страхування	Добровільні види страхування
1	2

<p>- обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників транспортних засобів;</p> <p>- обов'язкове страхування водіїв від нещасних випадків на транспорті;</p>	<p>- страхування наземного транспорту (автоКАСКО);</p> <p>- страхування майна;</p> <p>- страхування вантажів;</p> <p>- страхування залізничного транспорту;</p>
<p>- обов'язкове страхування цивільної відповідальності громадян України, які мають у власності або в іншому законному володінні зброю, за шкоду, яка може бути заподіяна третій особі або її майну в результаті зберігання чи використання цієї зброї;</p>	<p>страхування від волевільних ризиків та ризиків стихійних явищ;</p> <p>страхування відповідальності перед третіми особами;</p>
<p>- страхування тварин на випадок загибелі, знищення, вимушеного забою, від хвороби, стихійних лих та нещасних випадків.</p>	<p>- особисте страхування;</p> <p>- медичне страхування;</p> <p>- інші види.</p>

Джерело: складено автором

В страховому портфелі компанії найбільшу частку займає добровільне медичне страхування (56%) і транспортне страхування, в т.ч. ОСЦПВ – 25% (рис. 2.3) [15].

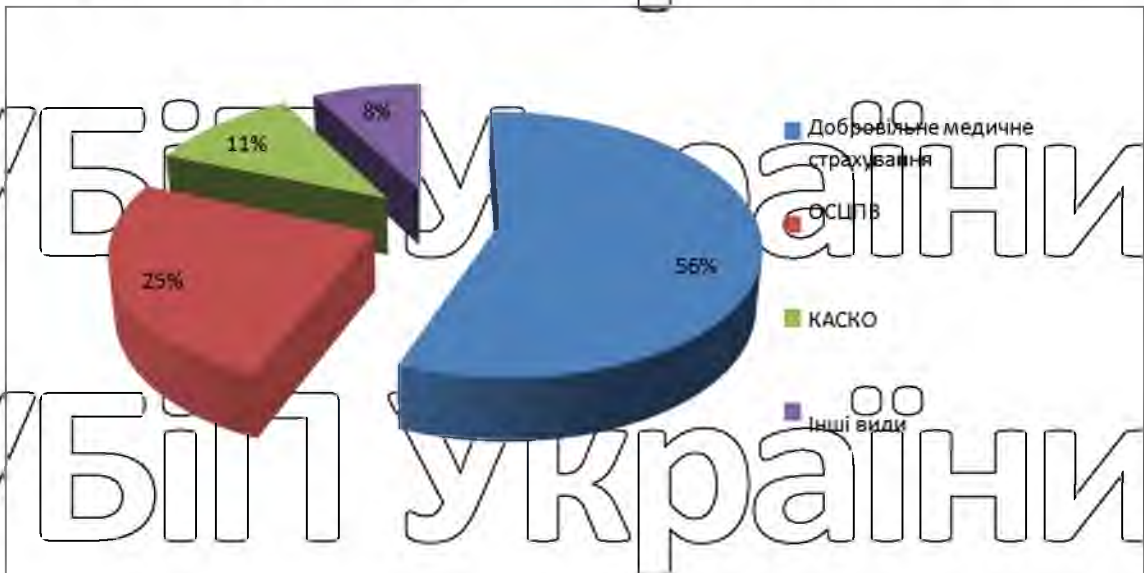


Рис. 2.3 Страховий портфель ПрАТ «СК «АМАЛЬТЕЯ»

На основі проведення регулярних досліджень економічної та соціально-демографічної ситуації регіонів, ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» досліджує потреби клієнтів, з метою надання їм доступних страхових продуктів за вигідною ціною. Страхові послуги надаються з переліку обов'язкових та добровільних видів страхування, на які ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» має відповідні ліцензії, що одержані компанією у встановленому порядку.

Своїм основним пріоритетом страхова ставить якість обслуговування споживачів. Для цього в ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» розроблено та впроваджено стандарти обслуговування клієнтів. Рівень сервісу постійно вдосконалюється на основі моніторингу потреб клієнтів, перевірки дотримання стандартів співробітниками під час продажу страхових послуг та врегулювання страхових подій [15].

Рейтингове агентство «Стандарт-Рейтинг» у 2020 році за підсумками I кварталу вкотре підтвердило рейтинг фінансової стійкості компанії на рівні uaAA+. Цей рейтинг є найвищим з можливих за національною шкалою для страхових компаній, які зареєстровані і працюють в Україні. Згідно з цим рейтингом АМАЛЬТЕЯ, порівняно з іншими страховиками, характеризується як компанія з дуже високою фінансовою стійкістю.

Для захисту прав споживачів в Товаристві створено систему врегулювання спірних питань через безпосереднє звернення споживачів до страховика. Розгляд звернень споживачів страхових послуг здійснюється Департаментом клієнтського сервісу Товариства з оглядом на умови конкретного договору страхування та вимог чинного законодавства. У випадку недосягнення згоди щодо врегулювання спірних питань, кожен споживач послуг ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» може звернутись за захистом своїх прав зі скаргою до Державної інспекції України з питань захисту прав споживачів та/або Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, а також із позовом до суду.

ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» є членом багатьох професійних та галузевих об'єднань: Ліги страхових організацій України, Моторного (транспортного) страхового бюро України, Українського національного комітету Міжнародної торгової палати, Американської торговельної палати в Україні, Українського Союзу промисловців та підприємців [15].

Динаміка та структура активів ПрАТ «АМАЛЬТЕЯ» за 2019-2021 рр. відображена у таблиці 2.5.

Таблиця 2.5.

Динаміка та структура активів ПрАТ «АМАЛЬТЕЯ» за 2019-2021 рр.

Показник	2019	2020	2021	Зміна (+,-) 2020 р. до 2019 р.		Зміна (+,-) 2021 р. до 2020 р.	
				Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %	Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %
				1	2	3	4
1. Необоротні активи:	153 017	69 469	260 856	-83 548	-54,6	191 387	275,5
нематеріальні активи	8 966	7 702	6 620	-1 264	-14,1	-1 082	-14,05
основні засоби	10 385	8 557	14 563	-2 028	-19,2	6 006	70,2
Довгострокові фінансові інвестиції	562	687	629	125	2,2	-58	-8,44
Залишок коштів у централізованих страхових резервних фондах	28 010	43 852	52 926	15 842	56,6	9 074	20,7
2. Оборотні активи	506 943	298 641	313 233	-208 302	-41,09	14 592	4,89

запаси	1 386	996	600	-390	-28,14	396	-39,76
дебіторська заборгованість за товари, роботи послуги	106 276	129 680	146 051	23 404	22,02	16 371	12,62
Дебіторська заборгованість за розрахунками з нарахованих доходів	1 314	824	1 534	-490	-37,29	710	86,17
інша поточна дебіторська заборгованість	18 052	13 543	9 967	-4 509	-24,98	-3 576	-26,4
гроші та їх еквіваленти	342 147	150 319	149 060	-191 828	-56,07	-1 259	-0,84
Частка перестраховиків у страхових резервах	612	835	4 427	223	36,44	3 592	430,18
Всього активів	659 960	368 110	574 089	-291 850	-44,22	205 979	55,96

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

Аналізуючи таблицю 2.5 можемо прийти до висновку, що загальна динаміка активів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» різко зменшилися у 2020 році (на 44,22 %). У 2021 загальні активи зросли на 55,96%, хоча і не досягли рівня 2019 року.

За структурую активів, найбільша питома вага належить оборотним активам ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ». Враховуючи специфіку діяльності досліджуваного підприємства, переважання оборотних активів в загальній структурі є позитивним моментом. Аналізуючи динаміку оборотних активів, необхідно відмітити їх різке зменшення на 41,09 % у 2020 році та незначне

зростання на 4,89 % у 2021. В основному дане зменшення відбулося за рахунок зниження кількості грошей та їх еквівалентів. У 2020 році зниження за даним показником склало 191 828 тис. грн., що становить 56,07% від показників минулого року. У 2021 році також, відзначене зниження даного показника, але лише на 0,84%. Це, на жаль свідчить про негативні тенденції в структурі активів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ».

Динаміка необоротних активів, показує загалом позитивні тенденції за досліджуваний період. Хоча відбулося різке зниження необоротних активів у 2020 році на 54,6 %, вже у 2021 ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» на 275,5% збільшила даний показник, перевищивши в двічі навіть показники 2019 року.

Динаміка капіталу ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за період 2019-2021 років представлена в таблиці 2.6.

Таблиця 2.6.

Динаміка капіталу й страхових резервів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за 2019-2021

Показник	2019	2020	2021	Зміна (+,-) 2020 р. до		Зміна (+,-) 2021 р.	
				2019 р.		до	
				2020 р.		2021 р.	
				Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %	Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Власний капітал	281 298	33 261	196 952	-248 037	-88,18	163 691	492,14
зареєстрований капітал	79 541	79 541	93 731	0	0	14 190	17,84
додатковий капітал	507 313	507 313	679 067	0	0	471 754	33,86
капітал у дооцінках	3 397	3 263	2 899	-134	-3,94	-364	-11,16
резервний капітал	468	468	468	0	0	0	0

непокритий збиток	309 421	557 324	579 570	247 903	80,19	22 246	3,99
2.Зобов'язання довгострокові забезпеченні відстрочені податкові зобов'язання							
Довгострокові забезпечення	327 491	318 156	351 875	-9 335	-2,85	33 719	10,6
Страхові резерви	311 568	311 941	349 487	378	0,12	37 546	12,03
3. Поточні зобов'язання і забезпечення							
поточна кредиторська заборгованість за страховою діяльністю	51 171	16 693	25 262	-34 478	-67,38	8 569	51,33
поточні забезпечення	1 124	84	-	-1 040	-92,55	-	-
інші поточні зобов'язання	56	405	60	349	623,2	-345	-85,19
Всього	659 960	368 110	574 089	- 291 850	-44,22	205 979	55,96

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

Аналізуючи динаміку загального капіталу, відмітимо, що він також значно зменшився у 2020 році на 44,22%, що являє собою значну суму у 291 850 тис. грн. У 2021 році ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» примножила показник загального капіталу на 55,96%, що в сумі склало 574 089 тис. грн. Але даний показник все одно менше загального капіталу, що був у компанії у 2019 році (659 960 тис. грн).

Це відбулося за рахунок значного зменшення власного капіталу та поточних зобов'язань і довгострокових забезпечень.

З таблиці 2.6 бачимо, що у 2020 році власний капітал ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» зменшився на 88,18 %, що є дуже негативним показником діяльності підприємства. І хоча у 2021 році страховій вдалося значно збільшити показники власного капіталу до 196 952 тис. грн (на 492,14% у порівнянні з минулим роком), але даний показник все ж не досяг рівня власного капіталу у 2019 році (281 298 тис. грн).

Значно знизилися у 2020 році обсяги поточних зобов'язань і довгострокових забезпечень (на 67,38%). Відбулося це за рахунок зниження поточної кредиторської заборгованості за страховою діяльністю.

Таким чином, на основі аналізу таблиць 2.6 та 2.7 можемо прийти до висновку, що 2020 рік для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» був надзвичайно збитковим, що негативно вплинуло на більшість показників активів, капіталу та страхових резервів. Але необхідно відмітити, що не дивлячись на таку негативну тенденцію, у 2021 ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» значно примножила минулорічні показники, подекуди досягнувши приросту на 492,14 %.

Головною особливістю діяльності страхових компаній є те, що на відміну від сфери виробництва, де товаровиробник спочатку здійснює витрати на виробництво продукції, а вже потім компенсує їх за рахунок виручки від реалізації, страховик спочатку акумулює кошти, що надходять від страхувальників, створюючи страховий капітал, а лише після цього несе витрати, пов'язані з компенсацією збитків за укладеними страховими угодами. Внаслідок цього, першочерговими для страховика є вхідні фінансові потоки, що формують його доходи.

У загальному вигляді складові вхідних фінансових потоків ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» можна класифікувати наступним чином (рис. 2.4).

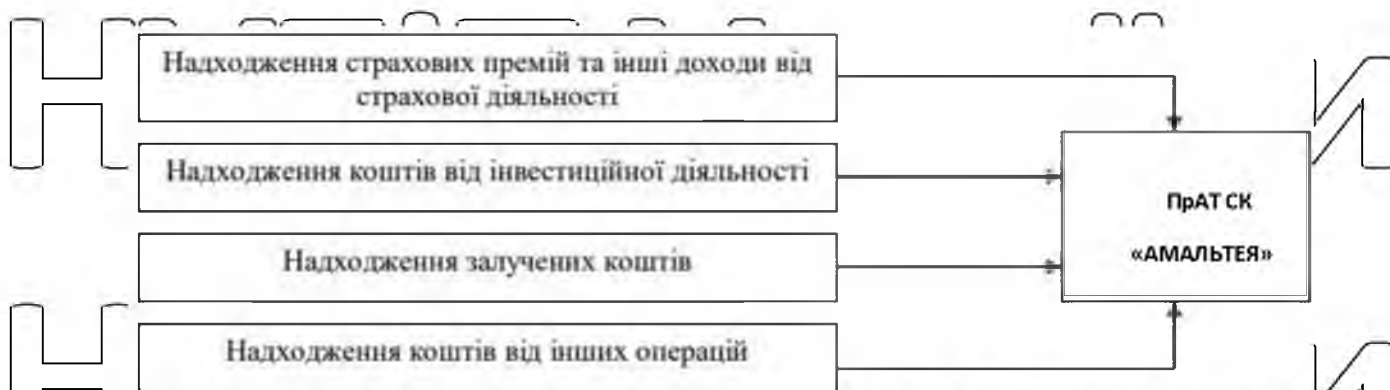


Рис. 2.4. Складові вхідних фінансових потоків ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» [15]

У таблиці 2.7. розглянемо динаміку доходів від усіх видів діяльності ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за 2019-2021 роки.

Таблиця 2.7

Динаміка доходів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за 2019-2021 рр.

Показник	2019	2020	2021	Зміна (+,-) 2020 р.		Зміна (+,-) 2021 р.	
				до 2019 р.		до 2020 р.	
				Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %	Абсолютна, тис. грн.	Відносна, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Чисті зароблені страхові премії	782 947	761 381	767 106	-21 566	-2,75	5 725	0,75
Премії підписані, валова сума	813 356	757 068	758 412	-56 288	-6,9	1 344	0,18
Премії, передані у перестрахування	15 872	5 642	4 236	-10 230	-64,45	-1 406	-24,92
Собівартість реалізованої продукції (товарів, послуг)	100 845	106 763	92 606	5 918	5,87	14 157	-13,26

Чисті понесені збитки за страховими виплатами	481 196	496 900	482 511	15 704	3,26	-14 389	-2,89
Валовий прибуток	200 906	157 718	191 989	-43 188	-21,5	34 271	21,7
Інші операційні доходи	102 648	116 963	85 813	14 315	13,9	-31 150	-26,6
Адміністративні витрати	76 197	65 734	47 818	-10 463	-13,7	-17 916	-27,26
Інші операційні витрати	269 900	313 258	183 981	43 358	16,06	-129 277	-41,27
Чистий фінансовий результат прибуток збиток	184 516	247 903	21 889	63 387	34,35	-226 014	-91,17

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

З таблиці 2.7. можемо зробити висновок про динаміку зменшення показника чистого фінансового збитку. Якщо у 2020 році він зріс на 34,35 %, то вже у 2021 році він зменшився на 91,17 %.

Показник чистих зароблених страхових премій за досліджений період змінювався незначно. Але значно зменшилася за розглянутий кількість премій переданих у перестраховання (64,45%) у 2020 році та на 24,92 у 2021 році.

З позитивних тенденцій необхідно відмітити зменшення адміністративних та інших операційних витрат за період 2019-2021 рр.

Адміністративні витрати мали тенденцію до зниження на протязі всього дослідженого періоду. Зменшившись на 13,7% у 2020 році, у 2021 році їх

зменшення досягло 27,26%. Інші операційні витрати, що зросли у 2020 році на 15,06% у 2021 вже знизилися на 41,27%.

З таблиці 2.7 ми можемо зробити висновок про тенденцію до зменшення чистого фінансового збитку від страхової діяльності компанії.

Таблиця 2.8.

Динаміка виплат страхових премій та розмір страхових резервів в ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за 2016-2021 рр.

Показник	Роки					
	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Виплати клієнтам, млн. грн.	268,9	278	290,3	373,4	387,7	484,3
Сума страхових платежів, млн. грн.	633,9	562,2	528,9	699,3	786,6	813,4
Розмір страхових резервів, млн. грн.	317,1	285	243,4	266,0	285,5	311,6

Джерело: складено автором на основі фінансової звітності

Відобразимо розглянуту динаміку виплат страхових премій та розміру страхових резервів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» на рис. 2.5

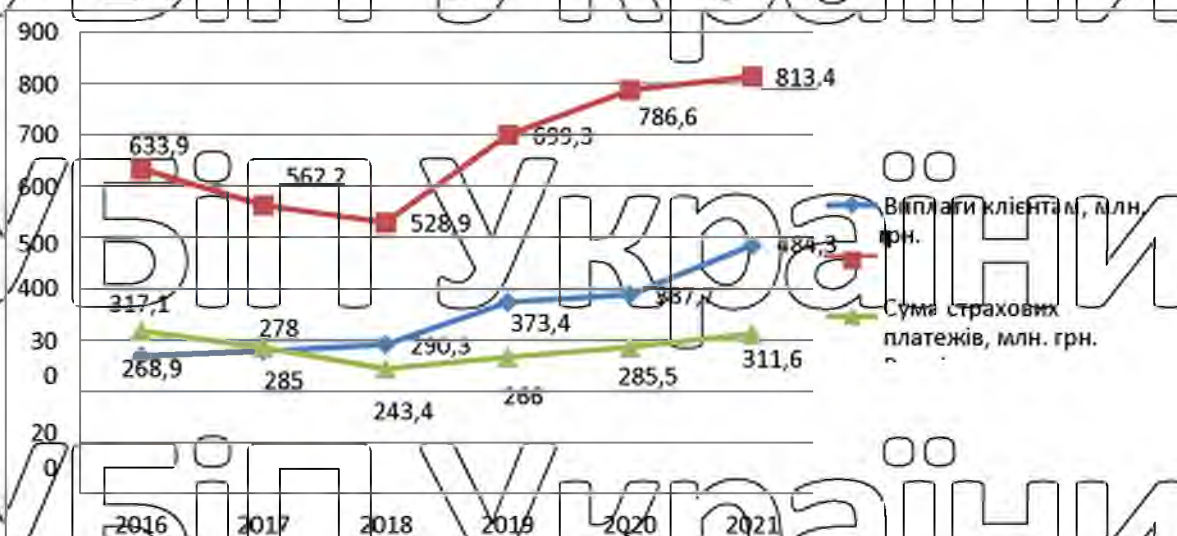


Рис 2.5. Динаміка виплат страхових премій та розміру страхових резервів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за 2016-2021 [15]

З рис. 2.5 та таблиці 2.8 можемо відзначити позитивну тенденцію щорічного зростання виплат клієнтам за розглянутий період. Сума страхових платежів у період щ 2014 по 2016 мала схильність до зменшення, але з 2016 по 2019 стабільно зростала щорік.

Розмір страхових премій мав найвище значення у 2016 році, після чого зменшувався до 2018 року. В період 2016-2021 рр. розмір страхових премій ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» мав тенденцію до збільшення.

Отже, розглянувши діяльність ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» можемо впевнено стверджувати про її тверді позиції на вітчизняному страховому ринку, за 23 роки на ньому, компанія щорічно намагається вдосконалювати свою діяльність пропонуючи якісні страхові продукти.

Але визначено, що у період за 2019-2021 роки зменшились оборотні активи, тому страхова компанія повинна працювати над збільшенням ефективності управління саме цих активів та збільшувати власний капітал.

2.2. Аналітична оцінка взаємодії страхових компаній та комерційних банків в Україні

Вітчизняний фінансовий ринок, як і світовий, постійно підлягає суттєвим якісним та кількісним змінам, які створюють умови «важкої» структури ринку та посилення конкуренції між фінансовими установами. Як було визначено, необхідність страхування для кредитних організацій полягає в підвищеній ризикованості банківської діяльності. Зазвичай страхуються ті ризики, на які банк вплинути не може. Крім того, банки залучають страхові компанії для розширення продуктової лінійки та надання своїм клієнтам нових послуг.

Єдиний мінус використання страхування в банківській практиці – подорожчання продукту для клієнта або додаткові витрати для банку [18, с. 121].

До числа найважливіших завдань розвитку страхування банківських ризиків в Україні можна віднести: підвищення конкурентоспроможності українського ринку фінансових послуг на світовому ринку; підвищення рівня капіталізації кредитних організацій і їх інвестиційної привабливості; поліпшення якості банківських і страхових послуг. Розвиток ринку страхування банківських ризиків тягне за собою тісну співпрацю банків і страхових компаній.

В Україні досить давно створена і практикується система взаємодії комерційних банків та страхових компаній шляхом поступового об'єднання каналу продажів. На відміну від досвіду інших країн, в Україні співробітництво даних інститутів почалося в період, коли були досить незрілими сфери банківської і страхової діяльності, відповідно і цілі такої співпраці відрізнялися від західних аналогів [33, с. 58]. Первинною метою такого співробітництва було відкриття додаткових каналів продажу банківських і страхових продуктів, з метою збільшення прибутку, а не для підвищення ефективності окремих напрямків фінансової діяльності. Надалі, у міру розвитку ринкових відносин, дані союзи почали розвиватися і відбувся перегляд співробітництва в сторону взаємовигідних відносин і впровадження інноваційних програм.

Діловий тандем «банк – страхові компанії» дозволяє модифікувати банківські продукти в бік більшої гнучкості, щодо рівня прийнятого банком ризику, створювати нові види страхування, орієнтовані на страхування ризиків економічного характеру, створювати фактори, що визначають попит на банківські продукти і послуги страхування [34, с. 120]. У ході спільної діяльності банків і страхових компаній клієнт отримує максимально зручний, повний і відносно недорогий комплекс послуг, який може включати в себе страхові та банківські послуги, що доповнюють одне одного таким чином, щоб у цілому продуктивність обслуговування максимально зростає. Працюючи розрізнено, ні банк, ні страхова компанія не здатні надати такого спектра послуг. Поряд з цим, досягається мета – забезпечення взаємної стабільності та надійності.

Користуючись послугами банків, страхові організації мають можливість ефективно управляти своїми фінансовими активами, в той час як банки також

можуть користуватися послугами по ризик-менеджменту страхових компаній. Також банківські установи активно впроваджують механізми продажу страхових продуктів через свої філії.

Вперше в Україні банківське страхування було використано «Райффайзен банк Україна» спільно з компанією «Інго-Україна» у 2005 році.

Пізніше до цієї програми приєдналися страхові компанії «ПЗУ-Україна» та «АІГ Життя» [1, с. 8].

При продажі продуктів страхування кредитних і банківських операцій банками пропонувався додатковий сервіс клієнтам. Це забезпечувало їм вільний доступ до страхових продуктів, простий метод оплати і вигідне фінансове покриття. Також абсолютно необхідною умовою є пристосованість страхових продуктів до банківської мережі, тобто такі продукти повинні бути простими в андеррайтингу, а також легкими для розуміння як клієнтам, так і продавцям.

Хоча страхові компанії готові запропонувати широкий спектр продуктів банківського страхування, в Україні стрімкого розвитку набули продукти, характерні для співпраці між банківськими установами і страховиками у сфері обов'язкового і умовно-обов'язкового страхування. Дана специфіка розвитку в

Україні викликана непоширеністю страхування, недосконалістю законодавства, недовірою клієнтів до страхових компаній, непрозорістю страхових послуг, а також неконкурентними діями з боку банків і страхових компаній.

Виділяють три форми взаємодії страхових компаній та комерційних банків в Україні. Найпростішими формами є *assurbanking* та *bankassurance*.

Перша форма являє собою, надання банківських послуг через страхові компанії. *Bankassurance* – це надання страхових послуг через банківські установи, а також надання банківських і страхових послуг через торговельні мережі. Продукти цього виду розділяють на прості й складні [67, с. 168].

В Україні спостерігається незначний розвиток класичної для Європи схеми *bankassurance*. Головною перешкодою на цьому шляху є загальна незрілість ринку [4].

До простих продуктів, що інтегруються у банківський продукт, можна віднести автоматичне страхування або додаткову опцію за вибором клієнта, що зазвичай продаються працівниками банку.

Складні продукти «bankassurance» продають переважно незалежно від банківського продукту працівники страхових компаній або спеціально підготовлені працівники банку.

Третьою формою взаємодії є більш складна форма страхування, що пов'язана зі страхуванням ризиків банків, а саме поліс ВВВ (Bankers Blanket Bond). До складних форм, також відносяться розробки комерційними банками нових джерел комісії із програм bancassurance [57, с. 142].

Страхова діяльність в банківській мережі часто починається з продуктів, які пов'язані з банківською діяльністю, наприклад, програм індивідуального страхування життя, страхування кредитних і банківських операцій (страхування заставного майна, споживчого кредитування, кредитних карток). Продаючи продукти зі страхування життя, банки збільшували свою частку активів з тривалим терміном застосування.

Сьогодні кожний український банк, як правило, співпрацює з декількома страховими компаніями, які надають висхідні продукти (КАСКО, майно, туризм, ОСАГО, кораблові продукти). Зазвичай, персонал банку використовуючи різноманітні інформаційні системи та адаптується до кожної з них.

У свою чергу, кожна страхова компанія змушена інвестувати кошти у розробку своєї власної інформаційної системи та утримувати персонал, що обслуговує її. А необхідність внесення будь-якої зміни у страховий продукт приводить до значних втрат часу. Страхові продукти тих страхових компаній, у яких немає власних веб-систем, змушені розраховувати та друкувати через EXCEL або інші «кустарні» інструменти. Коли ж банку необхідно отримати звітність про продаж договорів страхування по усіх страховиках, його працівники змушені консолідувати дані із систем усіх страховиків [72].

З 2018 року найбільшим державним банком України було розпочато пілотну експлуатацію платформи страхування EWA, що економить час та

ресурси учасників взаємодії. Це сприяло широкому поширенню продажів полісів вітчизняних страхових компаній: АХА, ІПРОСТО-страхування, Брокбізнес, УПСЕК, МетЛайф, ДІМ Страхування (Дніпрімед) і Країна через єдиний інтерфейс EWA [65, с. 26].

Обидві сторони поєднують канали продажів і клієнтські бази, а також відкривають доступ до внутрішніх фінансових ресурсів один одного, завдяки чому підвищується ефективність діяльності обох секторів економіки. Взаємодія страхових компаній і банків по даному напрямку є взаємовигідним співробітництвом, оскільки дозволяє здійснити диверсифікацію послуг і каналів розподілу, мінімізувати ризики і підвищити надійність всіх фінансових операцій.

Взаємодія спонукає банки до злиття зі страховими компаніями. Одним з наслідків такої тенденції стало створення універсальних банків, що пропонують клієнтам різноманітні напрямки фінансової діяльності і, в тому числі, страховий.

Це дозволяє формувати для клієнта комплексну послугу, а також заробляти не відсоткові прибутки [65, с. 327].

Станом на початок червня 2020 року в Україні було зареєстровано 26 банківських груп, у т. ч. 10 за участю страховиків та 9 небанківських, з них 7 за участю страхових компаній. Прикладом інтеграційного утворення на вітчизняному ринку є фінансово-промислова холдингова група «ТАС».

На думку представників управління фінансово-кредитних установ основним критерієм при виборі банком партнера серед страховиків є фінансова стійкість страхової компанії і її можливість своєчасно виконати свої зобов'язання. Крім того, для банків, що мають розвинену регіональну мережу, важлива наявність представництв страхової компанії-партнера в регіонах розташування філій банку. Також основною конкурентною перевагою страховика вважається вартість страхування: при інших рівних умовах перевага має та страхова компанія, яка пропонує найнижчу котирування по ризику, що страхується.

Кожний комерційний банк визначає порядок організації страхування банківських ризиків зі страховою компанією самостійно, проте всі банки

дотримуються одних і тих же принципів взаємодії і вимог до страховиків, де головною метою виступає – вибір надійного партнера в особі страхової компанії і захист своїх ризиків.

Провівши аналіз критеріїв декількох українських банків, які вони висувають до страхових компаній, ми виділили головні з них (таблиця 2.9).

Таблиця 2.9

Критерії обрання банком страхової компанії та банку страховою компанією для взаємодії

Банки	Страхові компанії
<p>1</p> <p>Страхування застави у вигляді нерухомості, товарів на складі та в обороті, а також автотранспорту виключно в своїх рептивних компаніях, а банківські ризики у відомих стабільних універсальних страховиків.</p> <p>Приклади: Укргазбанк, Укрексімбанк</p>	<p>2</p> <p>Потужні та відомі банки з достатнім стажем на банківському ринку</p>
<p>Обрання однієї-двох страхових компаній на вигідних для себе умовах (комісійна винагорода за агентські послуги, розміщення коштів страховика на депозитному рахунку в банку)</p>	<p>При менш ризикованому підході, співпраця з невеликим банком при страхуванні предмета застави.</p>
<p>Співпраця з багатьма універсальними компаніями, що займають лідируючі позиції в рейтингу страхових компаній</p> <p>Приклади: Приватбанк, Ощадбанк, Кредо банк</p>	<p>При страхуванні банківських ризиків, таких як ризик неповернення кредиту при споживчому кредитуванні, страхуванні фінансового ризику емітента платіжних карток,</p>

НУБІП України	необхідна наявність у банку та його філіях професійної служби безпеки, технологія надання кредитів, їх забезпечення заставою, організація моніторингу трансакцій та інші
НУБІП України	аспекти організаційної роботи банку.
Прозахідний підхід акредитації страховиків, що мають здійснювати страхування предмета застави банку та своїх банківських ризиків.	Можливість банківською установою забезпечувати страховика певними обсягами
НУБІП України	страхових ризиків

Джерело: складено на основі [42]

НУБІП України Для цього відповідні форми звітності, а також інша інформація на вимогу банку надається страховою компанією у визначені терміни [11]:

- ❖ Форма №1 (баланс) станом на останню звітну дату;
- ❖ Форма №2 (звіт про фінансові результати) на останню звітну дату;
- ❖ Звіт про доходи та витрати страховика на останню звітну дату (за звітний період);
- ❖ Пояснювальна записка до звітних даних страховика на останню звітну дату (за звітний період);
- ❖ Аудиторський висновок (раз на рік);
- ❖ Звіти про результати перевірок страхової компанії Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг (в разі наявності);
- ❖ Інформація щодо позабалансових зобов'язань страхової компанії на останню звітну дату;
- ❖ Розшифровка окремих статей балансу на останню звітну дату;

НУБІП України

❖ Інформація щодо 20 об'єктів страхування, за якими на компанію припадає найбільший обсяг власної (не перестрахованої) страхової відповідальності на останню звітну дату;

❖ Анкета для страхової компанії.

На основі отриманої фінансової звітності страхової компанії на останню звітну дату Департамент ризиків банку здійснює оцінку поточного фінансового стану страхової компанії. Оцінка здійснюється у 4 етапи.

Першим етапом є перевірка стоп-факторів діяльності страхової компанії.

У разі, якщо стосовно певної страхової компанії має місце хоча б один з нижченаведених пунктів, на таку страхову компанію визначаються нульові ліміти та внутрішній рейтинг E [11]:

❖ Страхова компанія не надає регулярно фінансову звітність банку;

❖ Департамент банківської безпеки банку дав негативну оцінку ділової репутації страхової компанії;

❖ Строк функціонування страхової компанії на страховому ринку України складає менше одного року;

❖ Існують об'єктивні підстави вважати, що страхова компанія не виконує у повному обсязі свої зобов'язання перед клієнтами або банком;

❖ Відсутнє перевищення запасу платоспроможності страхової компанії над нормативним значенням;

❖ Аналіз звітності компанії свідчить про наявні ознаки маніпулювання щодо даних фінансової звітності.

Подальший аналіз проводиться в тому випадку, коли жоден з факторів, що наведені в даному пункті, не має місця.

Другий етап: оцінка достатності капіталу страхової компанії для покриття страхових ризиків. Здійснюється постатейний аналіз активів страхової компанії.

При цьому розглядається обсяг залишку кожної з статей активу та, в залежності від природи кожної статті, міри/ступеня її розкриття в звітності, здійснюється

оцінка її справедливої вартості, тобто суми грошових коштів, які реально можна отримати внаслідок продажу даного активу на ринку.

Третій етап: коефіцієнтний аналіз страхової компанії та побудова її внутрішнього рейтингу. На основі розрахунку фінансових показників та показників страхової діяльності визначається рейтинг страхової компанії.

Перелік показників, що застосовуються для визначення рейтингу страхової компанії, та їх оптимальні значення залежать від сектору страхового ринку, до якої належить відповідна страхова компанія: сектор страхування життя або сектор видів страхування інших, ніж страхування життя [32, с. 78].

Фінансові показники (характеризують ліквідність активів, оптимальність структури активів та пасивів, ефективність діяльності тощо; розраховуються на основі звітних даних страховика)

На останньому, четвертому етапі проходить визначення лімітів співпраці із страховою компанією. Ліміти співпраці із страховою компанією визначаються на основі інформації про її внутрішній рейтинг, оціночну платоспроможність за страховими зобов'язаннями, структуру страхового портфелю, а також рівень зовнішньої фінансової підтримки з боку материнської страхової компанії (у разі наявності такої) [52].

На основі цього аналізу банк висуває своє рішення щодо можливості та доцільності подальшої співпраці банку із досліджуваною страховою компанією.

Страхова компанія, в свою чергу, організовує свою роботу таким чином, щоб досягти максимальної зацікавленості банку в співпраці, надає широкий спектр послуг зі страхування ризиків банку, розробляє високо технологічні страхові продукти.

Останнім часом ряд державних банків став активно пропонувати програми страхування майна і життя, при цьому виступаючи лише посередником між клієнтами і страховими компаніями. Такий двосторонній зв'язок ефективно задовольняє запити всіх сторін.

Слід зазначити, що елементи взаємодії комерційних банків і страхових компаній можна умовно розділити на дві групи. В першу групу включаються

узагальнені об'єкти страхування і ризику, актуальні практично для будь-якого фінансового інституту. До другої групи включаються узагальнені об'єкти і ризику, актуальні для специфіки банківської діяльності. Існують також узагальнені види страхування, які можуть бути застосовні як для банків, так і для інших фінансових організацій. Зокрема:

❖ об'єктом страхування можуть виступати будівлі і споруди, предметом – можливе руйнування та пошкодження, причиною якого стали стихійні лиха, протиправні дії третіх осіб та інші випадкові події;

❖ об'єктом страхування може виступати майно банків, предметом – можлива його втрата, загибель або пошкодження, причиною яких стають пожежі, стихійні лиха, вибухи, протиправні дії третіх осіб та інші випадкові події;

❖ об'єктом страхування можуть виступати комп'ютери, оргтехніка та інше електронне обладнання, предметом – можливі поломки, пошкодження, загибель або втрата, причиною яких стали пожежі, вибухи, підтоплення водою, викрадення, протиправні дії третіх осіб, технічна несправність, конструктивні недоліки, вплив електричного струму та інші події;

❖ об'єктом страхування можуть виступати автотранспортні засоби, що належать банкам, предметом – можливе пошкодження, причиною виникнення якого стають дорожньо-транспортні пригоди, пожежі, викрадення, протиправні дії третіх осіб та інші випадкові події;

❖ об'єктом страхування може виступати промадянська відповідальність банків, предметом – збиток, заподіяний третіми особами транспортних засобів, нерухомості та іншого майна;

❖ об'єктом страхування можуть виступати співробітники, предметом

❖ можливі нещасні випадки, пенсії та інші особисте страхування[72].

Саме тому, виникає необхідність взаємодії комерційних банків та страхових компаній для зниження наслідків настання перерахованих вище подій і ризиків. Це дозволить підвищити активність страховиків афлійованих з банками; спрямувати зусилля страховиків на інвестиційне страхування життя, страхування майна і проводити змішане страхування життя.

Активне співробітництво на основі функціонального призначення, як учасників фінансового ринку, також базується на попереджувальній функції страхування – страхові компанії приймають на себе ризики і фінансують можливі збитки банків для більшості видів діяльності яким притаманний високо ризиковий характер. Середні обсяги страхових премій, сплачених банками страховим компаніям, в десятки разів перевищують виплати зі страхування промислових чи торговельних підприємств [5], с. 58].

З метою узагальненої демонстрації форм і способів банківської та страхової взаємодії в таблиці 2.10. було сформовано комплексний перелік основних переваг взаємодії для кожної із фінансових установ.

Таблиця 2.10.

Аналіз переваг взаємодії банків та страхових компаній України

Переваги (додаткові можливості) взаємодії для банків ¹	Переваги (додаткові можливості) взаємодії для страхових компаній ²
Збільшення обсягів обслуговування в результаті поєднання банківських і страхових продуктів (в одному місці); надання поряд із класичними видами нетрадиційних банківських послуг	Розширення клієнтської бази, в результаті отримання інформації про фінансовий та соціальний стан споживачів та доступ до різних соціальних груп – клієнтів банку
Отримання конкурентних переваг за рахунок консолідації фінансових ресурсів, створення взаємних фондів та	Скорочення витрат на організацію з надання певних страхових послуг і на утримання агентської мережі,

використання спільних інформаційно-збутових каналів	зниження собівартості трансакцій між партнерами
Створення джерел для отримання додаткового прибутку від комісійного, посередницького та консалтингового обслуговування страхових компаній та їх клієнтів, утримання клієнтів та диверсифікація власної діяльності в цілому	Збільшення обсягів продажів в результаті звернення до обов'язкового страхування при наданні банками кредитів та інших видів банківських послуг, розширення асортименту послуг
Досягнення синергетичного ефекту в результаті корпоративного об'єднання фінансових установ різних сегментів ринку (створення холдингів, конгломератів), подолання законодавчих обмежень щодо доступу банків на ринок страхових послуг	Забезпечення конкурентних переваг шляхом використання для доступу до клієнтів, які знаходяться на територіях де відсутні пункти продажу страховика мережі банківських територіально-відокремлених підрозділів (філій, відділень)

джерело: складено на основі [60, с. 120]

Крім зазначених в табл. 2.10, також можна назвати ряд чинників, що слугують аргументами при прийнятті рішень про інтегровану діяльність двох установ різних сегментів фінансового ринку: ріст рівня капіталізації бізнесу,

Виділивши переваги взаємодії, у таблиці 2.11. проаналізуємо переваги, недоліки, загрози й ризики з позиції банківських установ та страхових організацій при їх взаємодії (табл. 2.11).

НУБІП У КРАЇНИ

Таблиця 2.11.

Аналіз переваг і недоліків взаємодії банків і страхових компаній

3 позиції банків

1	2
Переваги	Недоліки
<p>Збільшення обсягів обслуговування. Отримання конкурентних переваг за рахунок консолідації фінансових ресурсів. Отримання конкурентних переваг за рахунок консолідації фінансових ресурсів. Гарантійне повернення кредиту у випадку знищення заставного майна. Отримання нової депозитної бази. Збільшення асортименту пропонованих послуг. Висока рентабельність інвестицій</p>	<p>Додаткове навантаження на клієнта. Короткострокове збільшення витрат. Збільшення кількості довгострокових витрат. Інвестиції мають переважно довгостроковий характер та обмежену ліквідність</p>
Потенційні вигоди	Загрози
<p>Максимізація задоволення клієнта. Формування образу банку як частини фінансової групи. Оптимізація кредитних ризиків банку</p>	<p>Зв'язок ефективності банківського інституту із успішністю страхової компанії. Відсутність розуміння нового типу послуг у працівників банку. Ринкові та інвестиційні ризики</p>

3 позиції страхових компаній	
Переваги	Недоліки
Розширення клієнтської бази для дистрибуції для своїх фінансових продуктів.	Короткочасне зростання видатків.
Скорочення витрат на організацію з надання певних страхових послуг і на утримання агентської мережі	Необхідність розміщення значних коштів на депозиті партнера.
Залучення фінансово-потужного партнера	Відсутність диверсифікації джерел збуту. Залежність від ситуації на кредитному ринку
Збільшення різноманіття пропонованих фінансових послуг	
Забезпечення конкурентних переваг шляхом використання для доступу до клієнтів, які знаходяться на територіях де відсутні пункти продажу страховика.	
Потенційні вигоди	Загрози
Отримання лояльного клієнта.	Тиск банківської установи. Повна залежність від видачі кредитів.
Фінансова допомога. Можливість отримання значної частки ринку.	Обмеження для інвестицій страховика
Можливість доступу до баз даних.	

Джерело: [48, с. 87].

Провівши аналіз переваг та недоліків, можливих вигід та загроз взаємодії таких фінансових інститутів, як страхова компанія та банківська установа було встановлено, що співпраця банківського та страхового бізнесу, зважаючи на значну собівартість, є надзвичайно вигідною для обох учасників процесу інтеграції. Оскільки на сучасному етапі розвитку українська банківська система й економіка загалом, сформована таким чином, що саме банківська установа отримує значну частку фінансових прибутків від розміщення фінансових

резервів страхової компанії. Водночас для страховика вигода носить нематеріальний характер – зростання частки ринку, що в довгостроковій перспективі повинно зрівняти вагомість обох учасників.

Отже, взаємодія банків і страховиків є важливим для сучасного фінансового ринку. Переваги в побудові довгострокових відносин з банками зможуть отримати тільки ті страхові компанії, які готові до інноваційним видам співробітництва та пропонують унікальні умови по впровадженню спільного бізнесу.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

РОЗДІЛ 3. ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СПІВПРАЦІ СТРАХОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ ТА БАНКІВ

3.1. Проблеми співпраці банків та страхових компаній в сучасній Україні та шляхи їх вирішення.

Сучасними тенденціями розвитку світової економіки є посилення ролі фінансових посередників, розширення та поглиблення інтеграційних взаємозв'язків між ними, універсалізація діяльності фінансових установ на світовому ринку фінансових послуг. Найбільш помітним явищем світового масштабу є банківсько-страхова інтеграція, рівень якої впливає на характер розвитку фінансового сектору залежно від фази економічного циклу, на якому знаходиться держава.

Конкурентоздатність фінансового сектору будь-якої країни обумовлюється, перш за все, ефективною діяльністю банків та страхових компаній як найбільш масштабних інвесторів у реальний сектор економіки.

Через кооперацію головної діяльності, консолідацію каналів збуту, інтеграцію організаційних структур та капіталу учасники фінансових груп забезпечують себе більш швидким та гнучким доступом до світових фінансових ресурсів, на відміну від ситуації. Коли вони функціонують незалежно один від одного. Така співпраця забезпечує ефективний розвиток фінансового сектору економіки та сприяє економічному зростанню в цілому.

Аналіз динаміки страхування банківських ризиків виявив, що максимальне значення страхування банківських ризиків в загальному обсязі збуту страхових продуктів в Україні сягнуло 28,5 % у 2012 році, у 2017 р. – 14,3 % [32] і протягом 2012–2020 рр. знизилося в 4 рази до 7,1 % (рис. 3.1).

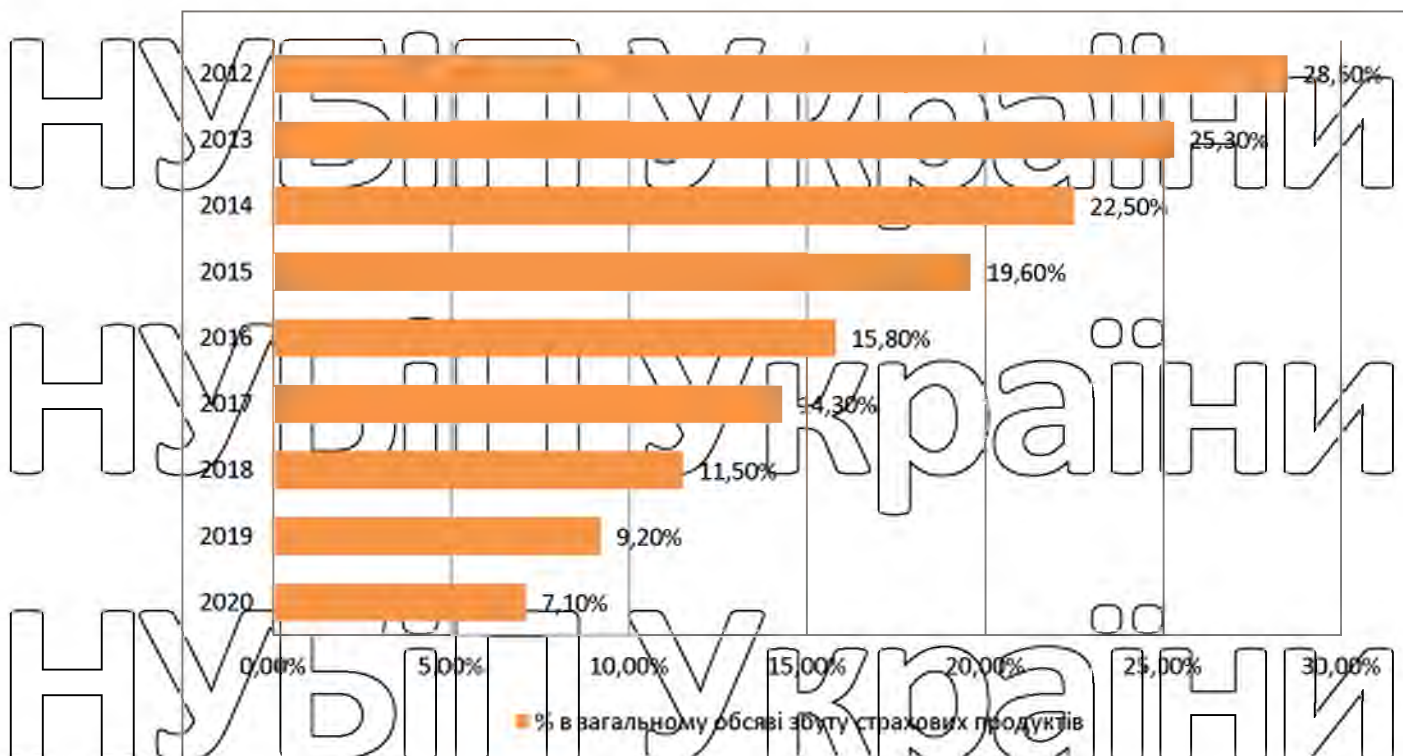


Рис. 3.1. Динаміка страхування банківських ризиків в Україні протягом 2012–2020 років

Джерело: [22, с. 55]

З рис. 3.1. видно, що протягом 2012-2020 рр. в Україні у відносинах між певною кількістю банківських установ і страхових компаній у контексті страхування банківських ризиків спостерігаємо стагнацію.

Зменшення страхування банківських ризиків пояснюється тим, що протягом тривалого періоду на страховому ринку склалася практика інвестування майже всіх активів у депозити. По-перше, діяльність багатьох страхових організацій ґрунтувалася саме на взаємодії з банками і депозити були обернено пропорційною «платою» за співпрацю. По-друге, банківські вклади залишалися найбільш стабільним інструментом отримання доходів. Однак останніми роками в умовах дестабілізації банківської сфери, страхові компанії втратили в неплатоспроможних банках близько 3 млрд грн. Це змусило страховиків здійснювати пошук більш надійних альтернатив інвестування.

Низькі значення рівня банківсько-страхової інтеграції пов'язані з певними проблемами, що виникають у сфері організації інтеграційних відносин. Тому, визначимо ключові проблеми, що стримують розвиток страхування банківських ризиків в Україні:

- ❖ законодавчі: нормативно-правове забезпечення діяльності визначених інституцій, питання ефективного регулювання та нагляду щодо їх функціонування;

- ❖ кон'юнктурні (ринкові): значний ступінь залежності страхових компаній від банківських установ; гарантія фінансової надійності, невідповідність розмірів страхових і банківських операцій; фінансова нестабільність страхових компаній, що є перешкодою до прийняття на страхування ризику банків, питання перестрахування зобов'язань;

- ❖ проблеми інформаційно-технологічної сфери: технічне програмне забезпечення банківських установ не завжди призначено для продажу страхових продуктів та послуг; низький рівень автоматизації бізнес-процесів страхових компаній у порівнянні з банками;

- * проблеми у сфері організації взаємовигідних відносин з клієнтами: низький рівень прозорості акредитації страхових компаній у банках, відсутність індивідуального підходу до страхування ризиків зі сторони страхових компаній тощо.

На сучасному етапі розвитку інтеграційних взаємозв'язків між фінансовими посередниками в Україні особливо гостро постають проблеми насамперед законодавчого рівня, оскільки саме проблеми раціонального та ефективного регулювання, нормативного забезпечення діяльності банківських і страхових установ у складі інтеграційних об'єднань є найбільш нагальними. Для вирішення цієї проблеми, першочерговим завданням Національного банку України та Національної комісії, що виконує державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, має бути підвищення ефективності

функціонування системи контролю та нагляду за роботою банків і страхових компаній, що є учасниками інтеграції. Так, вирішення наявних проблем у сфері організації банківсько-страхової інтеграції в Україні сприятиме, з одного боку, збільшенню прозорості інтеграційних взаємозв'язків між банківськими установами та страховими компаніями, з іншого – між ними та їхніми клієнтами; максимальній захищеності страхових компаній від впливу на їхню діяльність кризових явищ банківської системи. Загалом це дозволить згладжувати коливання в розвитку всього фінансового сектору вітчизняної економіки.

Питання фінансової стабільності страхових організацій, часто виникає при постійному невиконанні ними зобов'язань перед партнерами, недотриманні страховиками власних гарантій та інших порушеннях та залишається однією з найважливіших проблем в даній сфері діяльності на сьогоднішній день.

Перевірка фінансової стійкості страхових компаній самими страхувальниками, також як і надійність наданих ними відомостей, є досить складною справою. Про якісне виконання своєї роботи перед клієнтами може свідчити співвідношення зобов'язань і активів страхової компанії [76, с. 46]

Питання перестрахування зобов'язань страхових компаній у разі дефіциту резервних коштів для погашення своїх фінансових зобов'язань перед партнерами також є досить важливою проблемою. Потенційні клієнти повинні бути в курсі, чи є у страхової організації, з якою вони бажають укласти контракт, договір перестрахування з більшою страховою компанією, в основному закордонною [75, с. 270]

Також, зауважимо, що на сьогоднішній день страховий ринок розвинений набагато менше ніж банківський. Найчастіше активи великих банків в десятки разів перевищують активи страхової компанії, це свідчить про те, що страхові компанії не в змозі покрити застраховані ризики банків, особливо якщо мова йде про комплексне страхування.

Часто страховики укладають договори страхування ризиків банку на умовах розроблених ними загальних правил страхування. Це говорить про відсутність індивідуального підходу до страхування ризиків. Багато страхових

компаній видають під виглядом страхування ризиків, страхування зовсім інших операцій, що не мають прямого відношення до банку [28, с. 26].

Найбільш болючою є проблема конфіденційності та захисту інформації про клієнтську базу, яка досить часто передається банками страховим компаніям у процесі здійснення спільної діяльності. Існуюче законодавство в Україні жорстко регулює конфіденційність інформації про клієнтів, яка в межах банківської таємниці не може бути оприлюднена третім особам (у тому числі і страховим компаніям). Одна така заборона досить часто порушується фінансовими посередниками, враховуючи практичну відсутність системи відповідальності за таке правопорушення. Розробка та прийняття додаткових регулюючих положень, що захищає клієнтів у процесі банківсько-страхової взаємодії, дозволяє збільшити гарантії з боку регулюючих органів щодо недопущення примусового підписання угод страхування при використанні будь-яких послуг банку.

У цьому контексті практично невирішеною є проблема недостатньої прозорості акредитації страхової компанії в банках. В Україні даний процес переважно залежить не від об'єктивного фінансового стану та репутації страхової компанії, а від лояльності банку до неї, розміру комісійних винагород та обсягу страхових ресурсів, що розміщуються в конкретному банку на депозитних рахунках. Ось чому акредитація не виконує свою головну функцію підтвердження довіри до акредитованих страхових компаній з боку банків з метою захисту прав споживачів [61, с. 44].

Сьогодні однією з негативних тенденцій страхування є те, що українські банки не застосовують комплексний підхід до страхування своїх ризиків, а страхують окремі операційні ризики. Це, в свою чергу, обумовлено рядом проблем, що виникають в процесі страхування банківських ризиків.

Однією з таких проблем є те, що при страхуванні своїх ризиків банки найчастіше використовують не комплексний підхід через його високу вартість, а страхують нелояльність співробітників банку, майно та інші окремі категорії. Однак застосування комплексного страхування фінансово вигідніше, ніж

страхування всіх ризиків окремо. Страхові поліси є взаємодоповнюючими і ризики, які покриваються по одному виду страхування, виключаються з інших [мирової]

У багатьох банках України страхування операційних ризиків здійснюється за залишковим принципом. Такі банки, звичайно ж, звернуться до страхування в разі виникнення загрози серйозних збитків, але застрахують лише той операційний ризик, який несе найбільше загрозу. Про комплексне страхування в даному випадку навіть не йде мови.

У багатьох банків потреба в комплексному страхуванні виникає лише в тому випадку, коли вартість комплексного страхування виявляється набагато нижче, ніж витрати, понесені на забезпечення необхідного захисту за даними ризикам. В іншому випадку безліч вітчизняних банків укладає договори страхування тільки по окремих ризиках, не забезпечуючи себе комплексним захистом.

Однією з найбільш значних проблем, що виникають при комплексному підході банків до страхування своїх ризиків є низький рівень довіри кредитних організацій до страхових компаній. При укладанні договору страхування, страхова компанія повинна провести аналіз захищеності банку від ризику, для того щоб оцінити основні механізми управління ризиками фінансового інституту і надати рекомендації щодо поліпшення безпеки. Такий аналіз повинен проводитися незалежною українською або зарубіжною компанією. Незважаючи на те, що перевірка проводиться не тільки в інтересах страхової компанії, а й в інтересах самого клієнта, кредитні організації не хочуть давати доступ до особистої інформації, бояться витіку інформації, оскільки при укладенні договору страхування їм необхідно надати відомості з документообігу і внутрішнім бізнес-процесом [61, с. 45].

Банки, які все ж наважуються на комплексне страхування і погоджуються на виконання всіх обов'язкових умов супроводжуючих його, дуже ретельно підходять до відбору страхових компаній, тому далеко не кожен страховик може стати партнером банку. За останні роки акредитацію банками могли пройти

тільки ті страховики, які володіли високою фінансовою стійкістю. Визначити рівень фінансової стійкості страхової компанії і достовірність наданих нею відомостей банку дуже складно, що обумовлює високий ступінь недовіри кредитних організацій.

Проаналізувавши проблеми, що виникають при комплексному страхуванні банківських ризиків необхідно виділити вигоди, які отримують банки при його застосуванні:

- ❖ відсутня необхідність в створення резервів на можливі втрати внаслідок реалізації застрахованих ризиків, що дозволяє поліпшити

якість кредитного портфеля і забезпечити його надання на більш вигідних для клієнтів умовах, в свою чергу це дозволить розширити клієнтську базу;

- ❖ при страхуванні своїх ризиків банки мають можливість збільшити обсяги здійснюваних банківських операцій;

- ❖ знижується потреба в підтримці капіталу для покриття застрахованих ризиків;

- ❖ банк має можливість значно знизити витрати на забезпечення постійного управління ризиками системою внутрішнього контролю;

- ❖ наявність договору страхування підвищує імідж банку, допомагає залучати клієнтів і інвестиції, оскільки знижує ризик його неплатоспроможності і банкрутства.

З огляду на всі переваги від застосування комплексного страхування банками своїх ризиків необхідно розробити пропозиції щодо вдосконалення цього процесу і розробити модель реалізації комплексного страхування банківських ризиків.

Для того, щоб придбати страхові поліси комплексного страхування могли дозволити собі не тільки великі банки, що працюють на зовнішніх фінансових ринках, або мають велику кількість підрозділів по всій країні, а й кредитні установи середнього і малого розміру, страховим компаніям необхідно

застосовувати ряд заходів спрямованих на регулювання питання страхування ризиків [27, с. 152].

Актуальним на сьогоднішній час стає законодавче регулювання страхування банківських ризиків. З досвіду інших країн видно, що вимоги держави до банків в обов'язковому порядку застрахувати свої ризики носить позитивний характер і позитивно відбивається не тільки на банківському секторі країни, а й на економіці.

Тому, необхідно на державному рівні за допомогою нормативно-правових актів врегулювати питання страхування ризиків банку і розробити єдині вимоги до страхування банківських ризиків, що дозволить підвищити рівень відповідальності страхових компаній та знизити кількість випадків, коли страхова компанія займається демпінгом.

Також на державному рівні повинні регулюватися відносини кредитної організації і страхової компанії, безпосередньому регулюванню повинна підлягати відповідність об'єму активів банку, який вирішив застрахувати свої ризики і об'єму активів страхової компанії, яку вибирає банк. Необхідно розробити комплексні групи, яким будуть характерні банки і страхові компанії певного розміру з відповідним обсягом активів і затвердити вимоги до них нормативно-правовими актами.

З метою мінімізації валютних ризиків банку необхідно забезпечити постійну участь органів управління в процесі організації і функціонування системи управління ризиками, а також сформулювати чіткий розподіл повноважень з управління ризиками [40, с. 91]. Банкам необхідно застосовувати комплексний підхід до ризик-менеджменту банку. Для цього банки повинні усвідомити необхідність управляти ризиками, як одного з ключових завдань і здійснювати управління не за залишковим принципом, а паралельно з іншими ключовими завданнями.

Щоб забезпечити привабливість для банків комплексного страхування ризиків, страховим компаніям також необхідно вживати заходів.

Роботу зі страховими компаніями, що спеціалізуються на страхуванні банківських інтересів, необхідно розробляти і пропонувати страховальнику оригінальні, розроблені спеціально для банку або його клієнтів правила страхування. У таких правилах повинні відображатися всі особливості страхування банківських інтересів..

Перевагою для страхової компанії буде укладення договору перестрахування своїх зобов'язань із закордонною страховою компанією, це дозволить підвищити рівень довіри банку до страховика і забезпечити виконання своїх зобов'язань, у разі недостатності резервних коштів, для їх погашення [12].

Вирішення вказаних проблем практично є неможливим у короткостроковій перспективі, і, відповідно, вимагає реалізації адекватних стратегічних програм розвитку фінансового сектору економіки в цілому, страхового та банківського бізнесу, зокрема.

Взаємодія банківської сфери та страхової сфери, як було доведено у другому розділі, є перспективною. Аналіз розвитку процесів взаємодії банків та страхових компаній в Україні свідчить, що ініціаторами співпраці останніх можуть виступати як банки, так і страхові компанії.

Провідні наукові спеціалісти дійшли висновку, що чим сильнішими є зв'язки між страховими компаніями та банками, тим більше переваг досягається ними внаслідок такої взаємодії. У результаті цього відокремилося декілька форм взаємодії страхових компаній та банків. Форми взаємодії також називають «фазами або етапами», оскільки страхова компанія та банк, які прагнуть максимального об'єднання двох структур (що відповідає найвищим формам взаємодії страхових компаній та банків), проходять усі попередні форми.

Проаналізувавши наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених, було виділено основні форми взаємодії страхових компаній та банків в Україні (табл.

3.1).

Таблиця 3.1.

Характеристика форм взаємодії страхових компаній та банків

Форми взаємодії страхових компаній та банків	Характеристика форми
Взаємні послуги	Страхова компанія та банк користуються спеціалізованими послугами один одного
Агентський договір	Один з фінансових посередників стає агентом іншого на основі агентського договору отримує право розповсюджувати його послуги на ринку
Перехресна участь у капіталі	Страхова компанія та банк купують частини акцій один одного, отримуючи можливість частково впливати та контролювати діяльність партнера
Спільне підприємство	Заснування банком та страховиком нової компанії, що здійснює комплексне обслуговування комплексним обслуговуванням клієнтів
Злиття та поглинання	Один з фінансових посередників поглинає іншого, що веде до отримання повного контролю над ним
Фінансовий супермаркет	Об'єднання страхової, банківської та інших фінансових складових у єдину компанію

Джерело: складено на основі [32]

Варто зазначити, що наведені вище форми взаємодії є лише теоретичними моделями, які достатньо рідка зустрічаються на практиці в чистому вигляді.

Зазвичай, спільний бізнес банку та страхової компанії має ознаки різних форм взаємодії і динамічна змінюється під впливом багатьох різноманітних факторів.

Будо проаналізовано страхові продукти ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ», що реалізуються комерційними банками України на підставах взаємного договору (табл. 3.2).

Таблиця 3.2.

Страхові продукти ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ», пов'язані з кредитуванням фізичних осіб

Страховий продукт	Банківський продукт	Ризик банку	Характеристика
Страховання життя позичальника іпотечного кредиту	Іпотечна кредит	- не повернення кредиту; - інвалідність 1 або 2 групи, - відхід з життя - втрата роботи	Фінансовий захист зобов'язань клієнта перед банком у разі втрати позичальником працездатності або його смерті. При настанні страхового випадку ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» зробить виплату банку у розмірі залишку зобов'язаності за іпотечним кредитом на дату настання страхового випадку.

Страховання банківських карт	Банківські карти	шахрайство, картки, механічне пошкодження,	втрати	миттєве її блокування, відновлення пластикової карти, по дзвінку гарячої лінії, страхування в типових ситуаціях, а також при затримці рейсу, втрати багажу, скасування поїздки, вимушене дострокове повернення або травми при заняттях активними видами спорту
Страховання мандрівників і покупок		- розкрадання готівкових коштів, отриманих в банкоматі по карті		

Джерело: складено автором

Види корпоративного страхування, що реалізує ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» у співпраці з комерційними банками ми розглянули у таблиці 3.3.

Таблиця 3.3

Види корпоративного страхування, що реалізує ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» у співпраці з комерційними банками

Вид страхування	Об'єкт страхування	Ризики
Страховання майна	- транспортні засоби; - нерухомість; - товарно-матеріальні цінності; - спеціалізована техніка.	як матеріальні цінності

<p>Корпоративне страхування співробітників підприємств</p>	<p>відхід з життя в результаті нещасного випадку або хвороби;</p> <p>відхід з життя внаслідок авіа-або залізничної катастрофи;</p> <p>інвалідність I або II групи, у результаті нещасного випадку або хвороби;</p> <p>тимчасова непрацездатність з/32 дні в результаті нещасного випадку або хвороби</p>	<p>програма «страхування життя» дозволяє застрахувати життя і здоров'я працівників організації (індивідуального підприємця) на випадок непередбачених обставин на виробництві.</p>
<p>Страхування транспортних засобів</p>	<p>транспортні засоби; легковий транспорт; вантажний транспорт;</p>	<p>пожежа; вибух; удар блискавки; стихійні лиха; аварія водопровідних, каналізаційних, опалювальних, протипожежних систем; падіння літальних апаратів або їх частин, падіння дерев, споруд, інших предметів; протиправні дії третіх осіб, спрямовані на знищення або пошкодження застрахованого майна, крадіжка з незаконним проникненням, грабіж, розбій; бій скла, дзеркал (при необхідності).</p>

Страхування нерухомості	житлових (квартир); будівель, споруд, об'єктів незавершеного будівництва (нежитлових приміщень); земельних ділянок, тощо	приміщень	пожежа; удар блискавки; вибух; стихійні лиха; аварія водопровідних, каналізаційних, опалювальних, протипожежних систем; протиправні дії третіх осіб, спрямовані на знищення або пошкодження застрахованого майна; крадіжка з незаконним проникненням, грабіж, розбій.
-------------------------	--	-----------	---

Джерело: складено автором

Отже, було проаналізовано страхові продукти, які ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» реалізує спільно з комерційними банками України на підставах взаємного договору.

3.2. Рекомендації для вдосконалення взаємодії ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з комерційними банками

Для посилення співпраці ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з банківськими установами рекомендовано обрати прогресивнішу форму взаємодії «Фінансовий супермаркет» замість форми взаємного договору. Він являє собою бізнес-модель, яка спрямована на надання широкого переліку банківських і страхових послуг на одній території» [58, с. 46].

Фінансовим супермаркетом є територіальне маркетингове об'єднання компаній. Подібні компанії пропонують перелік фінансових послуг, таких як: банківські послуги; страхові послуги; лізингові послуги; інвестиційні послуги та ін [68].

Проведений аналіз діяльності ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» дозволяє зробити висновок, що створення даної платформи найбільш економічно виправданим

буде на базі банку і страхової компанії. Згідно з проектом компанії цих двох сфер фінансової діяльності, можливо вибирати будь-яку ступінь інтеграції, крім створення однієї юридичної особи, яка б здійснювала разом і банківську і страхову діяльність.

Рекомендації бізнес-моделі «Фінансовий супермаркет» для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» ґрунтуються на тому, що при цій співпраці і банк і страхова компанія отримують певні переваги перед варіантом роздільного ведення бізнесу. При цьому страхова компанія виглядає, напевно, найбільшим бенефіціаром від реалізації подібної бізнес-моделі.

Відповідно до проведених досліджень в сфері страхових і банківських послуг, визначено послуги, що користуються найбільшим попитом на продуктивний ряд «Фінансового супермаркету». До них відносяться зі сторони банківської складової:

- ❖ страхові поліси (на страхування майна, життя і здоров'я);
- ❖ страхування життя, накопичувальне страхування;
- ❖ іпотечне кредитування;
- ❖ споживчі кредити;
- ❖ банківські депозити;
- ❖ пластикові картки;
- ❖ комунальні платежі;
- ❖ перекази коштів.

А до страхової складової продуктового ряду будуть відноситися:

- ❖ реалізація страхових полісів;
- ❖ програма накопичувального страхування життя;
- ❖ страховий блок в банківських програмах кредитування іпотека, споживчий кредит.

Процес створення «Фінансового супермаркету» для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» може включати:

- ❖ вибір ступеня інтеграції між страховою організацією і банком;
- ❖ визначення мети створення даної співпраці;

- ❖ формування стратегії маркетингу проекту;
- ❖ складання бізнес-плану;
- ❖ визначення сегменту ринку, на підставі якого почне працювати проєкт;
- ❖ формування структури управління супермаркетом;
- ❖ підбір і навчання працівників;
- ❖ створення продуктового ряду;
- ❖ вибір бренду проєкту;
- ❖ створення інформаційної системи для проєкту;
- ❖ система управління якістю обслуговування клієнтів.

Ступінь інтеграції між ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» і банком необхідно вибрати на першому етапі співробітництва та планування створення «Фінансового супермаркету». В таблиці 3.4. наведено приклад подібної інтеграції, який включає в себе: підписання угоди про співпрацю, взаємну участь в статутних капіталах, а так само встановлення відсутнього виду діяльності.

Таблиця 3.4.
Ступінь інтеграції ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з комерційним банком

Ступінь інтеграції	Переваги	Недоліки
1	2	3
Підписання угоди про співпрацю	Оперативність Професіоналізм	Відсутність зацікавленості в розвитку бізнесу компанії-партнера, в створенні і розвитку спільних фінансових продуктів
Участь в статутних капіталах одного	Зацікавленість в зростанні бізнесу компанії-партнера, в створенні та розвитку спільних фінансових	Необхідність узгодження з іншим партнером проведення кардинальних змін в політиці

НУБІП України	продуктів, в розширенні мережі продажів	позиціонування компанії на ринку
Заснування відсутнього бізнесу	Повний контроль діяльності компанії	Відсутність професіоналізму в одній зі сфер фінансової діяльності

Джерело: складено автором

Провівши аналіз позитивних моментів і негативних моментів у подібній інтеграції можемо зробити висновок, що останній, третій, варіант для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» буде найбільш програтним, якщо оцінювати його з точки зору ефективного розвитку проекту. Оскільки він пов'язаний з відсутністю досвіду в банківській діяльності. Тому ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» знадобиться досить багато часу, щоб визначитися з новим сегментом ринку, зрозуміти потреби клієнтів у нових послугах. Також, ряд труднощів очікується при розробці та позиціонуванні нового продукту на ринку, при цьому необхідно буде визначитися з тарифною політикою і розширенням мережі реалізації продукту. Важливим етапом для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» буде також вибір партнера. Оскільки обидва партнери повинні керуватися певним переліком показників фінансової діяльності. Це необхідно для визначення поточного, реального фінансового становища партнера і його перспективи в майбутньому.

Для створення «Фінансового супермаркету» ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» необхідно встановити цілі. Згідно проведеного аналізу діяльності ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» цілями інтеграції повинні бути (рис.3.2).

НУБІП України



Рис. 3.2. Цілі створення «Фінансового супермаркету» для ПрАТ СК

Далі ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» буде необхідно відзначити позитивні переваги подібного партнерства.

За допомогою співпраці з комерційним банком, з'являється можливість пропонувати страхові послуги за нижчими тарифами, на відміну від прямих продажів страхових полісів, наприклад через агентів. Оскільки саме страхові тарифи регулюють фінансову стійкість діяльності страхової компанії. Основний розрахунок страхового внеску є тарифна ставка, яка є ціною страхової послуги.

І висловлює зобов'язання страховика, згідно з договором, укладеного зі страхувальником. А реалізація спільного проєкту дозволить знизити ціну роздрібних фінансових послуг внаслідок того, що знизяться витрати на ведення справи.

Так само, необхідно відзначити важливість того факту, що при реалізації страхових полісів через банківських операторів, відбувається відбір клієнтів середнього достатку і не нижче. Це позначається на оптимізації контролю над ризиками, оскільки призводить до зменшення ризикової частини страхового тарифу.

З точки зору збільшення конкурентоздатності проєкту «Фінансовий супермаркет» можливість проведення гнучкої тарифної політики виникає з

кількох видів страхування ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ». Так само необхідно слідкувати за збереженням образу компанії партнера в очах клієнтів.

Але концепція такої співпраці з комерційним банком має на увазі наявність у страхових агентів компанії певних універсальних навичок, які повинні бути і в області банківських послуг також. Необхідні:

- ❖ знання основних законодавчих і нормативно-правових актів, що регламентують обидві сторони діяльності;
- ❖ знання характеристик банківських і страхових продуктів, які є на вітчизняному ринку;

- ❖ знання переваг, пропонованих в рамках проєкту «Фінансовий супермаркет».

Тому, для більш якісної підготовки страхових агентів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» в області консультування необхідно проведення професійного навчання. Посадова інструкція оператора-консультанта повинна містити перелік таких функцій:

- ❖ вміння правильно оформляти документи, що необхідні для проведення банківських операцій (відкриття депозитного рахунку, операції з пластиковими картами, грошові перекази);

- ❖ вміння грамотно оформляти страхові поліси за пропонованими «Фінансовим супермаркетом» видами страхування;
- ❖ консультувати клієнтів з питань, пов'язаних перевагами і недоліками банківських і страхових продуктів. А також вміння порівняти їх і вибрати найбільш оптимальний;

- ❖ здійснювати комплекс заходів для визначення потреби та платіжних можливостей клієнта;
- ❖ вести клієнтську базу;
- ❖ оформляти кредитні картки та споживчі кредити;

- ❖ визначати розмір знижок, згідно з внутрішніми умовами і нормативам за наявними фінансовими продуктами «Фінансового супермаркету».

Для якості надаваних послуг і збереження інтересу у клієнтів необхідне проведення додаткового навчання співробітників ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» для підвищення їх професійного рівня. Для цього існує ряд професійних програм з підготовки співробітників «Фінансового супермаркету». До них відносяться менеджери-консультанти, по роботі з клієнтами. Подібна програма повинна складатися з двох блоків (рис. 3.3):

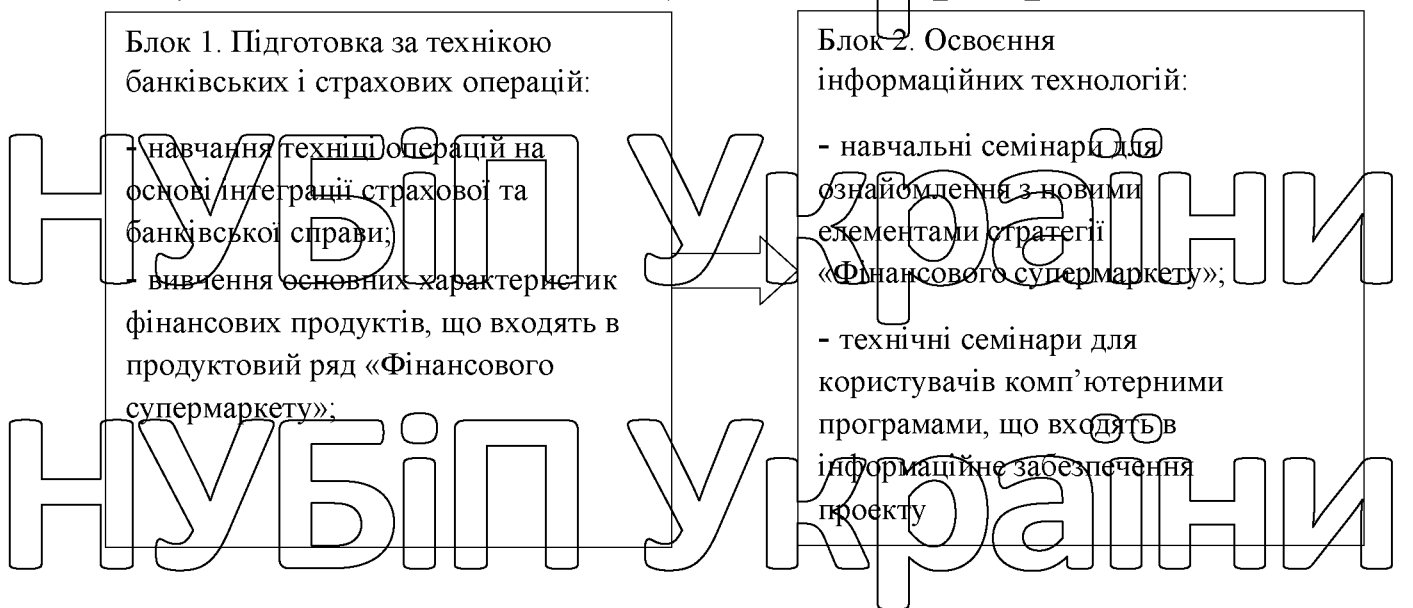


Рис. 3.3. Програма підготовки кадрів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» для

«Фінансового супермаркету»

Таким чином, підбиваючи підсумок з питання кадрової політики проекту

«Фінансового супермаркету» і її реалізації, виділимо кілька завдань, які необхідно вирішити (таблиця 3.5):

Завдання для реалізації кадрової політики проекту «Фінансового супермаркету»

ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ»

Завдання	Складові
1	2

1. Організувати ефективну роботу персоналу	побудова і вдосконалення організаційної структури проекту, чітке визначення посадових обов'язків і відповідальності кожного співробітника; - структурування робочих місць;
2. Формування необхідних навичок і виробничої культури	- аналіз необхідних навичок; - індивідуальна оцінка; - навчання та підготовка;
3. Управління роботою для досягнення поставлених цілей проектом	- розвиток лідерських функцій; - ділове планування, коригування цілей проекту; відслідковування результативності та вимірювання результатів інтеграції

Джерело: складено автором

Не дивлячись на те, що функціонування проекту «Фінансовий супермаркет» багато в чому залежить від навчання персоналу та управління ним, з метою реалізації стратегії і вирішення поставлених завдань, не варто недооцінювати, той момент, що даний проект – це клієнт орієнтований проект, і тому найважливішим питанням розвитку буде управління якістю роботи з клієнтами.

Таким чином, створення і реалізація проекту «Фінансовий супермаркет» для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» повинне включати головні складові:

- ❖ визначення мети створення даної співпраці;
- ❖ вибір ступеня інтеграції між ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» і комерційним банком;
- ❖ формування структури управління супермаркетом;
- ❖ визначення сегменту ринку, на підставі якого почне працювати проект;
- ❖ формування стратегії маркетингу проекту.

❖ створення продуктового ряду;

❖ визначитися з брендом проекту;

❖ створення інформаційної системи для проекту;

❖ складання бізнес-плану;

❖ підбір та навчання працівників;

❖ розробка системи управління якістю обслуговування клієнтів.

Головна перевага продажу страхових продуктів через банки полягатиме у використанні ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» розвинених філіальних мереж банків по

всій території країни. Оскільки банківський бізнес в Україні розвинений набагато сильніше, ніж страховий, і багато банків мають розгалужену філіальну мережу, то при реалізації концепції «Фінансового супермаркету» у співпраці з великим банком (як це в основному і відбувається) проникнення ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» в регіони країни може бути реалізовано в стислі терміни і без великих грошових витрат.

Другий важливий аспект для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» це «психологічно-просвітницький»: вкладники сьогодні більше довіряють банкам, ніж страховим компаніям. Вони часто радяться з банкірами, на який вид вкладу їм розміщувати свої кошти. Тому, якщо співробітник банківського відділу по роботі з фізичними особами стане пропонувати в числі можливих варіантів розміщення коштів страхування життя за накопичувальними програмами, це буде набагато ефективніше, ніж аналогічна пропозиція, зроблена страховим агентом. Тобто, з огляду на низьку «фінансову грамотність» населення, продаж полісів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» через банки буде найбільш вдалим способом просування з усіх можливих сьогодні.

Третя перевага. В Україні бренд великого банку більш розкручений і відомий, ніж бренд великої страхової компанії. Тому, продаючи страхові продукти під ім'ям банку (а саме така форма співпраці в Україні більш поширена), ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» зможе отримати більшу лояльність клієнтів і відповідно більш вагомий результат.

Ще одна перевага полягає в тому, що сьогодні страхові компанії активно шукають альтернативні канали продажу страхових полісів. Оскільки банки обслуговують значну кількість клієнтів, вони цікаві для страховиків як агенти. І особливо цікаві тим, що надають велику кількість послуг, кожна з яких може бути застрахована. У ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» при реалізації концепції «Фінансового супермаркету» з'являється можливість використовувати базу даних про клієнтів банків і таким чином знизити витрати на маркетинг, поширення і просування страхового продукту. Обслуговування фізичних та юридичних осіб в «Фінансовому супермаркеті» дозволяє страховій компанії-партнеру пропонувати свої послуги на 20% дешевше конкурентів.

З огляду на все вищевикладене, подальший розвиток і використання моделі «Фінансового супермаркету» може сприяти тісній взаємодії ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з комерційними банками, що дозволить ефективно управляти фінансовими ресурсами компанії і задовольняти попит споживачів в якісних фінансові послуги.

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

НУБІП України

ВИСНОВКИ

В результаті проведеного дослідження було поставлено та виконано завдання магістерської роботи.

Досліджено поняття і види банківських ризиків. У ході емпіричного дослідження було сформульовано нове визначення банківського ризику, яке враховує вже наявні поняття, а також вказує теоретико-практичний вплив на стійкість банківських установ, а саме банківський ризик – сукупність ендогенних та екзогенних чинників, які викликають ймовірність настання подій, що впливають на банківську діяльність, особливо на дохідність банку, а також можуть призвести до непередбачуваних результатів, які вплинуть на збільшення додаткових витрат під час проведення запланованих фінансових операцій.

У вітчизняній та зарубіжній літературі банківські ризики класифікуються за різними критеріями. Ієрархія ризиків за ступенем їх важливості на той чи інший поточний момент вибудовується в залежності від ситуації, що склалася на відповідний момент в державі під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів.

Проаналізовано сучасні методи управління банківськими ризиками. При виборі методу зниження ризику комерційні банки використовують два підходи. Перший підхід є обов'язковим і заснований на дотриманні нормативних вимог регулюючих органів. Другий підхід заснований на розробці і використанні власної системи методів управління ризиками в конкретному банку.

Досліджено страхування як метод зниження банківських ризиків. Визначено, що страхування є ефективним способом захисту банку від численних збитків, які не можуть забезпечити інші методи зниження ризику. На відміну від інших методів зниження банківських ризиків, страхування дозволяє в разі реалізації ризику отримати реальне відшкодування збитків та інших неприємностей.

У другому розділі нами було проаналізовано сучасний стан ринку страхування банківських ризиків в Україні. Визначено, що хоча кількість страхових компаній щорічно зменшується, відмічається стійка тенденція щодо зростання валових страхових премій та чистих страхових премій. Таку тенденцію, можна пояснити тим, що скорочення компаній відбувається за рахунок ліквідації ненадійних та фінансово неспроможних страховиків. Дослідження ринку банківського страхування, показало зростання чистих валових виплат по страхуванню кредитів та збільшення обсягу премій, що дає змогу стверджувати про підвищення ефективності функціонування вітчизняних страхових компаній на ринку страхування банківських ризиків та адекватне державне регулювання зазначеного сегмента ринку.

Далі було проведено аналітичну оцінку взаємодії страхових компаній та комерційних банків в Україні. Провівши аналіз критеріїв декількох українських банків, які вони висувають до страхових компаній, ми виділили головні з них. Визначено, що елементи взаємодії комерційних банків і страхових компаній можна умовно розділити на дві групи. В першу групу включаються узагальнені об'єкти страхування і ризики, актуальні практично для будь-якого фінансового інституту. До другої групи включаються узагальнені об'єкти і ризики, актуальні для специфіки банківської діяльності.

Провівши аналіз переваг та недоліків, можливих вигід та загроз взаємодії таких фінансових інститутів, як страхова компанія та банківська установа, було встановлено, що співпраця банківського та страхового бізнесу, зважаючи на значну собівартість, є надзвичайно вигідною для обох учасників процесу взаємодії. Оскільки на сучасному етапі розвитку українська банківська система й економіка загалом, сформована таким чином, що саме банківська установа отримує значну частку фінансових прибутків від розміщення фінансових резервів страхової компанії. Водночас для страховика вигода носить нематеріальний характер – зростання частки ринку, що в довгостроковий перспективі повинно зрівняти вагомість обох учасників.

Визначено ключові проблеми, що стримують розвиток страхування банківських ризиків в Україні, а саме: законодавчі: нормативно-правове забезпечення діяльності зазначених інституцій, питання ефективного регулювання та нагляду щодо їх функціонування; кон'юнктурні (ринкові): значна ступінь залежності страхових компаній від банківських установ; гарантія фінансової надійності, невідповідність розмірів страхових і банківських операцій; фінансова нестабільність страхових компаній, що є перешкодою до прийняття на страхування ризику банків, питання перестраховування зобов'язань; проблеми інформаційно-технологічної сфери: технічне програмне забезпечення банківських установ не завжди призначено для продажу страхових продуктів та послуг; низький рівень автоматизації бізнес-процесів страхових компаній у порівнянні з банками; проблеми у сфері організації взаємовигідних відносин з клієнтами: низький рівень прозорості акредитації страхових компаній у банках, відсутність індивідуального підходу до страхування ризиків зі сторони страхових компаній тощо.

Вирішення вказаних проблем практично є неможливим у короткостроковій перспективі, і, відповідно, вимагає реалізації адекватних стратегічних програм розвитку фінансового сектору економіки в цілому, страхового та банківського бізнесу, зокрема.

Було проаналізовано вдосконалення діяльності страхової компанії «АМАЛЬТЕЯ». Проведено аналіз динаміки та структури активів ПрАТ «АМАЛЬТЕЯ» за 2019-2021 рр., динаміки капіталу й страхових резервів та динаміки доходів. Визначено, що у період за 2019-2021 роки зменшились оборотні активи, тому страхова компанія повинна працювати над збільшенням ефективності управління саме цих активів та збільшувати власний капітал.

Визначено, що 2020 рік для ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» був надзвичайно збитковим, що негативно вплинуло на більшість показників активів, капіталу та страхових резервів. Але необхідно відмітити, що не дивлячись на таку негативну тенденцію, у 2021 ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» значно примножила минулорічні показники.

Досліджено динаміку виплат страхових премій та розмір страхових резервів ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» за період 2014-2019 рр. Відзначено позитивну тенденцію щорічного зростання виплат клієнтам за розглянутий період.

Проаналізовано процес співпраці ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з українськими комерційними банками. Визначені страхові продукти, які ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» реалізує спільно з комерційними банками України на підставах взаємного договору.

Для посилення співпраці ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з банківськими установами рекомендовано обрати прогресивнішу форму взаємодії «Фінансовий супермаркет» замість форми взаємного договору.

Подальший розвиток і використання моделі «Фінансового супермаркету» може сприяти тіснішій взаємодії ПрАТ СК «АМАЛЬТЕЯ» з комерційними банками, що дозволить ефективно управляти фінансовими ресурсами компанії і задовольняти попит споживачів в якісних фінансові послуги.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Авансова Н. Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ / Н. Е. Авансова // Вісник національного технічного університету «ХПІ». – 2020. – № 45 (951). – С. 3–9.
2. Івашук Н. Л. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп / Н. Л. Івашук, О. В. Івашук // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2019. – № 611. – С. 64–71.
3. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів / В. М. Кремень // Економічний простір. – 2020. – № 20. – С. 99–106.
4. Львов Ю. І. Банки і фінансовий ринок. – К.: КультІнформПрес, 2017. – 192 с.
5. Макаренко Ю. П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній / Ю. П. Макаренко, К. В. Покотило // Економіка та держава. [online]– 2021. – №9. – С. 67–70.
6. Мишкін Ф. С. Економіка грошей, банківської справи і фінансових ринків : монографія / Ф. С. Мишкін. – К. : Основи, 2017. – 963 с.
7. Міщенко В. І. Банківські операції : підруч. / В. І. Міщенко, Н. Г. Слав'янська. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2019. – 796 с.
8. Міщенко В. І. Ліквідність банківської системи України : наук.-аналіт. матеріали / В. І. Міщенко, А. В. Сомик. – К. : Нац. банк України, Центр наук досліджень, 2020. – 180 с.
9. Олексин А. Г. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків / А. Г. Олексин // Ефективна економіка. – 2017. – 346 с.
10. Історія страхування : підруч. / С. К. Реверчук, Т. В. Сива, С. І. Кубів, О. Д. Вовчак; за ред. С. К. Реверчука. – К. : Знання, 2017. – 213 с.
11. Рисін М. В. Зарубіжний досвід розвитку співпраці банків і страхових компаній / М. В. Рисін // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. – 2020. [online]. – Доступно: <[http://ird.gov.ua/sep/sep20151\(99\)/sep20151\(99\)_253_RyshnMV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20151(99)/sep20151(99)_253_RyshnMV.pdf)

12. Шахов В. В. Страхування. – К.: ЮНІТІ, 2020. – 311 с.

13. Bednarczyk H. T. Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności / H. T. Bednarczyk, A. Korzeniowska // Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. – 2016. – P.35–36.

14. Choudhury, M., Sing, R. and Saikia, H. Measuring customer experience in bancassurance: an empirical study / M. Choudhury, R. Sing, H. Saikia // Market-Trziste, 2018. – № 28 (1). – P. 47–62.

15. Sliperski, M. Bancassurance / Sliperski, M. // Związki bankowo-ubezpieczeniowe. 2002. – Difin, 10. – P. 37.

16. Аванесова Н. Б. Визначення основних етапів та тенденцій розвитку bancassurance / Н. Е. Аванесова, О. В. Марченко // Вісник ОНУ імені І. І. Мейникова. – 2015. – Т. 18. Вип 1/1. – С. 8-10.

17. Аналіз банківської діяльності / [Герасимович А.М., Алексеенко М.Д., Парасій–Вергуненко І.М. та ін.]; за ред. А.М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2004. – 599 с.

18. Багмет К. В. Банківсько-страхова інтеграція в забезпеченні розвитку фінансового сектора економіки (автореферат на здобуття н.ст. к.е.н. — Суми: УАБС, 2014. — 24 с.

19. Багмет К.В. Ризик-менеджмент у системі банківського страхування / К.В. Багмет // Міжнародний центр досліджень теорії і практики страхування. 2014. — Режим доступу: <http://insurance.uabs.edu.ua/uk/biblioteka/statti/126-ryzyk-menedzhment-u-systemibankivskoho-strakhuvannia.html> (дата звернення 02.10.2021).

20. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2005. – 351 с.

21. Банковское дело: учебник для вузов/ под ред. Г. Белоглазовой, Л. Кроливецкой. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2011. – 400с.

22. Бондаренко Л. А. Ризик-менеджмент кредитної діяльності комерційного банку : автореф. дис. ... канд. екон. наук з спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л. А. Бондаренко. – К.: КНЕУ, 2009. – 23 с.

23.Борисюк О.В. Тенденції банкострахування в умовах нестабільності розвитку фінансового ринку України// «Молодий вчений» • № 1 (65) 2021. С. 428-432

24.Бурий К.П. Класифікація фінансових ризиків банківських установ / К.П. Бурий // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. — 2012. Вип. 154. Ч. 3. — С. 49–56.

25.Вимоги Unicredit Банку до страхових компаній партнерів [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.unicredit.ua/files/Vymogy.pdf>

26.Водинский А. А. Взаимодействие банковского и страхового бизнеса // XXVI Международная научно-практическая конференции «Экономика и современный менеджмент: теория и практика» (Россия, г. Новосибирск, 19 июня/ 2015 г.). Режим доступа: <http://sibac.info/2011-07-01-10-21-16/8316-2015-06-29-01-33-39> (дата обращения 23.11.2021).

27.Волкова В. В. Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку / В. В. Волкова, Н. І. Волкова // Финансы, учет, банки. – 2018. № 1(21). – С. 54-59.

28.Говорушко Т.А. Страхові послуги: навч. посіб. / Т.А. Говорушко. [2-е вид., переробл. та доп.]. - К.: ЦУЛ, 2010. –344 с.

29.Головна сторінка Інтернет-ресурсу ПрАТ«СК «АМАЛЬТЕЯ». URL: <https://providna.ua/company/officina-informaciya>

30.Грюнинг Х. Ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Ван Грюнинг, С. Брайонович– Братанович. – М.: Весь Мир, 2004. – 150 с.

31.Данченко О.Б. Підходи до управління ризиками банку / О.Б. Данченко, В.О. Занора, А. І. Боркун, О.М. Шевченка // Управління проектами та Розвиток виробництва: Зб.наук.пр. — Луганськ: вид-во СЛУ ім. В. Даля, 2012. — № 1 (33). — С. 24–29.

32.Долан Эдвин Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика

33/ Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Дж. Р. Кэмпбелл; [пер. с англ. В.В. Лукашевича и др.; под общ. ред. В. В. Лукашевича]. — М. : АНК и др., 1996. а. 446 с.

34. Єпіфанов А. О. Управління ризиками банків : монографія ; у 2-х т. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2014. – Т. 1 : Управління ризиками базових

35. банківських операцій / [А. О. Єпіфанов, Т. А. Васильєва, С. М. Козьменко та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. А. О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т. А. Васильєвої. – 283 с.

36. Єрмоленко А. М. Випуск страхування як форма взаємодії страхових компаній і банківських установ / А. М. Єрмоленко // Збірник наукових праць: Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Суми: УАБС НБУ, 2009. – Т. 20. – С. 265-269.

37. Закон України «Про страхування» від 07.03.1996 р. в редакції від 01.01.2019 р. № 1792-VIII. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/> (дата звернення 15.11.2021).

38. Землячова О. А. Оцінка фінансового стану страховика та шляхи його поліпшення. Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2016. № 2. С. 54–66.

39. Інтернет-журнал «Форіншурер». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forinsurer.com>.

40. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/ua/Informatsiia-prostan-i-rozvytok-strakhovoho-rynku-Ukrainy.html> (дата звернення: 29.10.2021).

41. Карась О. О. Специфіка системи управління ризиками в банківській сфері / О. О. Карась // Ефективна економіка. — 2017. — № 3. [Електронний ресурс]

42. Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3917>. (дата звернення 22.09.2021).

43. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія. – Львів: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 545 с.

44. Козьменко О. В. Страхувальний ринок України у контексті сталого розвитку : монографія / О. В. Козьменко. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 352 с.

45. Козьменко С. М. Теоретичне підґрунтя банківсько-страхової інтеграції / С. М. Козьменко, К. В. Багмет // Вісник НБУ. 2014. № 2. С. 22–27.

46.Корецька О.В. Поняття банківського ризику та його класифікація / Корецька О.В. // Збірник наукових трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва № 50 — Вестник НТУ

47.«ХПИ», 2012. [Електронний ресурс] — Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive/Наукова_періодика/vestnik/Технічний_прогрес_та_ефективність_виробництва/2012/50_pdf/ПОНЯТТЯ_БАНКІВСЬКОГО_РИЗИКУ.pdf

48.Кострач Л. М., Рудь Л. О. Тенденції розвитку страхових компаній в Україні. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2017. №2. С. 135–153.

49.Кудіна В.Г. Класифікація ризиків у банківській сфері: теорія та практика / В.Г. Кудіна // Вісник Східноукраїнського університету ім. В. Даля. — 2013. і. № 15 (169). — Ч. 2. — С. 34–39.

50.Кучеренко В. В. Форми інтеграції банківського і страхового капіталу в Україні: дис. . . канд. екон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит». Переяслав-Хмельницький, 2019. 262 с.

51.Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів.

52.Вісник КНТЕУ 2012. № 3. С. 57–66.

53.Луців Б. Bancassurance - як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній / Б. Луців, О. Притула // Світ фінансів. — 2010. — № 2 (15). — С. 119-123.

54.Мазаева М.В. Страхование: Учебное пособие. - Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета, 2010. с. 293.

55.Макаренко Ю. П. Теоретичні аспекти взаємодії банків та страхових компаній / Ю. П. Макаренко, К. В. Покотило // Економіка та держава. — 2016. — № 9. — С. 67-70.

56.Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: Постанова Правління Національного банку

України від 02.08.2004 р. № 361. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу:
http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294.

57.Мирошниченко О.С. организация деятельности коммерческого банка: учебное пособие 2-е издание, доп. и перераб. Тюмень: Издательство Тюменского государственного университета. 2010. - 404с

58.Молотов, А.В. Страхование риска в банковской деятельности – индульгенция или профанация?// А.В. Молохов, В.В. Порубиновская// Банковское дело. – 2015. - № 10. – С. 82-84

59.Мороз Л. В. Банківські ризики та їх вплив на діяльність банківських установ [Електронний ресурс] / Л. В. Мороз, О. В. Сідак. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnlru/21_18/221_Mor.pdf.

60.Мочалина О. С., Бондарь А. П., Феदिшина А. С. Особенности реализации системы риск–менеджмента в коммерческих банках Российской Федерации // Научный вестник: Финансы, банки, инвестиции. 2017. №2. С. 87–94.

61.Огляд ринку Bancassurance: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України, форіншурер, 2019. URL: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>

62.Олексин А.Г. Особливості та проблеми співпраці страхових компаній та комерційних банків / А.Г. Олексин. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/op=1&j=efektyvnaekonomika&s=%3C/p%3E%3Cp%20id=&z=3882>

63.Островська Н.С. Методи мінімізації банківських ризиків / Н.С. Островська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bsfa.edu.ua/PDF5/ostrovska.pdf>.

64.Павленко О.П. Страхування банківських ризиків як складова фінансового забезпечення в умовах інтеграції / О.П. Павленко, Н.П. Дуброва. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_09/257.pdf

65.Павлюк С. М. Кредитні ризики та управління ними / С. М. Павлюк.

66. Фінанси України. – 2014. – № 10. – С. 105–111.

67. Парасій–Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності: [навч.–метод. посібник для самост. вивч. дисц.]. / І.М. Парасій–Вергуненко. – К.: КНЕУ, 2003. – 347 с.

68. Пенкаль Н. А. Ризик-менеджмент взаємодії банківського та страхового сегментів фінансового ринку України: дис. канд. екон. наук: спец.

08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» Тернопіль, 2019. – 283 с.

70. Підсумки діяльності страхових компаній за 2019 рік // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринку фінансових послуг. URL: <https://www.nfp.gov.ua/files/OglaadRinkiv/SK/2019> (дата звернення: 03.11.2021).

71. Підсумки діяльності страхових компаній за 2020 рік URL: <https://forinsurer.com/files/file00654.pdf> (дата звернення 22.10.2021).

72. Пікус Р.В. Технологія збуту страхових продуктів через мережі банків в Україні / Р.В. Пікус, Г.Т. Олійник // Економіка та держава. 2014. №6. С. 57–60.

73. Правила співробітництва банків та страховиків [Електронний ресурс]. —

Режим доступу: privatbank.ua/files/dhnn_1_7_13_1zr.doc

75. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління: монографія / Л.О. Примостка, О.В. Лисенюк, О.О. Чуб; Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К.: КНЕУ, 2010. – 456 с.

76. Примостка Л. О. Управління банківськими ризиками: навч. посібн. / Л. О. Примостка, М. П. Чуб, Г. Т. Карчева; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. О. Примостки. – К.: КНЕУ, 2013. – 600 с.

77. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

78. Про затвердження Положення про організацію внутрішнього аудиту в комерційних банках України [Електронний ресурс]: Постанова Правління

79. Національного банку України № 110 від 15 березня 1999 року. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0110500-99>.

80. Прут М. О. Форми співпраці банків та страхових компаній у рамках концепції BANCASSURANCE [текст] / М. О. Прут // Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць. Випуск 20. – К.: 2013. – С. 241-245.

81. Рисін М.В. Зарубіжний досвід розвитку співпраці банків і страхових компаній / М.В. Рисін. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ird.gov.ua/sep/sep20151\(99\)/sep20151\(99\)_253_RysinMV.pdf](http://ird.gov.ua/sep/sep20151(99)/sep20151(99)_253_RysinMV.pdf)

82. Русецкая Э.А. Развитие страхования как инструмента повышения эффективной системы экономической безопасности страны / Э.А. Русецкая

83. // Региональная экономика: теория и практика. 2016. - № 6. - С. 40-48.

84. Сисоева Л. Ю. Напрямки інтеграції банків і страхових компаній на інвестиційному ринку України / Сисоева Л. Ю. – Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України» – 2012. – Вип. 28. : – С. 117-124.

85. Система оцінки ризиків [Електронний ресурс] : Постанова НБУ № 104 від 15.03.2004. – Режим доступу:

<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=36986>.

86. Сова О. Ю. Проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні. Наука й економіка: журнал. 2017. No 1 (37). С. 42-49.

87. Соловей Н.В. Взаємодія страхових компаній та комерційних банків / Н.В. Соловей // Збірник наукових праць: Випуск 29. — Київ: НАУ, 2013. — 330 с.

88. Страхові послуги : підручник / С. С. Осадець [та ін.] ; керівник авт. кол. й наук. ред. С. С. Осадець, Т. М. артюх ; Державний вищий навчальний заклад "Київський національний економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2009. - 464 с.

89. Таганский А. Крупнейшие банки страны внедряют облачный сервис для bancassurance / А. Таганский // «Insurance TOP». – 2018. – № 1 (53). – С. 26-27.

90. Ткаченко Н. В. Моделі взаємодії банків і страхових компаній [текст] / Н. В. Ткаченко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2017. – Вип. 2(46). – С. 326–334. – Серія «Економіка».

91. Тринчук В.В. Зарубіжний досвід розвитку банкострахування / В.В. Тринчук, В.В. Кучеренко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2019. Вип. 4. С. 166–170.

92. Управління ризиками банків: монографія у 2 томах. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / [А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко та ін.] / за ред. д-ра екон. наук, проф. А.О. Єпіфанова і д-ра екон. наук, проф. Т.А. Васильєвої. – Суми: ДВНЗ «УАБСНУ», 2014. 283 с.

93. Финансовый супермаркет как эффективный способ увеличения продаж банками и страховыми компаниями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/03/02/23/304>

94. Фурман В.М. Комплексне банківське страхування / В.М. Фурман [Електронний ресурс] // Фінанси, облік і аудит. – 2015. – Вип. 1. – С. 188–200. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Foa_2015_1_25.pdf

95. Харламов П. Гонка на виживання: рейтинг страхових компаній / П. Харламов, О. Бутенко // Mind, [online]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://mind.ua/publications/20192756-gonka-navizhivannya-rejting-strahovih-kompanij-2019>

96. Швець Н. Р. Удосконалення систем управління банківськими ризиками у світлі посилення глобалізації та кризових явищ у світі [Електронний ресурс] / Н. Р. Швець. – Режим доступу : <http://archive.nbuv.gov.ua>.

97. Шевченко В. Визначення стратегічних напрямів подальшого розвитку міжнародного страхового ринку в умовах глобалізації / В. Шевченко // Економіка. – 2016. – № 10. – С. 230–236.