

УДК 336.71

JEL G 220

DOI 10.33244/2617-5932.5.2020.13-21

О. Г. Агрес,*к.е.н., доцент**e-mail: oksana_agres@ukr.net***ORCID ID 0000-0003-3398-0933;****Ю. М. Томашевський,***к.е.н., доцент,**Львівський національний**аграрний університет**e-mail: tomashum@gmail.com***ORCID ID 0000-0003-4039-8271**

BANCASSURANCE ЯК ВИГІДНА МОДЕЛЬ СПІВПРАЦІ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Обґрунтовано «bancassurance» як процес співпраці банків і страхових компаній. Досліджено ефект цієї кооперації – продаж страхового захисту разом з банківськими продуктами. Виділено переваги та недоліки bancassurance для обох суб'єктів такої співпраці. Виявлено важливий аспект щодо утворення bancassurance – нові канали дистрибуції страхових компаній. Проаналізовано стан ринку банківсько-страхового співробітництва у розвинених країнах Європи. Визначено проблемні моменти розвитку bancassurance в Україні. Перелічено компанії-лідери українського ринку банкострахування. Вказано на причини недостатнього розвитку bancassurance в Україні. Запропоновано напрями подальшого розвитку bancassurance в Україні.

Ключові слова: *bancassurance, банкострахування, фінансовий супермаркет, інтеграція, банк, страхова компанія.*

О. Г. Агрес, Ю. М. Томашевский. Bancassurance как выгодная модель сотрудничества банков и страховых компаний

Обосновано «bancassurance» как процесс сотрудничества банков и страховых компаний. Исследован эффект этой кооперации – продажа страховой защиты вместе с банковскими продуктами. Выделены преимущества и недостатки bancassurance для обоих субъектов такого сотрудничества. Выявлен важный аспект при создании bancassurance – новые каналы дистрибуции страховых компаний. Проанализировано состояние рынка банковско-страхового сотрудничества в развитых странах Европы. Определены проблемные аспекты развития bancassurance в Украине. Перечислены компании-лидеры украинского рынка банкострахования. Указано на причины недостаточного развития bancassurance в Украине. Предложены направления дальнейшего развития bancassurance в Украине.

Ключевые слова: *bancassurance, банкострахование, финансовый супермаркет, интеграция, банк, страховая компания.*

Постановка цілей. Нині існує три види спільної діяльності банків і страховиків. Assurbanking – надання банківських послуг через страхові компанії, Bankassurance – надання страхових послуг через банківські установи, а також надання банківських і страхових послуг через торговельні мережі [8]. Основна мета нашого дослідження полягає у визначенні домінуючих чинників для необхідності використання bancassurance на сучасному фінансовому ринку.

Постановка проблеми. Нові правила розвитку фінансового ринку призводять до жорстокої конкуренції, що, в свою чергу, сприяє до розширення пропозиції товарів (послуг) для максимального задоволення потреб споживачів, а також досягнення поставлених перед собою цілей як банків, так і страхових компаній. Проаналізуємо динаміку обох секторів, зокрема, щодо банків: станом на 1 січня 2020 року в Україні нараховувалося 75 діючих банків, що на два менше порівняно з 1 січня 2019 року; кількість діючих структурних підрозділів за 2019 рік зменшилась на 507 – з 8 509 до 8 002 відділень. Ще п'ять років потому кількість банків нараховувала 163 одиниці, а це на 88 од. більше станом на сьогодні [1]. Кількість страхових компаній теж має тенденцію до зменшення, зокрема, за дев'ять місяців 2019 року, порівняно з аналогічним періодом 2018 року, кількість компаній зменшилася на 51, або на 18 % [2]. Таке стрімке скорочення банків і страхових організацій докорінно змінює господарські та фінансові відносини, спрямовуючи їх у бік посилення взаємодії та поєднання різних типів фінансових інституцій. Тому досить доцільно дослідити такий вид співпраці, як банкострахування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні bancassurance лише починає розвиватися. Окремі аспекти розвитку bancassurance висвітлені в роботах ряду науковців. В. М. Кремень [3] під bancassurance 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 [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 розголошення банком конфіденційних даних клієнтів останніми також сприймається з недовірою [4, с. 5].

Сучасні науковці Н. Л. Івашук, О. В. Івашук [5, с. 64–71] 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. Н. Т. Bednarczyk [6] визначає цей процес як «використання банку до продажу страхувань (в основному життєвих і пенсійних), при цьому та ініціатива походить від комерційних банків». Крім багатьох визначень, спільною ознакою співробітництва банків зі страховими компаніями є черпання вигоди через обидві сторони у вигляді зисків [7].

У зарубіжних країнах цей вид співпраці є предметом зацікавлення багатьох фахівців та дослідницьких установ. Проте питання можливості більш ґрунтовного запровадження та використання bancassurance з метою збільшення прибутку для банків та страхових компаній досліджено на сьогодні ще недостатньо.

Виклад основного матеріалу. Банківське забезпечення, надання полісів банками або кредитними установами є однією з найбільш значних змін, що відбулися у страховій галузі за останні роки. У широкому трактуванні bancassurance розглядається як інтеграція фінансових посередників – банків та страхових компаній з розподілу страхових продуктів через банківську мережу [9]. На нашу думку, bancassurance – це взаємовигідна співпраця між банками та страховими компаніями, яка спрямована на залучення клієнтів з метою збільшення прибутку, конкурентоспроможності та довіри населення.

Дослідивши банківське страхування, визначили, що воно пропонує безліч переваг для клієнтів, одна з яких – зручність. Банк – це єдине вікно для всіх фінансових потреб. Для банків і страхових компаній банківське страхування збільшує диверсифікацію доходів для банку та приносить більший обсяг і прибуток обом гравцям. Розглянемо, що ж являє собою взаємодія банків та страхових компаній для кожного з них. Для банків це можливість: отримання додаткової комісійної винагороди; розширення клієнтської бази; зниження вартості послуг та можливості комплексного обслуговування будь-якого клієнта; отримання доступу до страхових резервів страхової компанії; мінімізації власних ризиків і зменшення витрат на ведення банківського бізнесу. Страховій компанії ж вигідно здійснювати співпрацю з банком виходячи з таких факторів: можливість отримання доступу до загальної бази клієнтів; використання бренду або репутації банку; зменшення витрат фінансових ресурсів на реалізацію страхових послуг; підвищення ефективності роботи мереж страховиків.

Крім звичних прямих продажів, міжнародних брокерів і кептивне агентство, серед каналів дистрибуції існує також прямий маркетинг (direct marketing) і банкострахування (bancassurance), які сьогодні займають більше 19 % від загальних премій. Прямий маркетинг – це можливість надати клієнту послугу в зручний для нього час, оплачену зручним для нього способом і оформлену через зручний для клієнта канал продажу. Основний секрет успішних проєктів прямого маркетингу – це кастомізований підхід і сегментація – те, що допомагає зрозуміти клієнтів і, як результат, адаптувати продукти під кожен окремий випадок. Основними характеристиками будь-якої програми за проєктами прямого маркетингу мають бути такі показники, як доступність, простота сприйняття, фокус на сегментації, можливість швидкого налаштування і працюючі механізми оплати. Підсумовуючи, прямий маркетинг – це унікальний спосіб продажів, вигідний як для банку, так і для страхової компанії [10].

Оцінюючи співпрацю цих двох фінансових посередників на цьому етапі розвитку, варто зазначити, що великі банки, які спеціалізуються на наданні послуг фізичним та юридичним особам, такі як ПриватБанк, Ощадбанк, Райффайзен банк Аваль, мають певний спектр страховиків партнерів.

Банки, у свою чергу, налагоджують співпрацю з успішними вітчизняними страховими компаніями, які лідирують за обсягами страхових премій, таким чином створюючи позитивне ставлення до продуктів, що продаються. Їх основними партнерами є МЕТ ЛАЙФ, РЗУ Україна, АСКА – Життя, Уніка та інші.

Проте, незважаючи на наявність таких партнерів, кредитна активність банків залишається все ще досить низькою, що викликано вузьким колом надійних позичальників, високим рівнем невизначеності розвитку економіки та завищених вартостей кредитних ресурсів.

Однією з основних послуг страхових компаній, які найбільш активно користуються банківськими установами, є страхування майна, яке передається компаніями як

забезпечення для повернення позик. Зростає також попит на іпотечне та лізингове страхування, фінансування проєктів та цивільно-правову відповідальність (іпотека, лізинг). Останнім часом важливе значення має страхування у наданні споживчого кредиту фізичним особам з поширенням цього виду страхування як предмета кредитування, а також життя та дієздатності позичальника. Тарифи страхових послуг у різних компаній приблизно однакові і часто відрізняються на соті частки відсотка. У цьому контексті на перший план виходять привабливість програми взаємодії з певною фінансовою структурою та грамотна співпраця з різними управліннями і відділами банку чи небанківської кредитної установи. Тому, забезпечуючи заставу, банки зосереджуються на страхуванні майна, обладнанні та практично ігнорують страхування фізичних осіб – менеджерів компанії, які часто дають особисту гарантію повернення позики. Крім того, термін договору страхування фізичних осіб повинен відповідати терміну договору страхування майна, тобто, як мінімум, на два місяці більший за термін дії договору кредитування.

Активність на ринку споживчих кредитів останнім часом значно зросла. Багато банків активно кредитують споживачів на автомобілі чи обладнання. У цьому випадку обидві сторони зацікавлені у тому, щоб людина вчасно виконала свої зобов'язання. Страхова компанія може запропонувати свої послуги як продавцям, так і кредиторам. Пакет страхових послуг знову буде всебічним, включаючи страхування від пожежі, повені, механічного впливу, протиправних дій третіх осіб, страхування життя та нещасних випадків прямого позичальника, тобто фізичної особи. Співпраця банківських і страхових структур у сфері обміну та розширення клієнтської бази набуває все більшого значення. Усвідомлення банком діяльності конкурентів, потреб та уподобань клієнтів має особливе значення для роботи підрозділів обслуговування клієнтів.

Проаналізуємо досвід інших країн, який висвітлює наявність передумов для розвитку інтеграції банків і страхових компаній. Найбільш багатий прикладами успішних проєктів bancassurance досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Така співпраця зумовлена наявністю спільного інтересу в bancassurance з обох сторін фінансового ринку. Реалізація страхових продуктів за допомогою банківської мережі стала природним вибором для масового споживача, який шукає прості, доступні та недорогі продукти від надійного фінансового інституту [13].

Проаналізувавши досвід за кордоном, можемо стверджувати, що уже понад 75 % європейських банків реалізують страхові продукти, і майже 40 % страхових організацій пропонують банківські послуги. На відміну від України, іноземні банки значну частину прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. У Європі таким шляхом продається кожен третій поліс страхування життя. У країнах з розвиненою економікою банки займають перше місце серед продавців страхових продуктів (рис. 1).

Співпраця страхових компаній з банками в Україні – явище досить поширене, але, на жаль, реалізується воно далеко не у формі класичного bancassurance. Якщо свідчити про це в загальноприйнятому сенсі, bancassurance полягає в тому, що банк виступає повноцінним каналом продажу страхової послуги. Саме продажу послуги як такої, а не виключно предметів застави. У цьому випадку для співробітників банку ця операція така сама, як, наприклад, відкриття кредитного рахунку або видача пластикової картки. Вони проходять спеціальні тренінги і добре знають продукти, які пропонують.

За кордоном, де банківське страхування працює давно й успішно, продаж страхових продуктів у банку сприймається клієнтами як абсолютно звичайна практика – вони не

відчувають різницю, купуючи страхові продукти в банку або безпосередньо у страховій компанії.

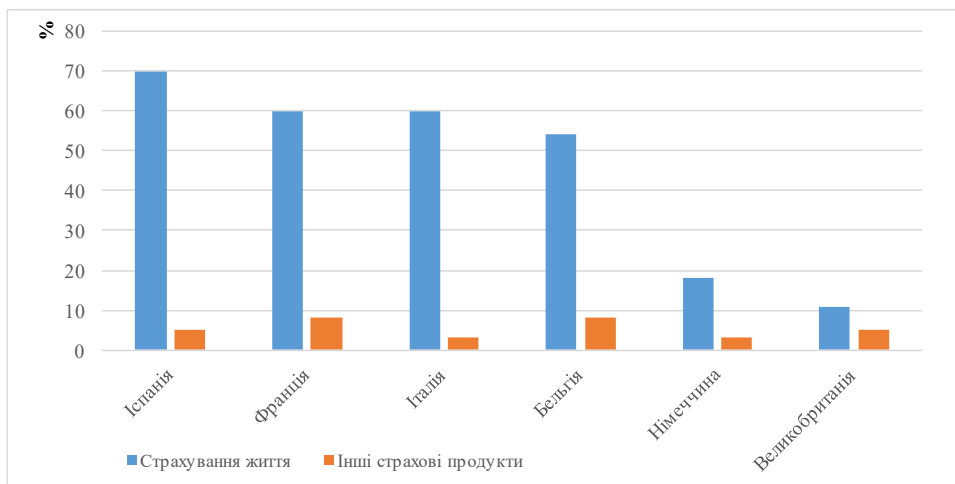


Рис. 1. Поширення страхових продуктів через банківські установи в країнах Європи

Джерело: розроблене автором на основі [14; 16].

Так, історично склалося, що в Україні bancassurance тісно пов'язаний зі страхуванням предмета застави. Нещодавно на ринку спостерігається незначний розвиток в Україні класичної для Європи схеми bancassurance, а саме незаставного страхування. Саме таке страхування стане найактуальнішим трендом найближчого часу. Безумовно, це – питання довгострокової перспективи, й основною перешкодою на цьому шляху є загальна незрілість ринку.

Співпраця з банками для страхових компаній – це не тільки стабільний канал збуту страхових послуг і взаємне користування загальною базою клієнтів. Однозначно відповісти на питання, наскільки велика зацікавленість обох фінансових структур у цьому виді співробітництва, складно, оскільки все залежить від ставлення до співпраці обох партнерів. Деякі банки сприймають bancassurance як допоміжну операцію, необхідну для здійснення основної – отримання кредиту. На нашу думку, однією з головних і безумовних переваг bancassurance для страхової компанії і її клієнтів є отримання додаткових точок продажів і, відповідно, каналів доступу до страхових послуг. Клієнт отримує можливість придбати поліс у зручному для нього місці: в офісі компанії, банку або, наприклад, у автотдилера. Перспективи успішної моделі банківського страхування важко недооцінити, адже в своєму класичному вигляді вона вигідна всім сторонам: і банку, і страховій компанії. А їхні клієнти при цьому отримують повний набір послуг з максимальним комфортом [17].

Незважаючи на деякі поліпшення, українські банки все ще не дотримуються багатьох положень Закону України «Про споживче кредитування». Про це свідчить третє дослідження у сфері споживчого кредитування – Проєкту USAID «Трансформація фінансового сектору». Зазначається, що жоден з досліджених банків не отримав

повністю позитивної оцінки дотримання вимог закону 2017 року. Найчастіше порушення законодавства стосувалися розкриття інформації на переддоговірному етапі, незаконних умов договорів, розрахунку реальної вартості кредиту і питань послуг третім особам.

Під час укладання кредитного договору споживачам відмовляли в їх законному праві вибирати страхову компанію. Вимога банків укладати договори страхування також значно підвищує фактичні витрати щодо кредиту. За кредитними договорами, укладеними «таємними покупцями», заявлена реальна річна процентна ставка банків (враховує всі платежі на користь банку і не враховує страхування) становила від 54 до 338 %, а середня ставка становила 119 %. «Це наше третє дослідження у сфері споживчого кредитування. Його результати незадовільні, але вони не здивували нас. Дотримання банками та іншими кредиторами чинного законодавства фактично є добровільним. Але це зміниться в січні 2020 року, коли наберуть чинності положення нового закону про захист прав споживачів, що передбачають санкції за порушення у сфері споживчого кредитування. Банкам треба підготуватися», – зазначила заступник керівника Проєкту USAID «Трансформація фінансового сектору» Юлія Вітка [18]. Дослідження свідчить про те, що розвитку споживчого кредитування в Україні заважає відсутність прозорості і приховані витрати.

Висновки. За сучасних умов розвиток bancassurance в майбутньому може стати потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формування прозорого фінансового ринку, де основними пріоритетами стане захист інтересів громадян та зміцнення довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищення добробуту населення в цілому. Можна припускати, що наступними роками банківсько-страхове співробітництво розвиватиметься ефективно, а купівля страхового захисту за посередництва банку стане звичною річчю для клієнта.

Основними рекомендаціями у напрямі розвитку банкострахування будуть такі: удосконалення законодавчої бази з питань регулювання діяльності взаємодій банків і страхових компаній; збільшення довіри населення до фінансових посередників шляхом забезпечення прозорості та передбачуваності державної політики щодо страхового ринку; зниження вартості кредитних ресурсів для створення фундаменту розвитку bancassurance в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Кількість банків в Україні (2008–2020). 2020. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count>
2. Finpost. Кількість страхових компаній в Україні зменшилась на 18 %. 2020. URL: <https://finpost.com.ua/news/15582>
3. Кремень В. М. Особливості використання концепції «bancassurance» у діяльності фінансових конгломератів. *Економічний простір*. 2008. № 20. С. 99–106.
4. Аванесова Н. Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ. *Вісник національного технічного університету «ХПИ»*. 2012. № 45 (951). С. 3–9.
5. Івашук Н. Л., Івашук О. В. Причини утворення та форми банківсько-страхових груп. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. 2012. Вип. 611. С. 64–71.
6. Messyasz-Handschoke A. Formy współpracy towarzystw ubezpieczeniowych i banków. *Wiadomości Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe*. 2001, nr 9–10.

7. Bednarczyk H. T. & Korzeniowska A. Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej. 2018. S. 35–36.
8. Bancassurance и assurbanking набирают обороты в Украине благодаря взаимовыгоде банков и страховщиков. URL: <https://forinsurer.com/news/07/10/18/13203?hl=bankassurance>
9. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні. *Вісник НБУ*. 2017. № 2 (132). С. 32–34.
10. Прямой маркетинг – уникальный способ продаж, выгодный как для банка, так и для страховой компании. URL: <https://forinsurer.com/public/13/01/25/4535?hl=bankassurance>
11. Офіційний сайт Національного банку України. 2020. URL: <https://bank.gov.ua>
12. Національне рейтингове агентство «Рюрік». Банківська система України: результати 2019 року та ключові тенденції розвитку. 2020. URL: <http://www.rurik.com.ua>
13. Харламов П., Бутенко О. Гонка на виживання: рейтинг страхових компаній. *Mind*. 2019. URL: <https://mind.ua/publications/20172756-gonka-na-vizhivannya-rejting-strahovih-kompanij-2019>
14. Bancassurance Market 2018 Global Industry. Key players, Size, Trends, Opportunities, Growth. 2018. URL: <http://www.digitaljournal.com/pr/3832917>
15. Арутюнян Р. Р. Фінансовий супермаркет і його роль в активізації інвестиційної діяльності регіону. 2014. URL: <https://works.doklad.ru/view/X7k8B9NvMs4.html>
16. Огляд ринку BANCASSURANCE: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України. URL: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>
17. Успешная модель банковского страхования. Украинский опыт построения bancassurance. URL: <http://bancassurance.com.ua/review/747>
18. Банки продолжают отказывать украинцам в праве выбирать страховую компанию при получении кредита. Исследование USAID. URL: <https://forinsurer.com/news/19/12/02/37455>

REFERENCES

1. Kilkist bankiv v Ukraini (2008–2020). (2020). [Number of banks in Ukraine (2008–2020)]. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/>
2. Finpost. (2020). Kilkist strakhovykh kompanii v Ukraini zmenshylyas na 18 %. [Number of insurance companies in Ukraine decreased by 18 %]. URL: <https://finpost.com.ua/news/15582>
3. Kremen V. M. (2008). Osoblyvosti vykorystannia kontseptsii «bancassurance» u diialnosti finansovykh konhlomerativ. [Features of the use of the concept of «bancassurance» in the activity of financial conglomerates.] *Ekonomichnyi prostir*, 20, s. 99–106.
4. Avanesova N. E. (2012). Bancassurance yak forma spivpratsi strakhovykh kompanii ta bankivskykh ustanov. [Bancassurance as a form of cooperation between insurance companies and banking institutions]. *Visnyk natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI»*. 2012, № 45 (951), С. 3–9.
5. Ivashchuk, N. L. ta Ivashchuk, O. V. (2012). Prychyny utvorennia ta formy bankivsko-strakhovykh hrup. [The reasons for the formation and forms of banking and insurance groups], *Visnyk NU «Lvivska politekhnika»*, 611, s. 64–71.
6. Messyasz-Handsckhe, A. (2001). Formy wspólnypracy towarzystw ubezpieczeniowych i banków. [Forms of cooperation of insurance companies and banks]. *Wiadomości Ubezpieczeniowe, Zeszyty Naukowe*, nr 9–10.

7. Bednarczyk H. T., & Korzeniowska A. (2018). Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. *Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej*. 2018. S. 35–36.
8. Bancassurance i assurbanking nabirayut oboroty v Ukraine blagodarya vzaimovyigode bankov i strahovschikov [Bancassurance and assurbanking are gaining momentum in Ukraine due to the mutual benefit of banks and insurers]. URL: <https://forinsurer.com/news/07/10/18/13203?hl=bankassurance>
9. Lylyk O. (2017). Bancassurance ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini. [Bancassurance and its prospects in Ukraine], *Visnyk NBU*, № 2 (132) С. 32–34.
10. Pryamoy marketing — unikalnyiyy sposob prodazh, vygodnyiyy kak dlya banka, tak i dlya strahovoy kompanii [Direct marketing is a unique method of sales, beneficial for both the bank and the insurance company]. URL: <https://forinsurer.com/public/13/01/25/4535?hl=bankassurance>
11. Ofitsiinyi sait Natsionalnoho banku Ukrainy. (2020). [Official site of the National Bank of Ukraine]. URL: <https://bank.gov.ua>
12. Natsionalne reitynhove ahenstvo «Riurik». (2020). Bankivska systema Ukrainy: rezultaty 2019 roku ta kliuchovi tendentsii rozvytku. [Banking system of Ukraine: 2019 results and key development trends]. URL: <http://www.rurik.com.ua>
13. Kharlamov P., Butenko O. (2019). Honka na vyzhyvannia: reitynh strakhovykh kompanii. [Race for survival: rating insurance companies], *Mind*. URL: <https://mind.ua/publications/20172756-gonka-na-vizhivannya-rejting-strahovih-kompanij-2019>
14. Bancassurance Market 2018 Global Industry. (2018). Key players, Size, Trends, Opportunities, Growth. URL: <http://www.digitaljournal.com/pr/3832917>
15. Arutiunian R. R. (2014). Finansovyi supermarket i yoho rol v aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti rehionu. [Financial supermarket and its role in activation of investment activity of the region]. URL: <https://works.doklad.ru/view/X7k8B9NvMs4.html>
16. Ohliad rynku BANCASSURANCE: stratehichniy napriamok rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy. [BANCASSURANCE market overview: strategic direction of development of the Ukrainian insurance market]. (2020). URL: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762>
17. Uspeshnaya model bankovskogo strahovaniya. Ukrainskiy opyt postroeniya bancassurance [Successful banking insurance model. Ukrainian experience in building bancassurance]. URL: <http://bancassurance.com.ua/review/747>
18. Banki prodolzhayut otkazyivat ukraintsam v prave vyibirat strahovuyu kompaniyu pri poluchenii kredita. Issledovanie USAID [Banks continue to deny Ukrainians the right to choose an insurance company when obtaining a loan. Study]. URL: <https://forinsurer.com/news/19/12/02/37455>

Oksana H. Agres, PhD in Economics, Associate Professor, Lviv National Agrarian University;

Yurii M. Tomashevskiy, PhD in Economics, Associate Professor, Lviv National Agrarian University

Bancassurance as a Profitable Model of Cooperation Between Banks and Insurance Companies

In recent years, banks and insurance companies have faced an increasingly complex set of domestic and international problems. Increasing competition, innovation and meeting new requirements are a growing challenge for both sectors. In Ukraine, bancassurance is just

beginning to develop. The urgency and objectives of the work are the need to expand and improve the interaction of financial intermediaries, to improve the quality and increase the volume of financial services provided. The object of the study is the integration of banks and insurance companies for the distribution of insurance products through the banking network both in Ukraine and abroad. It should be noted that for Ukraine this will be a new step towards the development of the country's economy, as the interaction of the two capitals can be a promising cooperation that will lead to financial stability of these sectors in Ukraine. The main purpose of our study is to identify new prospects and the need to use bancassurance in today's financial market. Banking, the provision of policies by banks or credit institutions, is one of the most significant changes that have taken place in the insurance industry in recent years. Cooperation with banks for insurance companies is not only a stable sales channel for insurance services and mutual use of a common customer base. The prospects of a successful model of bank insurance are difficult to overestimate, because, in its classic form, it is beneficial to all parties: both the bank and the insurance company. And their clients at the same time receive a full range of services with maximum comfort. The development of bancassurance in the future can be a powerful foundation for further stable growth, the formation of a transparent financial market, where the main priorities will be to protect the interests of citizens and their welfare and strengthen confidence in insurance as a means of protecting society from new challenges. Research has determined that the highest form of integration is a financial supermarket – the most common and effective strategy for the implementation of banking insurance, which is inherent in the world leaders in financial services markets.

Key words: *bancassurance, financial supermarket, integration, bank, insurance company.*

Стаття надійшла до редакції 14 травня 2020 року