

О. Б. Садура¹, О. Г. Агрес²

¹ Національний університет “Львівська політехніка”,
кафедра менеджменту організацій,

² Львівський національний аграрний університет,
кафедра фінансів, банківської справи та страхування

BANCASSURANCE ЯК ЦІННИЙ ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

<https://doi.org/10.23939/semi2020.01.093>

© Садура О. Б., Агрес О. Г., 2020

Обґрунтовано поняття “bancassurance” як процес взаємодії банків і страхових компаній. Досліджено позитивні та негативні сторони від цієї кооперації – продаж страхових полісів разом із продуктами, пропонованими банками. Розглянуто різні тлумачення bancassurance в сучасних умовах. Виділено переваги та недоліки банко-страхування для обох суб’єктів цієї діяльності. Виявлено важливий чинник щодо утворення банківсько-страхового співробітництва – нові канали дистрибуції страхових компаній. Проаналізовано стан ринку bancassurance у розвинутих країнах Європи. Визначено специфіку розвитку bancassurance в Україні. Перелічено компанії-лідери на українському ринку банкострахування. Вказано доцільність створення фінансового супермаркету. Запропоновано напрями подальшого розвитку bancassurance в Україні.

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

Постановка проблеми

Протягом останніх років банки та страхові компанії стикаються зі все складнішим набором внутрішніх та міжнародних проблем. Зростання конкуренції та необхідність відповідати новим вимогам є все більшим викликом для обох секторів. Проблеми, пов’язані з жорстокою конкуренцією, непередбачуваною динамікою ринку, підкріплюються пропозиціями товарів, які можуть не відповідати потребам споживачів та розбіжним цілям ключових банків та страховиків. Аналізуючи факти, можна стверджувати, що на ринку фінансових послуг залишаються стійкіші. 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 – від 8509 до 8002 відділень. Ще п’ять років тому кількість банків становила 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 зменшилась на 51, або на 18 % [2]. Таке стрімке скорочення банків та страхових організацій сприяє посиленню взаємодії та поєднання різних типів фінансових інституцій. Тому доцільно дослідити такий вид співпраці, як bancassurance.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

В Україні bancassurance лише починає розвиватися. Окремі аспекти розвитку bancassurance висвітлено в роботах низки науковців. Кремень В. М. [3] під bancassurance розуміє залучення банківських установ до процесів виробництва, маркетингу та розповсюдження страхових послуг.

Банківське страхування (bancassurance) – 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 сприйматиметься з недовірою [4, с. 5].

Сучасні науковці Н. Л. Іващук, О. В. Іващук [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 зі сторони закордонних учених. Bednarczyk Н. Т. [6] визначає цей процес як “використання банку до продажу страхувань (в основному життєвих і пенсійних), при цьому та ініціатива походить від комерційних банків”. Це співробітництво визначається також як “співробітництво між фінансовими інститутами, спільною ознакою яких є дистрибуція фінансових продуктів через банківські установи та страхові організації. Існує також визначення, що це діяльність, яка призводить до втручання маркетингу, продажу продукції через пропозиції банків і страхових товариств. Крім багатьох визначень спільною ознакою співробітництва банків із страховими компаніями є черпання вигоди через обидві сторони у вигляді зисків.

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

Постановка цілей

Актуальність та завдання роботи полягають у необхідності розширення та покращення взаємодії фінансових посередників задля покращення якості та збільшення обсягів фінансових послуг, що надаються. Об'єктом дослідження є інтеграція банків та страхових компаній з розподілу страхових продуктів через банківську мережу як в Україні, так і за кордоном. Варто зазначити, що для України це слугуватиме новим кроком до розвитку економіки країни, оскільки взаємодія двох капіталів може стати перспективною співпрацею, яка призведе до фінансової стійкості цих секторів в Україні. Основна мета нашого дослідження полягає у визначенні нових перспектив та необхідності використання bancassurance на сучасному фінансовому ринку.

Виклад основного матеріалу

У широкому трактуванні bancassurance розглядають як інтеграцію фінансових посередників – банків та страхових компаній з розподілу страхових продуктів через банківську мережу [7]. 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 bancassurance, ми визначили, що воно пропонує безліч переваг для клієнтів, одна з яких – зручність. Для банків та страхових компаній bancassurance збільшує диверсифікацію доходів для банку та приносить більший прибуток обом. Розглянемо ж, що 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;
- мінімізації власних ризиків та зменшення витрат на ведення банківського бізнесу.

Страховій компанії ж вигідно здійснювати співпрацю з банком, враховуючи такі фактори:

- 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.

Нові канали дистрибуції страхових компаній – це наступна причина творення страхово-банкнського співробітництва. Завдяки йому страхування стає більш конкурентоспроможним.

На рис. 1 зображено напрямки та способи реалізації банківських та страхових продуктів у їхній взаємодії та з метою максимізації прибутку.

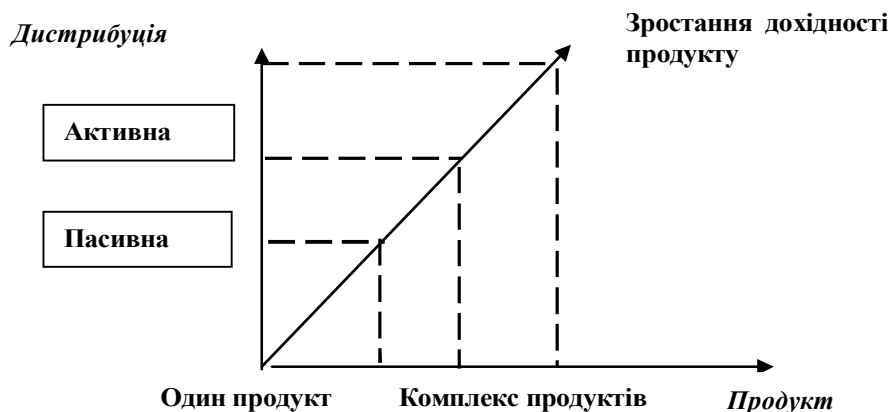


Рис. 1. Комплекс продуктів через систему bancassurance

Джерело: [8].

Отже, реалізуючи не один продукт, а комплекс, досягають зростання дохідності продукту.

Оцінюючи співпрацю цих 2-х фінансових посередників на цьому етапі розвитку, варто зазначити, що великі банки, такі як Приватбанк, Ощадбанк, Райффайзен банк Аваль мають певних партнерів-страховиків (табл.1).

Таблиця 1

Топ-банки в Україні, які застосовують bancassurance станом на 01.01.2019 р.

№	Банки, з якими працюють страховики по фізичних особах	Банки, з якими працюють страховики по юридичних особах
1	Райффайзен банк Аваль	Приватбанк
2	Приватбанк	Райффайзен банк Аваль
3	Укрсоцбанк	Укрсоцбанк
4	Укрсиббанк	Укрсиббанк
5	Ощадбанк	Правекс-банк
6	Укргаз	Укргаз
7	ТАС-Комерцбанк	Промінвестбанк
8	Правекс-банк	ТАС-Комерцбанк
9	KredoBank	KredoBank
10	Промінвестбанк	Петрокоммерц-Україна Банк

Джерело: сформовано авторами на основі [8].

Аналізуючи табл. 1, бачимо що Приватбанк займає лідируючі позиції, а Ощадбанку, який є другим державним банком за розмірами активів, варто було б розширити застосування bancassurance у своїй діяльності щодо співпраці з юридичними особами. Це, своєю чергою, збільшить надходження додаткової комісійної винагороди, знизить вартість послуг та можливість комплексного обслуговування будь-якого клієнта і тим самим забезпечить зміцнення репутації банку.

Банки налагоджують співпрацю з успішними вітчизняними страховими компаніями, які лідирують за обсягами страхових премій, таким чином створюючи позитивне ставлення до продуктів,

що продаються. Їхніми основними партнерами є ARX, УНІКА, УСГ & ГЛОБУС, АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ, ТАС СГ, PZU Україна та інші [9] (табл. 2).

Таблиця 2

Топ-10 найбільших страховиків за валовими преміями за січень–вересень 2019 р.

Компанія	Обсяг страхових валових премій, тис. грн
ARX	1 714 873
УНІКА	1 693 314
УСГ & ГЛОБУС	1 389 011
АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ	1 382 194
ТАС СГ	1 323 623
PZU УКРАЇНА	1 309 638
ІНГО УКРАЇНА	1 153 458
АЛЬФА СТРАХУВАННЯ	751 428
ВУСО	728 405
УНІВЕРСАЛЬНА	687 737

Джерело: [9].

Згідно зі звітом Нацкомфінпослуг, обсяг валових страхових премій, зібраних в січні–вересні 2019 року, досяг 40,562 млрд грн (на 16,3 % більше). Страхові компанії України за вказаний період зібрали чисті премії на суму 30,149 млрд грн. Це на 18,8 % більше, ніж у 2018 році.

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

Тут необхідно зазначити, що страховим компаніям потрібно особливу увагу звернути на нещодавно прийнятий закон “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг” (№1069-2), в якому зазначено, що контролювати їх діяльність буде НБУ. Це положення посилило вимоги до платоспроможності, нормативів достатності капіталу, якості активів і ліквідності страховиків. Отже, в найближчому майбутньому відбудеться “очищення” страхового ринку. Загальна проблема компаній практично однакова: більшість з них так і не навчилися заробляти на класичних страхових продуктах. Через високі витрати на андеррайтинг і комісійні агентам (від 30 до 50 %) збитковість страхування ОСЦПВ досягає 120–150 %. Схожа проблема і за іншими видами страхування. Отож, саме тут bancassurance відіграє важливу роль у їхній діяльності, тому що може стати одним із факторів утримання їх на ринку.

Банківське страхування часто починається з продуктів, пов’язаних з банками, таких як: кейси особистого страхування життя, кредитні та банківські страхування (іпотечне страхування, споживчий кредит, кредитні картки). При продажі кредитних та банківських страхових продуктів банки пропонували додаткове обслуговування клієнтів. Це дало їм вільний доступ до страхових продуктів, простий спосіб оплати та вигідне фінансове покриття. Адаптація страхових продуктів до банківської мережі також є необхідною умовою, тобто такі продукти повинні бути легкодоступними та зрозумілими як для клієнтів, так і для продавців.

Однією з основних послуг страхових компаній, які найактивніше користуються банківськими установами, є страхування майна, яке передається компаніями як забезпечення для повернення позик. Зростає також попит на іпотечне та лізингове страхування, фінансування проектів та цивільно-правову відповідальність (іпотека, лізинг). Останнім часом важливе значення має страхування у наданні споживчого кредиту фізичним особам із 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 нею. Тому, забезпечуючи заставу, банки зосереджуються на страхуванні майна, обладнання і практично ігнорують страхування фізичних осіб – менеджерів компанії, які дуже 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 довший терміну дії договору кредитування.

Активність на ринку споживчих кредитів останнім часом значно зросла. Багато банків активно кредитують споживачів при купівлі автомобілів 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 та 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 проектів bancassurance досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Така співпраця зумовлена наявністю спільного інтересу в bancassurance у обидвох 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 [10].

Проаналізувавши досвід за кордоном, ми можемо стверджувати, що уже понад 75 % європейських банків реалізують страхові продукти, і близько 40 % страхових організацій пропонують банківські послуги. На відміну від України іноземні банки значну частину прибутку отримують від реалізації страхових продуктів. У Європі таким способом продається кожен третій поліс страхування життя. У країнах з розвинутою економікою банки займають перше місце серед продавців страхових продуктів (рис. 3).

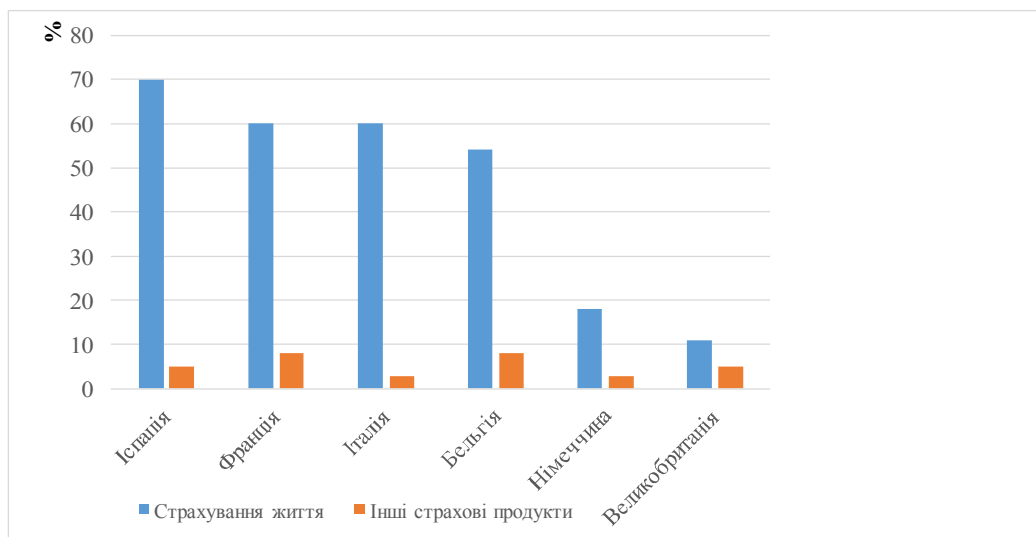


Рис. 3. Поширення страхових продуктів через банківські установи в країнах Європи

Джерело: побудовано авторами на основі [8, 10, 11].

Спираючись на досвід інших країн, ми визначили, що найефективнішим є спосіб просування bancassurance, коли в умовах фінансово-промислової групи реалізується основний аспект вирі-

шення проблеми – формування фінансового супермаркету [13], який характеризується як відносно новий, але найперспективніший організаційно-економічний механізм взаємодії банківських, страхових й інших кредитно-фінансових установ, які перебувають на етапі кооперації і співробітництва. Основною метою фінансового супермаркету є збільшення прибутковості через впровадження перехресних продажів фінансових продуктів. Таким чином клієнти банку мають змогу придбати в одному місці банківські, страхові та інвестиційні продукти. Проте на початковому етапі формування такого супермаркету важливим було б обрання та чітко окреслення його цілей. Насамперед можна визначити хоча б 4 сфери, для яких фінансовий посередник в умовах сучасності визначатиме ціль, спираючись на власні очікування. Отож, сюди належать: дохід, взаємодія з потенційними клієнтами, вимоги до працівників та безпосередньо соціальна відповідальність.

Для утворення фінансового супермаркету банки і страхові компанії укладають між собою договір співпраці про спільний агентський продаж своїх послуг. Основними перевагами для учасників такого об'єднання є економія адміністративних, управлінських, маркетингових та технологічних ресурсів; підвищення конкурентоспроможності; зростання обсягів продажу послуг; розширення діяльності та клієнтської бази, тощо. До недоліків віднесемо: потребу у перекваліфікації персоналу (додатковому навчанні); створення програмного продукту, здатного об'єднати весь перелік послуг.

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.

Дослідженнями було визначено, що оптимальним варіантом співпраці банків та страхових компаній є створення фінансового супермаркету – найбільш поширеного і ефективного осередку реалізації банкострахування, що притаманний світовим лідерам ринків фінансових послуг. Застосовуючи такий метод співпраці, первинними цілями формування такого супермаркету виступатимуть: збільшення доходу кожного учасника за допомогою синергетичного ефекту та мінімізація витрат, розширення меж сегменту роботи, зміцнення іміджу та репутації компаній-партнерів.

На нашу думку, домінуючими напрямками, які сприятимуть розвитку bancassurance в Україні повинні бути: зростання довіри клієнтів; удосконалення законодавчої бази; збільшення конкурентоспроможності як банків, так і страхових компаній; обов'язкове інформаційне забезпечення потенційних клієнтів.

Отже, можна припускати, що в наступних роках банківсько-страхове співробітництво розвиватиметься ефективно, а купівля полісів страхування за посередництва банку стане звичною річчю для клієнта.

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

Перспективи подальших досліджень

Дослідивши сутність bancassurance, визначивши переваги та недоліки як для страхової компанії, так і для банківської установи доречним надалі стане дослідження полісу комплексного банківського страхування Bankers Blanket Bond – BBB, який набув поширення у розвинених країнах ЄС.

1. Кількість банків в Україні (2008–2020). (2020). – Режим доступу: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (accessed 25.03.2020).
 2. Finpost (2020). Кількість страхових компаній в Україні зменшилась на 18 % – Режим доступу: <https://finpost.com.ua/news/15582>. (accessed 23.03.2020).
 3. Кремень В. М. (2008). Особливості використання концепції “bancassurance” у діяльності фінансових конгломератів. *Економічний простір*, 20, с. 99–106.
 4. Аванесова Н. Е. (2012). Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ. *Вісник національного технічного університету “ХП”*. 2012, № 45 (951), С. 3–9.
 5. Іващук, Н. Л. та Іващук, О.В. (2012). Причини утворення та форми банківсько-страхових груп. *Вісник НУ “Львівська політехніка”*, с. 64–71
 6. Bednarczyk H. T., & Korzeniowska A. (2014). Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. *Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej*. 2014. S. 35–36.
 7. Лилик О. (2017). Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні, *Вісник НБУ*, № 2 (132) С. 32–34.
 8. Огляд ринку BANCASSURANCE: стратегічний напрямок розвитку страхового ринку України. (2011). – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762> (accessed 25.03.2020).
 9. Страховий адвокат. (2019). Лідери Insurance Top. – Режим доступу: <https://www.insa.com.ua/uk/blog/lidery-insurance-top/> (accessed 13. 04. 2020).
 10. Bancassurance Market 2018 Global Industry. (2018). Key players, Size, Trends, Opportunities, Growth. – Режим доступу: <http://www.digitaljournal.com/pr/3832917> (accessed 5. 03. 2020).
 11. Волкова В. В., Волкова Н. І. (2016). Банкострахування як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку. *Фінанси, учет, банки*, Вып. 1. С. 54–59
 12. Арутюнян Р. Р. (2014). Фінансовий супермаркет і його роль в активізації інвестиційної діяльності регіону – Режим доступу: <https://works.doklad.ru/view/X7k8B9NvMs4.html> (accessed 25.03.2020).
-
1. Kilkist bankiv v Ukraini (2008–2020). (2020). [Number of banks in Ukraine (2008–2020)]. – Retrieved from: <https://index.minfin.com.ua/ua/banks/stat/count/> (accessed 25.03.2020).
 2. Finpost (2020). Kilkist strakhovykh kompanii v Ukraini zmenshylas na 18 %. [Number of insurance companies in Ukraine decreased by 18 %] Retrieved from: <https://finpost.com.ua/news/15582>. (accessed 23.03.2020).
 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 “KhPP”*. 2012, No. 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”*, s. 64–71.
 6. Bednarczyk H. T., & Korzeniowska A. (2014). Sektor bankowy i ubezpieczeniowy w dobie niestabilności. *Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curie-Skłodowskiej*. 2014.S. 35–36.
 7. Lylyk O. (2017). Bancassurance ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini. [Bancassurance and its prospects in Ukraine], *Visnyk NBU*, No. 2 (132) С. 32–34.
 8. Ohliad rynku BANCASSURANCE: stratehichnyi napriamok rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy. [BANCASSURANCE market overview: strategic direction of development of the Ukrainian insurance market] (2011). – Retrieved from: <https://forinsurer.com/public/04/11/21/1762> (accessed 25.03.2020).
 9. Strakhovyi advokat. (2019). Lidery Insurance Top. Retrieved from: <https://www.insa.com.ua/uk/blog/lidery-insurance-top/> (accessed 13. 04. 2020).
 10. Bancassurance Market 2018 Global Industry. (2018). *Key players, Size, Trends, Opportunities, Growth*. – Retrieved from: <http://www.digitaljournal.com/pr/3832917> (accessed 5. 03. 2020).
 11. Volkova, V. V., & Volkova, N. I. (2016). Bankostrakhuvannia yak suchasnyy metod minimizatsii kredytnoho ryzyku banku. *Finansy, uchyt, banki*. 1(21), 54–59.
 12. Arutiunian R. R. (2014). Finansovy supermarket i yoho rol v aktyvizatsii investytsiinoi diialnosti rehionu. [Financial supermarket and its role in activation of investment activity of the region]. Retrieved from: <https://works.doklad.ru/view/X7k8B9NvMs4.html> (accessed 25.03.2020).

BANCASSURANCE AS A VALUABLE FINANCIAL MARKET DEVELOPMENT INSTRUMENT

© Sadura O., Agres O., 2020

The relevance 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 research 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 it would serve as a new step in the development of the economy as the interaction of two capitals, may become a promising collaboration that will lead to financial sustainability in these sectors in Ukraine. The main goal of our study is to identify new prospects and having the use of bancassurance in the modern financial market.

The concept of “bancassurance” as a process of interaction between banks and insurance companies. We investigated the effect of this cooperation is the sale of insurance with products offered by banks. Considered different interpretations of bancassurance in the modern world. The advantages and disadvantages of Bank assurance to both parties of such activities. It is proved that the purpose of the functioning of banks and insurance companies is profit. Revealed an important factor in creating banking-insurance cooperation – new distribution channels of insurance companies. Analyzes the market of bancassurance in the developed countries of Europe. Shows a deep global integration of insurance companies into the banking sector, and also the fact that, in contrast to the Ukrainian, foreign banks are a significant part of the profits from the sale of insurance products. Graphically shows the distribution of insurance products through banking institutions in Europe. Determined the specifics of the development of bancassurance in Ukraine. In the course of the research, it was determined that the highest form of integration of education is a financial supermarket – the most common and effective strategy implementation, the Bank assurance that is inherent in the world’s market leaders in financial services. We believe that at this stage of development of the domestic financial market application of the model “Agreement on cooperation in the dissemination” would bring Ukraine positive results. However, at the initial stage of the formation of such a supermarket would be an important election and a clear definition of its objectives. First of all, you can identify at least 4 areas for which a financial intermediary in the context of modernity to define the purpose, relying on our expectations. So, this includes income, interaction with potential clients, the requirements and welfare of employees and directly to social responsibility. Applying this method of cooperation, the primary goal of forming such a supermarket will be to increase the income of each participant through synergistic effect and minimize costs, expand the boundaries of the segment of work, strengthen the image and reputation of the partner companies.

The companies-leaders in the Ukrainian bank insurance market are listed. The reasons for the underdevelopment of bancassurance in Ukraine include low solvency and distrust of the country’s population in the banking sector; the global financial and economic crisis, which significantly affects the overall economic situation in Ukraine; excessive credit risks of the bank; excessive requirements for accreditation of insurers by banking institutions. The dominant trends in the development of bancassurance in Ukraine should be increasing customer confidence; improving the legislative framework; increasing the competitiveness of both banks and insurance companies; mandatory information for potential customers.

Keywords: bancassurance, financial supermarket, integration, bank, insurance company.