

продовжує збільшуватися. Проте споживчі кредити і далі надаються під високі відсоткові ставки, особливо через торговельні мережі [2].

Проаналізувавши дані етапи, можна дійти висновку, що за досить короткий час споживче кредитування в Україні пройшло шлях від зародження до поступового зростання.

І уже 10 червня 2017 року в Україні набув чинності закон «Про споживче кредитування», який розширює права позичальників і покладає додаткові обов'язки на кредиторів [3].

Метою цього Закону є захист прав та законних інтересів споживачів і кредиторів, створення належного конкурентного середовища на ринках фінансових послуг та підвищення довіри до нього, забезпечення сприятливих умов для розвитку економіки України, гармонізація законодавства України із законодавством Європейського Союзу та міжнародними стандартами [4].

Новий закон уперше надає визначення «кредитного посередника». До цієї категорії цей закон відносить осіб, що не є кредиторами, але які надають посередницькі послуги у даній сфері. Кредитні посередники давно працюють на ринку споживчого кредитування, проте досі їхня діяльність законодавством не регулювалася.

Варто зазначити, що дія цього Закону не поширюється на кредитні договори, що укладаються на строк до одного місяця, договори позики, що не передбачають сплати процентів чи будь-яких інших платежів [1].

Отже, споживчий кредит має велике соціально-економічне значення для розвитку країни. Він чинить на економіку як позитивний, так і негативний вплив.

#### *Література:*

1. В Україні діють нові правила споживчого кредитування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrainepravo.com/news/ukraine/v-ukraini-diyut-novi-pravila-spozivchogo-kredituvannya/>.

2. Вовчак О. Д. Споживче кредитування в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку в умовах фінансово-економічної нестабільності / О. Д. Вовчак. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/user/Downloads/evpe\\_2016\\_2\\_24.pdf](file:///C:/Users/user/Downloads/evpe_2016_2_24.pdf).

3. Економічна правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/>.

4. Закон України «Про споживче кредитування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1734-19>.

5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

**Ольга ПЕТРОВСЬКА**

*студентка навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій  
освітня програма «Банківська справа»*

*Тернопільський національний економічний університет*

**Науковий керівник:**

*к.е.н., доцент кафедри банківської справи Стечишин Т. Б.*

## **BANKASSURANCE: НОВІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ**

Глобалізація усіх сфер економічного життя суспільства має неабиякий вплив на розвиток співпраці між банківськими установами та страховими компаніями не лише в Україні, а й за її межами. Удосконалення взаємовідносин між банками та страховими компаніями зумовлене необхідністю поглиблення інтеграційних процесів

з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів і більш якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послугах. Виникає нагальна потреба у дослідженні основ банко страхування.

Консолідація фінансових інституцій розпочиналась із продаж страхових продуктів через банківські відділення, котрі розширювали спектр традиційних банківських послуг, а згодом було створено нові форми заощаджень. Це послужило приводом для зростання зацікавленості банків до страхових послуг та набуттям часток власності у компаніях зі страхування життя. Слід наголосити, що на ринках, де ініціативу до консолідації проявили банки, сформувався термін «bancassurance», зміст котрого можна передати словом «банкострахування» – (banque+assurance / банк+страхування); італійським відповідником цього терміну є «bancari», а іспанським – «bancoassurance» та англomовним «bankinsurance», але найчастіше дану взаємодію окреслюють франкомовним терміном «bancassurance» (банкострахування) та німецькомовним аналогом «Allfinanz», котрий українські вчені трактують як теорію «загальних фінансів» [1].

У світовій практиці існують різні погляди на моделі bancassurance. Вітчизняні аналітики вважають, що до найбільш поширених форм співпраці і конвергенції страхових компаній і банків відносяться:

1. Початкова форма співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах. Ця форма не є по суті bancassurance, оскільки відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів.

2. Форма агентських відносин, яка припускає розповсюдження страхових послуг з угоди з банком через його агентську мережу.

3. Форма кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці. Це вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі.

4. Форма контролю припускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктивний ряд і клієнтську базу, що є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, що реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг.

5. Форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.

Загалом, моделі банко страхування можна подати у графічному виразі (рис.1).

Для оцінки можливостей та перспектив формування консолідованого банкострахового бізнесу в Україні найбільш доречним є вивчення досвіду країн Західної Європи і Польщі.

Так, у Франції починаючи із 80-х років XX ст. банки почали брати участь у дистрибуції продуктів страхування життя, а під кінець 90-х років XX ст. запровадили продаж продуктів ризикового страхування. Більшість французьких банків має маркетингові договори із страховиками життя або частки в статутних капіталах цих

інституцій. Найважливішим чинником, що сприяв розвитку банкострахування у Франції була економія у коштах дистрибуції, у порівнянні з традиційними каналами продаж. Найефективніше діяльність bancassurance розвинулась на фінансовому ринку Франції на третьому етапі розвитку bancassurance у Франції. У 2003 році частка продажів через відділення банку сягнула 67% [2].



**Рис. 1. Моделі банкострахування у практиці роботи банківських установ**

Основною моделлю функціонування банківського та страхового бізнесу у Польщі є консолідація фінансових інституцій, та не у формі безпосереднього об'єднання чи обміну частками акцій, а через третього учасника – спільного акціонера, що є складнішою формою консолідації бізнесу та довго тривалішою, ніж наразі домінуюча в Україні акредитація страхових товариств у банківських установах. Відомі банківсько-страхові групи, що розвивають свою діяльність на території Польщі, це: Група Grupa Ergo Nestii із ВРН РВК; Grupa Generali і Commerzbanku (спільний інвестор Банк Розвитку Експорту); Grupa Nordei; Grupa Commercial Union Polska (член групи CGNU) у співпраці із трьома банками Bank Zachodni WBK і ВРН РВК – дистрибуція послуг із страхування життя у банківських відділеннях та з Citibank де Grupa Commercial Union Polska страхує власників кредитних карт та індивідуальних позичальників, що користуються споживчими кредитами. У кожній з цих груп є закордонний інвестор, та часто використовують значні фінансові інвестиції між банками та їх страховиками-партнерами.

Отже, консолідація банківського та страхового бізнесу це суттєва зміна бізнес архітектури фінансового ринку, а саме не лише зміна його структури, але і запровадження нових моделей співпраці поміж учасниками ринку та формування продуктів і каналів, що не мали поширення до цього.

Вивчивши досвід зарубіжних країн, а також успіхи у процесах інтеграції банків та страхових компаній пропонуємо ряд моделей такої співпраці. Умовно варіанти консолідації, на нашу думку, слід поділити на два типи, моделі базовані – на безкапіталовій основі та коінтеграція банківського та страхового бізнесу.

Перший тип моделей при взаємодії банківської та страхової інституції дозволяє використання баз даних та забезпечує можливість репрезентування банком страхової компанії на основі укладеної угоди.

Тип моделей консолідації банківського та страхового бізнесу, яким притаманна консолідація на рівні інституцій, включає в себе модель спільного підприємства, стратегічну модель створення нової інституції, модель обміну акціями фінансових інституцій чи створення конгломерату – фінансової групи, а також стратегічний альянс. Кожна із цих моделей може мати власні модифікації, також можливим є симбіоз чи одночасне використання декількох моделей.

Нині найбільш прийнятною моделлю інтеграції банку та страхової компанії експерти визначили взаємодію на основі партнерських відносин (62,5%), що цілком відповідає сучасній концепції маркетингу партнерських стосунків [3].

До основних тенденцій подальшого розвитку взаємодії банків і страхових організацій в Україні слід віднести: впорядкування законодавства стосовно можливостей повномасштабної взаємодії банків і страхових організацій; організацію банкострахових груп; розробку нових спільних фінансових продуктів; розвиток і зміцнення різних видів партнерських взаємовідносин банків і страхових організацій; підвищення конкурентоспроможності фінансового ринку в цілому, стимулювання процесів очищення ринку як основоположного чинника зміцнення довіри.

Вирішення цих завдань дозволить не тільки подолати стагнацію, а й стане потужним фундаментом для подальшого стабільного зростання, формуванню прозорого ринку, де головним пріоритетом стане захист інтересів громадян, зміцненню довіри до страхування як засобу захисту суспільства від нових викликів і підвищенню добробуту населення в цілому.

#### *Література:*

1. Клапків Ю. Банківське страхування: нові виклики та можливості [Електронний ресурс] / Ю. Клапків, В. Тринчук // Страхова справа. – Режим доступу: <https://forinsurer.com/public/08/12/26/3665>.
2. Дзюблюк О. В. Теорія і практика грошового обігу та банківської справи в умовах глобальної фінансової нестабільності: монографія / О. В. Дзюблюк, В. В. Корнеєв, В. І. Міщенко та ін. ; за ред. д.е.н., проф. О. В. Дзюблюка. – Тернопіль : ФОП Осадца Ю.В., 2017. – 298 с.
3. Малахова О. Л. Організаційні основи співпраці комерційних банків і страхових компаній [Текст] / О. Л. Малахова // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. – 2013. – Вип. 18. – С. 92-105.

**Оксана ПІДЛЕТЕЙЧУК**

*студентка навчально-наукового інституту інноваційних освітніх технологій*

*освітня програма «Банківська справа»*

*Тернопільський національний економічний університет*

**Науковий керівник:**

*к.е.н., доцент Забчук Г.М.*

## **КРЕДИТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ**

У сучасних умовах банки як основні фінансово-кредитні установи та посередники повинні забезпечувати ефективний перерозподіл фінансових ресурсів в масштабах соціально-економічної системи держави. Суб'єкти господарювання відчують нестачу власних ресурсів для забезпечення економічного розвитку та підвищення інвестиційної активності. Найефективнішим шляхом вирішення даної проблеми є залучення банківських кредитів в обсягах та на умовах, що відповідають вимогам збереження та нарощення ефективності їх фінансово-господарської діяльності.