

УДК 368.01:336.71

Наталія ТКАЧЕНКО

ДЕТЕРМІНАНТИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ МОДЕЛІ КОМПЛЕКСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Обґрунтовано відмінності в змістовному навантаженні термінів “банківське страхування” та “страхування банківських ризиків”, окреслено основні напрямки страхування банківських ризиків. Здійснено історичний екскурс використання поняття bancassurance. Сформульовано переваги банкострахування, зокрема в контексті об'єднання іпотечного кредитування зі страхуванням життя позичальника.

Ключові слова: банкострахування, банківське страхування, страхування банківських ризиків, асюрфіанс, банківсько-страхова модель, фінансова послуга.

Наталья ТКАЧЕНКО

Детерминанты развития банковско-страховой модели комплексного обслуживания потребителей финансовых услуг

Обоснованы различия в содержательной нагрузке терминов “банковское страхование” и “страхование банковских рисков”, обозначены основные направления страхования банковских рисков. Осуществлен исторический экскурс использования понятия bancassurance. Сформулированы преимущества банкострахования, в частности в контексте объединения ипотечного кредитования со страхованием жизни заемщика.

Ключевые слова: банкострахование, банковское страхование, страхование банковских рисков, асюрфіанс, банковско-страховая модель, финансовая услуга.

Nataliia TKACHENKO

Determinants of development of bank-insurance model of comprehensive service of financial services consumers

Introduction. Now the development of financial intermediation is observed not only as deepening competition between banks and non-bank private institutions but also mutual cooperation, which contributes to expand the range of services offered by such financial institutions. Banking and insurance segments of the Ukrainian economy is under active development and transformation that generates a lot of interest to the study of models of cooperation.

Purpose. *The aim of the article is to clarify the economic content of the concept of “bancassurance” to study the differences between the “bancassurance” and the “insurance of bank risks” and to determine the specifics of bancassurance.*

Results. *The economic content of the concept of “bancassurance” is clarified. The differences in the content load of the terms “bancassurance” and “insurance of bank risks” are justified. An anal-*

ysis of scientific approaches and our own considerations provides a reason to determine bancassurance as the distribution strategy of insurance products, which provides for their distribution through the bank's branch network. It can be provided using a combination of different types of banking and insurance activities. As a result of implementation of bancassurance's concept the nature of interaction of banks and insurance companies is changing, borders between banking and insurance products are disappearing, trends for consolidation on finance market are increasing.

The main directions of insurance banking risks identified. Historical background of bancassurance concept is implemented. Advantages of bancassurance in the context of the association of mortgage lending life insurance borrower formulated.

Conclusion. The interpretation of the term "bank insurance" can be approached from two perspectives. From an institutional point of view, bancassurance is a way of organizing the process of cooperation between banks and insurance companies. From a functional point of view, bancassurance is revealed through the organization and setting up cross-selling of banking and insurance products, that is, through a single point of sales, mainly through the network of bank branches and bank branches. The main advantages of bancassurance are the maximum benefit from the coordination of sales, the combination of banking and insurance products, the development of programs to attract new customers and the improving of service system of customer base overall. In other words, bancassurance is a leading component of the financial services offered through the mechanism of interaction between banks and insurance companies.

Key words: bancassurance, banking insurance, banking risks, assurance, banking and insurance model, financial services.

JEL Classification: G21, G22.

Постановка проблеми. Об'єднання зусиль банківських і страхових спеціалістів в напрямку розширення сфери збуту пропонуванних продуктів, підвищення ефективності обслуговування клієнтів, а також удосконалення підходів до ведення бізнесу в цілому, зумовило появу концепції "банкстрахування". Разом з тим, у науковій літературі часто виникає плутанина в понятійному апараті, зокрема інколи підмінюють поняття "банківське страхування", "взаємодія банків і страхових компаній" та "страхування банківських ризиків", тому необхідним є проведення глибокого наукового аналізу зазначеної термінології з метою формулювання її змістовного навантаження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку та ускладнення моделей банківсько-страхової взаємодії

було предметом дослідження відомих українських та зарубіжних вчених, серед яких – В. Бобиль, А. Бочкарьов, Ф. Бронер, Ж. Вентура, І. Габідулін, В. Демченко, Ю. Клапків, О. Лилик, А. Слюсар, І. Януль, О. Яцентюк та ін. Разом з тим простежується контекстність та опосередкованість розглядуваної проблематики, що не дає можливості для узагальнення та формування єдиного бачення.

Зазначене вище дає підстави стверджувати про недостатню увагу до проблеми розвитку банківсько-страхової взаємодії як з боку науковців, так і практиків, що засвідчує актуальність цієї теми та зумовлює основні завдання і мету дослідження.

Метою статті є уточнення економічного змісту поняття "банківське страхування", на цій підставі обґрунтування відмінностей між понятійним апаратом – "банківське

страхування” та “страхування банківських ризиків” та окреслення специфіки розвитку банкострахування.

Виклад основного матеріалу. Зміст терміна “bancassurance” можна передати як “банкострахування” або банківське страхування, що означає послугу з продажу страхових продуктів через банківську мережу; італійським відповідником є “bancaari”, а іспанським – “bankinsurancce”, але найчастіше цю взаємодію окреслюють французькомовним терміном “bancassurance” та німецькомовним аналогом “allfinanz”, котрий українські вчені трактують як “супер-ринок” або як теорію “загальних фінансів” [1, 179]. До речі, деякі автори зазначають, що allfinanz є синонімом терміна bancassurance [2]. Але, на нашу думку, дефініція “allfinanz” відображає процес розмежування кордонів не лише між банками і страховими компаніями, але й між усіма суб’єктами, які надають фінансові послуги. Тому цей термін варто використовувати для позначення відразу двох стратегій “bancassurance” та “assurfinance”.

При цьому, як влучно зазначає В. Бобиль, основою bancassurance є “продаж банківськими установами страхових продуктів” [3]. На думку українських дослідників А. Бочкарьова та А. Слюсара [4, 21], банкострахування полягає в пропозиції банківських і страхових послуг і продуктів через загальні канали розповсюдження і/або для однієї й тієї ж клієнтської бази. Аналогічну точку зору має і О. М. Яцентюк [5, 120].

За нашими міркуваннями, такий підхід не можна вважати повністю правомірним, оскільки потребує уточнення саме специфіка каналів розповсюдження установ: чи банківських, чи страхових. Не можна заперечувати в частині поєднання банківських і страхових продуктів, але канали реалізації в даному разі стосуються лише банківських установ. Якщо ж йдеться про реалізацію банківських продуктів через мережу стра-

ховиків, то правильніше використовувати термін “ассюрфінанс”, – це форма співробітництва між страховими компаніями та банками, що передбачає надання страховиком фінансових послуг, які зазвичай надають банки [6, 65].

Варто зазначити, що така форма співробітництва між банками і страховиками, як асюрфінанс є менш популярною, ніж банкострахування. В цілому, як свідчить світова практика, участь страховиків у наданні банківських послуг невеликим клієнтам не мала як чітко вираженого характеру, так і значного успіху. Це пояснюється, поперше, наявністю законодавчих обмежень у функціонуванні страхових компаній щодо можливих напрямків їх діяльності, подруге, складністю розповсюдження продуктів, оскільки страховики працюють в своїй більшості через незалежних брокерів, і тому не мають безпосереднього контакту із кінцевим споживачем послуг. Натомість більшість банківських установ діють через мережі своїх відділень, що дозволяє реалізувати будь-яку маркетингову стратегію та досягати більших успіхів у процесі реалізації фінансових продуктів.

В економічній науковій літературі присутній й інший підхід до визначення сутності bancassurance. Так, на думку О. Лилик, сутність bancassurance полягає “в інтеграції банків і страхових компаній з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх розповсюдження, використання однієї і тієї ж клієнтської бази з метою отримання прибутку” [7, 32]. У такому трактуванні простежується підміна понять “інтеграція” та “взаємодія”, що, на нашу думку, без належного наукового обґрунтування є недоцільним.

Отже, проведений аналіз наукових підходів дає підстави визначити bankassurance як стратегію розповсюдження страхових

продуктів, що передбачає їхню дистрибуцію через систему філіальної мережі банку. Її можна забезпечити, використовуючи різноманітні види поєднання банківської та страхової діяльності [8]. У результаті реалізації концепції банкострахування змінюється природа взаємодії банків і страхових компаній, стираються межі між банківськими і страховими продуктами, посилюється тенденція до консолідації на фінансовому ринку.

Терміни “банківське страхування” та “страхування банківських ризиків”, а також змістовність певних груп видів страхування, на перший погляд, можуть здаватися ідентичними, але це не так. Дефініція “банківське страхування” має безліч різноманітних трактувань, у результаті чого створюється термінологічна плутанина. У зарубіжних країнах під банківським страхуванням розуміють: по-перше, продаж страхових полісів через відділення банків, а, по-друге, комплексне страхування самих банків від різноманітних ризиків.

З таким підходом важко погодитися, оскільки “банківське страхування” не можна підмінити словосполученням “страхування банківських ризиків”, оскільки в останньому йдеться саме про страхування всього спектру різноманітних ризиків, на які наражається в процесі своєї діяльності банківська установа. Варто погодитися, що за допомогою використання механізмів страхування, можна убезпечитися від великої кількості ризиків, які виникають в процесі банківської діяльності.

Необхідність страхування банківських ризиків полягає в специфіці банківської діяльності та у властивому їй ризику, який впливає із невизначеності ризикової ситуації. Зазвичай страхуються ті ризики, на які банк вплинути не може, наприклад: страхування банківських цінностей; страхування комп'ютерного обладнання та програмного забезпечення від комп'ютерних злочинів; страхування від ризиків, пов'язаних із використанням пластикових карток в банків-

ській сфері; страхування активних банківських операцій, таких як видача кредитів, купівля цінних паперів, покупка валюти і т. д.; страхування пасивних операцій банків, пов'язаних із залученням ресурсів.

Проценти, які отримує банківська установа за надані послуги, визначаються в переважній більшості, як плата за ризик втрати не лише прибутку, а й капіталу. Нові технології, складність управління банком, комп'ютерні злочини, постійне виникнення нових видів діяльності та багато інших чинників зумовлюють придбання банками страхових полісів з метою компенсування втрат.

Спеціалісти банківської справи вирізняють банківські ризики, які підпадають під різноманітні програми страхування. Так, банк, як правило, повинен страхувати своє майно, відповідальність перед третіми особами, інтереси співробітників тощо (рис. 1).

Перше страхове покриття банківських ризиків було запропоноване близько 100 років тому і нині його правила слугують підґрунтям при розробці конкретних страхових продуктів. У 1907 р. американські страховики спільно із Асоціацією американських банків розробили страховий продукт комплексного банківського страхування (відомий як Bankers Blanket Bond, іноді ще називають поліс BBB). Такий продукт отримав розповсюдження в інших країнах, звичайно, за умови урахування національного законодавства окремих країн.

Варто зауважити, що страхове покриття за Bankers Blanket Bond охоплює майже всі ризики, які властиві діяльності банківської установи, але з певними обмеженнями. Основною метою такого поєднання страхових продуктів вважають процедуру врегулювання збитків, оскільки за умов наявності окремих договорів страхування чи то страхових полісів проблематичним є з'ясування питання: яка саме частина збитку припадає на той чи інший поліс. Програ-

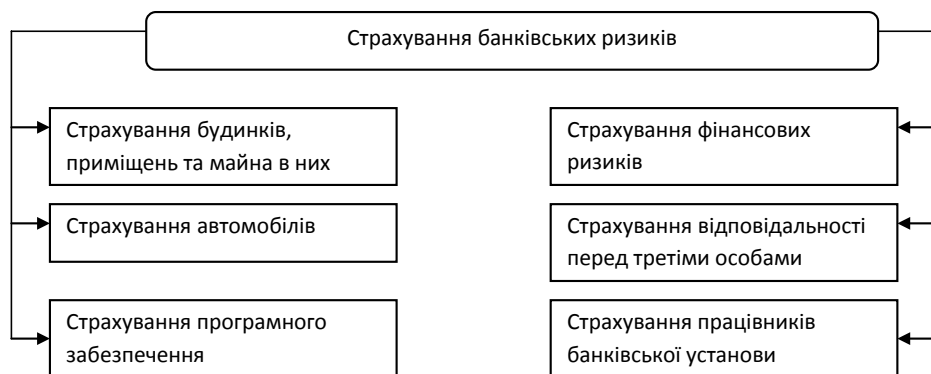


Рис. 1. Основні напрямки страхування банківських ризиків*

* Побудовано автором.

ма комплексного банківського страхування має низку переваг: страховий захист повного пакету ризиків вимагає менших витрат, ніж в разі оформлення кожного ризику окремо; комплексність захисту – до уваги береться сукупність ризиків різної видової гами; конкурентність перед іншими учасниками ринку, оскільки наявність комплексного договору страхування є певною гарантією фінансової стійкості банку, та ін.

Цікавим є той факт, що у США для банків, які працюють із роздрібними споживачами банківських продуктів, страховий поліс BVB є обов'язковим. На жаль, поки що в Україні комплексне страхування банківських ризиків не набуло поширення. Відомо, що в Україні перший поліс із комплексного страхування банківських ризиків був придбаний у 2002 р. Першим Українським Міжнародним банком, який передав на утримання свої ризики до страхової компанії АСКА.

З огляду на зазначене зрозуміло, що взаємодія банків і страхових компаній повинна інтенсивно розширюватися, беручи до уваги взаємовигідність такого співробітництва, оскільки основною метою ведення бізнесу є забезпечення спільної стійкості на фоні одночасного досягнення кожною стороною бажаних і взаємовигідних ре-

зультатів. Така взаємодія, за якої частина ризиків банківської установи передається страховику, вигідна обом учасникам таких відносин: банки страхують свої ризики та можуть сконцентруватися безпосередньо на створенні та продажу банківських послуг, а страховики, в свою чергу, отримують нові канали продажу страхових продуктів за різними напрямками. До позитивних рис такої взаємодії слід віднести також і те, що банки і страхові компанії обмінюються клієнтськими базами, що допомагає розширити коло клієнтів.

На жаль, в Україні далеко не всі види страхування успішно використовуються. І на це є кілька об'єктивних причин: перша – необхідними технологіями та досвідом володіють не всі вітчизняні страхові компанії; друга – значна кількість банків не готові повністю відкривати інформацію про себе. Іншими словами, застрахуватися від комп'ютерних злочинів вони мають бажання, але допустити незалежних експертів для оцінки ризиків та аналізу надійності системи безпеки, на жаль, ні. До того ж приховану політику ведуть банки і стосовно інформації про величину збитків, що є необхідним для правильного визначення страхових тарифів.

Зважаючи на вищезазначене, поняття "співпраці" є ширшим за банкостраху-

вання, оскільки останнє – це лише форма такої співпраці. Хоча окремі науковці не розрізняють між собою досліджувані поняття. Так, наприклад, О. Лилик [7, 32] виокремлює складові банкострахування, такі як: правове забезпечення; інститути банкострахування; набір інструментів; взаємодія банків і страхових компаній у ході організації програм банкострахування.

Звідки ж бере свій початок термін банкострахування? Вперше він з'явився у Франції як продаж страхових продуктів через банківські канали розповсюдження. Виникнення практики просування страхових послуг банками припадає на 70-ті роки минулого століття, коли французькі банки почали реалізовувати страхові продукти виключно як доповнення до типово банківських продуктів. На той час активного розвитку набуло іпотечне кредитування, а отже, й страхування життя позичальника через банківський канал реалізації, що відобразилося на зниженні витрат на дистрибуцію страхових полісів на 30–50%. При цьому банк не вимагав від позичальника обов'язково страхувати своє життя, клієнту пропонували альтернативні умови: або позичальник надає під заставу житло, або ж укладає договір страхування в будь-якій страховій компанії.

Ще на початку 1980-х років банки Франції звернули увагу на той факт, що відбулася певна переорієнтація фінансових потоків населення – замість простого розміщення коштів на рахунках у банках більш привабливим стало інвестування вільних коштів населення в накопичувальні види страхування. Реалізація даних страхових продуктів через розгалужену банківську мережу була вигідна як банкам, які отримували комісійну винагороду за виконання посередницьких функцій та додаткову ресурсну базу, так і страховим компаніям, які знайшли більш економічний шлях просування продукту на ринок. Не можна оминати ува-

гою і споживача, у якого також з'явилася максимальна зручність комплексного обслуговування в банку. У подальшому через банківські установи стало реалізовуватися не лише страхування життя та страхові продукти, суміщені із банківськими, а й інші види страхування різноманітних ризиків.

Незважаючи на те, що термін *banccassurance* вперше почали використовувати у Франції, а банківське страхування набуло тут значного поширення, перший досвід надання банками страхових послуг належить Великобританії. Маючи велику клієнтську базу, англійський банк *Lloyds* розпочав реалізацію страхових продуктів у партнерстві зі страховою компанією *Black Horse Life*, а згодом у 80-х рр. придбав контрольний пакет акцій її материнської компанії – *Abbey Life* [9]. Однак, дистрибуція страхових послуг через банківські мережі збуту не набула розповсюдження у Великобританії, оскільки її страховий ринок здебільшого знаходиться у руках страхових брокерів [10, 54].

В Італії процес впровадження банківського страхування був пов'язаний із прийняттям закону Амато 30 липня 1990 р. [11, 51]. Він дозволив банкам вкладати кошти в акції страхових компаній. На той час, поряд зі сприятливим страховим кліматом в Італії, існував досить високий рівень довіри до банків, а також розвинена банківська інфраструктура. Ці фактори забезпечили збільшення страхових премій, що надходили через банки, у 5–6 разів за останні 15 років [2, 8].

Впровадження банківського страхування в Бельгії мало низку перешкод, пов'язаних з посиленою конкуренцією з боку страхових брокерів [2, 8]. Однак під впливом великих банків зі значною часткою іноземного капіталу, банківський сектор отримав частку страхового ринку життя, що становить близько 43% на сьогодні і є однією з найбільших у світі [12].

Розвиток банківського страхування в Іспанії та Португалії досяг рекордних, порівняно з іншими країнами Європи, показників. Вчені пов'язують це з порівняно невисокою ціною страхових полісів, що реалізуються через банківські мережі (у зв'язку зі зниженням затрат на дистрибуцію страхових продуктів), а також стрімким розвитком ринків страхування життя у цих країнах (у середньому 30% приросту за останні 15 років) [10, 56].

Які ж переваги дало банкострахування в контексті об'єднання іпотечного кредитування зі страхуванням життя позичальника? Це, по-перше, скорочення витрат на реалізацію страхових продуктів; по-друге, можливість отримання банками додаткового прибутку в разі зміни банківського законодавства; по-третє, зниження страхових тарифів за рахунок зменшення витрат на просування страхових продуктів; по-четверте, можливість одержати в одному місці комплекс банківських і страхових послуг; по-п'яте, розробка нових продуктів з метою задоволення потреб клієнтів.

Банкострахування є найбільш розвиненим у таких країнах, як Франція, Португалія, Іспанія, Італія та Бельгія. Водночас, виникає питання, чому, наприклад, у Великобританії, США, Німеччині та інших країнах банкострахування так не розвивається? Відповідь є простою: в цих країнах існує дуже розвинений ринок посередницьких послуг, тому банківський сектор не відіграє значної ролі.

В Європі та США модель bankassurance почала розвиватися, коли і банківська, і страхова галузі перебували на стадії відносної зрілості. Компанії знаходилися в активному пошуку нових можливостей для розширення клієнтської бази і збільшення своїх доходів. Продукти зі страхування життя та пенсійного убезпечення поступово ставали доповненням до традиційних ощадних банківських продуктів. Окрім того,

для банківських установ придбання страхових активів було ефективним способом виходу на ринок довгострокових заощаджень, в очікуванні можливості забезпечення за рахунок страхування низькоризиковий потоку доходів при помірному використанні капіталу. Ринок довгострокових заощаджень в Європі володіє вражаючим потенціалом, враховуючи демографічну структуру, і вважається менш зрілим, ніж ринки багатьох традиційних банківських продуктів.

У деяких країнах дійшли висновку, що поєднання банківських і страхових продуктів є одним із способів збереження клієнтської бази, оскільки наявність більш широкої гами фінансових продуктів створює позитивний імідж компанії та дозволяє утримати клієнтів від переходу до інших фінансових установ. Як правило, саме цим пояснювався вихід французьких банків на ринок страхування життя: вони бачили, що цей продукт стає затребуваним інструментом заощаджень для французьких приватних вкладників завдяки податковим пільгам. Перші страхові продукти, що продавалися через відділення банків і здобули популярність – це були ощадні вклади під виглядом страхового продукту, що користувався податковими пільгами.

В Україні ж концепція bankassurance почала розвиватися в період, коли як страхова, так і банківська галузі ще були дуже далекі від стадії зрілості. Разом з тим банківські установи володіли колосальною інфраструктурою, потужною клієнтською базою та мали професійний персонал, який здатний був продавати фінансові продукти. Таким чином, bankassurance в Україні виник як додатковий канал продажу банківських і страхових послуг, а не через необхідність забезпечити зростання в зрілому секторі або знизити витрати внаслідок жорсткої конкуренції. Концепція bankassurance в Україні може також здійснити позитивний

вплив на зростання і розвиток страхування життя, оскільки українські банки все ж користуються більшою довірою, ніж компанії, які займаються страхуванням життя. Крім того, змінюючи характер надання страхових продуктів на ранніх етапах розвитку фінансового ринку, компанії, що займаються продажем страхових продуктів через банківську мережу, пропонують додаткові послуги своїм клієнтам, значно скорочуючи витрати і надаючи клієнтам повний спектр фінансових продуктів.

Висновки. Отже, концепція банківського страхування чітко не визначена ні в теорії, ні на практиці. Поняття "bancassurance" має французьке походження, це – інтеграція банківських установ і страхових компаній з метою координації й управління продажами, поєднання страхових і банківських продуктів, каналів їх дистрибуції з метою розширення клієнтської бази, а також доступ до внутрішніх фінансових ресурсів партнера. До інтерпретації терміна "банкстрахування" можна підійти з двох точок зору. З інституційної точки зору, банкстрахування – це спосіб організації процесу співробітництва між банківськими установами та страховими компаніями. З функціональної точки зору, банкстрахування розкривається через організацію та налаштування перехресних продажів банківських і страхових продуктів, тобто через одну точку продажів, в основному – через мережу банківських філій та відділень банку. При цьому основними перевагами банківського страхування є отримання максимального ефекту від координації продаж, поєднання банківських і страхових продуктів, розробка програм залучення нових клієнтів та постійне удосконалення загальної системи обслуговування клієнтської бази. Іншими словами, банківське страхування – провідна складова фінансових послуг, що пропонується через механізм взаємодії банків і страхових компаній.

Література

1. Клапків Ю. Стратегічні альянси як прояв інтеграції страхової та банківської сфери: зарубіжний досвід та перспективи формування в Україні / Ю. Клапків // Світ фінансів. – 2008. – № 1. – С. 177–182.
2. Bancassurance в России и за рубежом / под ред. В.Н. Демченко. – М. : Русский полис, 2004. – 136 с.
3. Бобиль В. Бенкешуренс у контексті економічної безпеки банку / В. Бобиль // Банківська справа. – 2010. – № 4. – С. 25–30.
4. Бочарьов А. Bancassurance як фінансовий продукт і бізнес / А. Бочарьов, А. Слюсар // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 3. – С. 21–22.
5. Яцентюк О.Н. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии / О.Н. Яцентюк // Страхование дело. – 2006. – № 2. – С. 9–16.
6. Ткаченко Н.В. Актуализация механизма взаимодействия банков и страховых компаний в современной экономике / Н.В. Ткаченко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. – Випуск 1 (14). Харківський інститут банківської справи. – 2013. – С. 61–67.
7. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні / О. Лилик // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 32–37.
8. Bankassurance в Европе, США и России: сходства и различия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.ininfo.ru/tag/2007/2007-05/2007-05-002.html>
9. Януль І.Є. Страхування як метод управління кредитним ризиком комерційного банку / І.Є. Януль // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Сер. "Економіка". – 2006. – № 81–82. – С. 56–60.
10. Габідулін І.А. Bancassurance по-єсенгевські / І.А. Габідулін, В.Н. Лушніченко // Мир денег. – 2007. – № 8. – С. 54–59.

11. Broner F.A. *Rethinking the effects of financial liberalization* / Fernando A. Broner, Jaime Ventura // *Working Paper*. – 2010. – № 16640. – P. 51.

12. *Due Diligence* [Електронний ресурс] // Аудиторско-консалтинговая Корпорация “Глобал Консалтинг”. – Режим доступа : <http://gc.ua/audit/due-diligence>.

References

1. Klapkiv, Yu. (2008). *Stratehichni al'iansy iak proiav intehratsii strakhovoi ta bankivs'koi sfery: zarubizhnyj dosvid ta perspektyvy formuvannia v Ukraini* [Strategic alliances as a manifestation of the integration of insurance and banking sector: international experience and prospects of formation in Ukraine]. *Svit finansiv – The world of finance*, 1, 177–182 [in Ukrainian].

2. Demchenko, V. (Eds). (2004). *Bancassurance v Rossii i za rubezhom* [Bancassurance in Russia and abroad]. Moscow: *Russkiy polis* [in Russian].

3. Bobyl', V. (2010). *Benkeshurens u konteksti ekonomichnoi bezpeky banku* [Bancassurance in the context of bank's economic security]. *Bankivs'ka sprava – The banking*, 4, 25–30 [in Ukrainian].

4. Bochkar'ov, A., Sliusar, A. (2006). *Bancassurance yak finansovyj produkt i biznes* [Bancassurance as a financial product and business]. *Finansovyj rynek Ukrainy – The financial market of Ukraine*, 3, 21–22 [in Ukrainian].

5. Jacentjuk, O.N. (2006). *Osobennosti bankovskogo strahovanija: mirovoj opyt i rossijskie realii* [Features of Bancassurance: international experience and Russian reality]. *Strahovoe delo – Insurance business*, 2, 9–16 [in Russian].

6. Tkachenko, N.V. (2013). *Aktualizatsiya mekhanizma vzaimodeystviya bankov i strakhovykh kompaniy v sovremennoy ekonomike* [Actualization of the mechanism of interaction between banks and insurance companies in modern economy]. *Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky*, 1(14), 61–67 [in Ukrainian].

7. Lylyk O. (2007). *Bancassurance ta perspektyvy yoho rozvytku v Ukraini* [Bancassurance and prospects of its development in Ukraine]. *Visnyk NBU – Bulletin of the NBU*, 2, 32–37 [in Ukrainian].

8. *Bankassurance v Yevrope, SShA i Rossii: skhodstva i razlichya* [Bankassurance in Europe, the US and Russia: similarities and differences]. Available at: <http://www.ininfo.ru/mag/2007/2007-05/2007-05-002.html>.

9. Yanul, I.Ye. (2006). *Strakhuvannia yak metod upravlinnia kredytnym ryzykom komertsiiinoho banku* [Insurance as a method of credit risk management of commercial bank]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka – Bulletin of KNU*, 81–82, 56–60 [in Ukrainian].

10. Habidulin, I.A., Lushnychenko, V.N. (2007). *Bancassurance po-esenhevski* [Bancassurance in The Commonwealth of Independent States]. *Mir deneg – World of money*, 8, 54–59.

11. Broner, F.A., Ventura, J. (2010). *Rethinking the effects of financial liberalization*. *Working Paper*, 16640, 51.

12. *Due Diligence*. Available at: <http://gc.ua/audit/due-diligence>.