

ул. Университетская, 31, г. Ирпень, Киевская обл., 08201, Украина
e-mail: rippa_mary@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Rippa Mariya Bogdanivna, Ph.D. in Economic, Associate Professor
The University of State Fiscal Service of Ukraine
31, Universitetska St., Irpin, Kyiv region, 08201, Ukraine
e-mail: rippa_mary@ukr.net

УДК 336.71:368.8

ИННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СПІВПРАЦІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В КРАЇНАХ АЗІЇ

Кучеренко В.В.,
Тринчук В.В.

Предметом дослідження є сукупність економічних відносин, пов'язаних з інтеграційними процесами банків та страхових компаній на фінансовому ринку.

Основна мета дослідження полягає у визначенні особливостей інноваційного розвитку та узагальненні досвіду співпраці банків та страхових компаній в умовах глобалізації на фінансових ринках в Азії.

Методи дослідження. Дослідження базується на використанні статистичних даних про стан розвитку банкострахування в країнах Азії, наукових праць вітчизняних та зарубіжних вчених. У роботі застосовано сукупність наукових методів аналізу, синтезу, узагальнення і підходів, у тому числі: системного, порівняльного, історичного, що дозволило реалізувати концептуальну єдність дослідження.

Результати роботи. У статті здійснено огляд розвитку банкострахування в країнах Азії, виділені найважливіші сучасні тенденції інноваційного розвитку співпраці банківських установ та страхових компаній. Доведено, що світовий ринок банкострахування набуває все більшого значення й має позитивну динаміку темпів зростання. На фінансовому ринку щорічно укладаються угоди банкострахування, які дають можливість страховикам виходити на нові ринки й завойовувати клієнтів банківських установ. Непоодинокі приклади купівлі страховиками банківських установ.

В ході дослідження визначено, що банкострахування покликано забезпечити диверсифікацію банківських послуг, забезпечити можливості для отримання додаткових доходів для банків, сприяти розвитку страхового ринку шляхом збільшення збору страхових премій та реалізувати ідею синергізму між двома партнерами.

Галузь застосування результатів. Використання в процесі подальших теоретичних досліджень проблематики інноваційного розвитку банкострахування, а також в практичній діяльності страхових компаній та банківських установ.

Висновки. До перспективних ринків з високими темпами зростання каналу банкострахування в сегменті страхування життя в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні варто віднести Індію, Сінгапур, Таїланд, Індонезію, Малайзію, де зростання буде стимулюватися шляхом входження великих іноземних страхових компаній і сприятливого макроекономічного середовища.

Встановлено, що протягом останніх п'яти років в Азії спостерігається зростання кількості банківських договорів про дистрибуцію страхових продуктів. З метою диверсифікації послуг належну увагу банківські установи зосереджують не лише на лайфвовому ринку, а й на ринку ризикового страхування.

Доведено, що визначальним фактором подальшого розвитку банкострахування буде виступати зростання довіри з боку населення до фінансових інституцій.

Ключові слова: банкострахування, банківська установа, страхова компанія, страхові продукти, нові бізнес-премії, угоди банкострахування.

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА БАНКОВ И СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В СТРАНАХ АЗИИ

Кучеренко В.В.,
Тринчук В.В.

Предметом исследования является совокупность экономических отношений, связанных с интеграционными процессами банков и страховых компаний на финансовом рынке.

Основная цель исследования состоит в определении особенностей инновационного развития и обобщении опыта сотрудничества банков и страховых компаний в условиях глобализации на финансовых рынках Азии.

Методы исследования. Исследование базируется на использовании статистических данных о состоянии развития банкострахования в странах Азии, научных трудов отечественных и зарубежных ученых. В работе применена совокупность научных методов анализа, синтеза,

обобщения, и подходов, в том числе: системного, сравнительного, исторического, что позволило реализовать концептуальное единство исследования.

Результаты работы. В статье сделан обзор развития банкострахования в странах Азии, выделены важнейшие современные тенденции инновационного развития сотрудничества банковских учреждений и страховых компаний. Доказано, что мировой рынок банкострахования приобретает все большее значение и имеет положительную динамику темпов роста. На финансовом рынке ежегодно заключаются соглашения банкострахования, которые дают возможность страховщикам выходить на новые рынки и завоевывать клиентов банковских учреждений. Нередкими являются примеры покупки страховщиками банковских учреждений.

В ходе исследования определено, что банкострахование призвано обеспечить диверсификацию банковских услуг, предоставить возможности для получения дополнительных доходов для банков, способствовать развитию страхового рынка путем увеличения сбора страховых премий и реализовать идею синергизма между двумя партнерами.

Область применения результатов. Использование в процессе дальнейших теоретических исследований проблематики инновационного развития банкострахования, а также в практической деятельности страховых компаний и банковских учреждений.

Выводы. К перспективным рынкам с высокими темпами роста канала банкострахования в сегменте страхования жизни в Азиатско-Тихоокеанском регионе следует отнести Индию, Сингапур, Таиланд, Индонезию, Малайзию, где рост будет стимулироваться путем вхождения крупных иностранных страховых компаний и благоприятной макроэкономической средой.

Установлено, что в течение последних пяти лет в Азии наблюдается рост количества банковских договоров о дистрибуции страховых продуктов. В целях диверсификации услуг должное внимание банковские учреждения сосредотачивают не только на лайфовом рынке, но и на рынке рискованного страхования.

Доказано, что определяющим фактором дальнейшего развития банкострахования будет выступать рост доверия со стороны населения к финансовым институтам.

Ключевые слова: банкострахование, банковское учреждение, страховая компания, страховые продукты, новые бизнес-премии, соглашения банкострахования

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF BANKS AND INSURANCE COMPANIES COOPERATION IN THE COUNTRIES OF ASIA

Kucherenko V.V.,
Trynchuk V.V.

The subject of the study is the totality of economic relations associated with the integration processes of banks and insurance companies in the financial market.

The main goal of the research is to determine the features of innovative development and generalize the experience of cooperation of banks and insurance companies in the context of globalization in the financial markets of Asia.

Methods of research. The study is based on the use of statistical data on the state of development of bank insurance in Asian countries, scientific works of domestic and foreign scientists. The set of scientific methods of analysis, synthesis, generalization, and approaches is applied in the work, including: system, comparative, historical, which allowed to realize the conceptual unity of the research.

Results of the work. The article reviews the development of bank insurance in Asian countries, highlighted the most important current trends of innovative development of cooperation between banking institutions and insurance companies. It is proved that the world market of bank insurance acquires more and more importance and has a positive dynamics of growth rates. On the financial market, yearly bank insurance agreements are concluded that allow insurers to enter new markets and win customers of banking institutions. Examples of buying insurers by banking institutions are not uncommon.

The study determined that bank insurance is designed to ensure the diversification of banking services, to provide opportunities for obtaining additional income for banks, to promote the development of the insurance market by increasing the collection of insurance premiums and to realize the idea of synergy between the two partners.

Scope of application of the results. Use in the process of further theoretical research problems of innovative development of bank insurance, as well as in the practice of insurance companies and banking institutions.

Conclusions. To perspective markets with high growth rates of the bank insurance channel in the segment of life insurance in Asia and the Pacific, India, Singapore, Thailand, Indonesia, Malaysia should be included, where growth will be stimulated by the entry of large foreign insurance companies and a favorable macroeconomic environment.

It has been established that over the past five years in Asia there has been an increase in the number of bank contracts for the distribution of insurance products. In order to diversify services, due attention is paid by banking institutions not only to the lifestyles market, but also to the risk insurance market.

It is proved that the determining factor in the further development of bank insurance will be the growth of public confidence in financial institutions.

Keywords: *bancassurance, bank, insurance company, insurance products, new business premium, bancassurance agreements*

Постановка проблеми. Глобалізаційні процеси мають визначальний вплив на зміну формату взаємин між банківськими установами та страховими компаніями. Однією з домінуючих світових тенденцій вважається взаємна інтеграція банківського і страхового капіталу. Нова форма взаємодії між учасниками на фінансовому ринку – банкострахування, поступово вийшла за межі Західної Європи, США й отримала практичну реалізацію в умовах розвитку фінансових ринків Азії. Вивчення зарубіжного досвіду завжди є в пріоритеті наукових пошуків з метою удосконалення вітчизняного фінансового ринку й пошуків нових взаємовигідних моделей співпраці між його учасниками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку банкострахування присвятили праці такі вчені як: Е.Нортховер, А. Море, М. Станлей та М. Шаундерс [1], Лі Аллен [2], К. Стер [3], С. Рупалі [4], Б. Шарма та Р. Бхатея [5], А. Менакші та С. Хебар [6], В. Волкова та Н. Волкова [7] й інші.

Мета та завдання дослідження. Метою даного дослідження є аналіз та узагальнення зарубіжного інноваційного досвіду співпраці банків та страхових компаній в умовах глобалізації фінансових ринків Азії. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань, як визначення сучасного стану та тенденцій інноваційного розвитку банкострахування, аналіз існуючих форм інтеграції банківського та страхового капіталу.

Невирішені частини досліджуваної проблеми. Останні десятиліття відмічаємо зростання кількості публікацій з проблем банкострахування, що свідчить про безперечне теоретичне і практичне значення цього напрямку дослідження. Проте ґрунтовне вивчення зарубіжного досвіду країн Азії набуває усе більшої актуальності в умовах розбудови вітчизняного фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу. Гравці ключових страхових ринків Азії в цілому й Південно-Східної Азії зокрема все більше уваги звертають на банкострахування й розраховують на зростання власних бізнес-структур, вбачаючи у ньому швидкий та ефективний засіб досягнення істотного масштабу присутності на ринку, підвищення довіри й здатності задовольняти потреби, реагування на виклики ринку щодо дефіциту кадрового забезпечення, доступу до якісної клієнтської бази банківської мережі. Так, частка банкострахування у загальному обсязі збуту страхових продуктів у 2014 році у порівнянні з 2010 роком в Індонезії зросла з 44,6% до 60%, у Сінгапурі з 27% до 36%, у Таїланді з 40,9% до 49,8%, в Індії з 24,9% до 43,6%.

Прецедентні угоди щодо злиття та поглинання за участю банкострахового компоненту (особливі довгострокові, ексклюзивні відносини) були визначальними для оцінки премій. Частка банкострахування в країнах Південно-Східній Азії протягом 2012-2015 років зросла з 36% у 2012 році до 46% в 2015 році, див рис. 1.

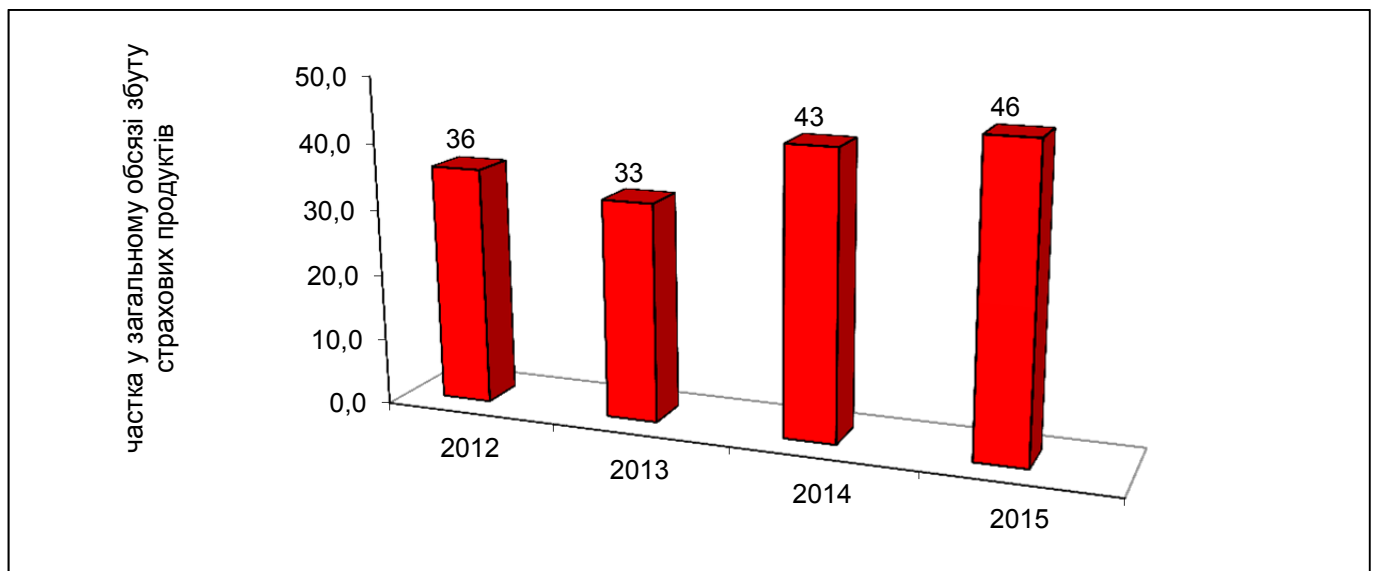


Рисунок 1. Динаміка зростання частки банкострахування у загальному обсязі збуту страхових продуктів в країнах Південно-Східній Азії протягом 2012-2015 рр., % [1, с.4]

Світовий ринок банкострахування набуває все більшого значення, експертами прогноуються щорічні темпи зростання від 6,16% з 2014 до 2019 років. Темпи зростання банкострахування в чотири рази швидше, ніж зростання страхування життя в цілому на багатьох ринках по всьому світу [2]. З метою вистояти в конкурентній боротьбі банкострахування, як на ринках країн, що розвиваються, так і зрілих ринках, повинно забезпечувати клієнтів інноваційними продуктами.

Прикладом є підписання між страховою компанією «Manulife» і Development Bank of Singapor на 1,11 млрд. євро договору на 15 років щодо ексклюзивної регіональної дистрибуції договорів зі страхування життя і медичного страхування у Сінгапурі, Гонконзі, Китаї та Індонезії, який почав діяти в січні 2016 року. В даний

час банк обслуговує шість мільйонів роздрібних клієнтів, великих, середніх та малих корпоративних клієнтів й володіє мережею в 200 відділень.

Ще у грудні 2013 MetLife придбало частку в AmLife і AmTakaful за 249 млн. доларів США й уклало ексклюзивну 20-річну угоду щодо продажу продуктів страхування життя і сімейного такафул страхування через дочірні компанії AMMB, AmBank Bhd та Amlslamic Bank Bhd в Малайзії.

Транзакція сприяє досягненню стратегії компанії MetLife щодо використання можливостей для зростання на ринках, що розвиваються, і надалі розширює свою присутність у швидко зростаючих та вигідних ринках страхування Південно-Східної Азії. Ринок Малайзії швидко розвивається й є важливим центром ісламських фінансів, а це партнерство сприятиме можливостям продукту Takaful стати експортною послугою на інших мусульманських ринках.

У січні 2017 року Standard Chartered (STAN.L) і Allianz оголосили про 15-річну угоду, яка дозволила німецькому страховику продавати свої продукти ризикового страхування на п'яти ринках Азії.

Citigroup Inc в березні 2017 повідомило, що чекає на пропозиції від глобальних страховиків, які прагнуть продавати продукти ризикового страхування на Азіатсько-Тихоокеанських ринках. Банк надасть страховикам можливість використовувати клієнтську базу – до 15 мільйонів клієнтів та свою мережу філій на 12 ринках, включаючи Сінгапур, Гонконг, Китай, Індію та Австралію для створення гарантованих доходів протягом багатьох років, оскільки зростає попит на страхування в регіоні.

Багаторічна угода з банківського страхування, сума якої може скласти щонайменше 500 мільйонів доларів, торкатиметься продажу через банк продуктів моторного страхування, страхування майна та відповідальності подорожуючих і стане однією з найбільших в регіоні.

Банк слідує стратегії щодо пошуку партнерів, у 2013 році дозволив за багаторічною угодою страховій компанії «AIA» продати продукти страхування життя через свою мережу в Азії. Банк вже багато років інвестував у розвиток своєї технологічної платформи та цифрової взаємодії протягом декількох років. Ідея полягає в доповненні партнерства щодо реалізації продуктів зі страхування життя продуктами ризикового страхування.

На переконання аналітиків Citi надало першочергову пропозицію для одного партнера для всіх ринків, але розглядає можливість залучити ще страховиків, зважаючи на діапазон та масштаб роздрібною мережі банку.

У відносинах банкострахування, глибока інтеграція і взаємодія між банком і страховиком як партнерами має життєво важливе значення для успіху. Така інтеграція повинна включати в себе: оперативну інтеграцію (технології, маркетинг, управління); культурну інтеграцію (стратегії ефективного продажу, навчання і андерайтинг, комісійна винагорода за продажі); інтеграцію управлінської інформаційної звітності (системи продажів, основних завдань та цілей) [2].

Ще одним наріжним каменем в успішній реалізації банкострахування є інтеграція каналів продажів (філії, он-лайн продажі, мобільні додатки, банкомати, центри обслуговування).

В ході дослідження відмічено, що технологічні інновації впливають на традиційні канали поширення страхових продуктів, зростає увага до цифрових каналів.

Наприклад, Bank Negara Malaysia, як регулятор, з січня 2017 року висунув вимоги до страховиків забезпечити на належному рівні продаж продуктів довгострокового страхування через Інтернет / прямі канали [3], і до 2018 року розширити асортимент он-лайн страхових послуг, включивши страхування на випадок хвороби, безперервне страхування здоров'я, а також такафул [2]. Переконані, що зрілі ринки Європи змушені будуть також продовжувати шукати можливості зростання для банкострахування з використанням цифрових стратегій, а також підвищення ефективності та інноваційною продукцією.

Традиційно банкострахування націлене на масовий ринок, але сьогоднішні гравці використовуючи технологію сегментування ринку створюють адаптовані продукти для конкретних груп споживачів. Банки аналізують переваги клієнтів і страховики пропонують продукти з урахуванням уподобань клієнта та вимог й рекомендацій свого банківського партнера.

Успіх банкострахування вимагає глибокого розуміння соціально-економічного сегмента, на задоволення потреб якого спрямовані страхові продукти, які розробляються після ґрунтовного аналізу даних споживчих опитувань та інших інформаційних баз даних. В Японії ж, частіше досліджують пропозиції конкурентів і клієнтів.

Результати соціологічних опитувань на ринку банкострахування Південної Африки, Австралії та Нової Зеландії довели, що банки і страхові компанії в кожній з цих країн працюють в тісній співпраці й сприяють забезпеченню «єдиного погляду на клієнта» для своїх банківських і страхових продуктів.

Усі провідні лайфові страхові компанії Південно-Східній Азії активно працюють з банками, сформувавши ексклюзивну модель співпраці в банкострахуванні, що сприяє їх якісному зростанню в регіоні. Так страхова компанія «AIA» з Citi банком, страхова компанія «Allianz» з банком «HSBC», страхова компанія «Great Eastern» з банком «OCBC», страхова компанія «Prudential U.K.» з банком «UOB» та «Standard Chartered» на додаток до самостійної діяльності сформували й регіональні партнерські структури. На банкострахування припадає від 30- до 60% збору страхових платежів провідних страхових компаній [1, с.5].

За останні кілька років з 2010 по 2015 роки зросла кількість банків, які продали свої активи страховим компаніям й перейшли до дистрибуції тільки на умовах партнерства, виходячи з того, що страховики можуть створити якісніші платформи і більшу цінність для клієнта, спроможні управляти цим бізнесом більш ефективно, див. таблицю 1.

Таблиця 1. Перелік банківських установ, які здійснили продажі активів страховикам протягом 2010-2015 рр. [1, с.6].

Дата	Покупець	Продавець	Обсяг угоди	Обґрунтування
Січень 2010	Prudential	UOB	US \$ 355млн	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство
Вересень 2012	AIA	AVIVA NDB Insurance	US\$50млн	Стратегічне перефокусування
Жовтень 2012	AIA	ING	US\$1,730млн	Стратегічне перефокусування
Листопад 2012	Prudential	Thanachart bank	US\$568млн	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство
Січень 2013	Sun Life	CIMB AVIVA	US\$594млн	Оптимізація капіталу та стратегічне перефокусування
Грудень 2013	MetLife	AmBank Group	US\$248млн	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство
Жовтень 2015	NISSLY	NAB/NLC	US\$1.7млд (80% stake)	Оптимізація капіталу та стратегічне партнерство

Потенційними продавцями власних активів виступають у Таїланді – банк «SCB», у Сінгапурі – OCBC банк, в Австралії – банки «Westpas» і Commonwealth Bank.

Останнє десятиліття індійський фінансовий ринок став свідком якісних змін у відносинах між представниками банківських установ та страхових компаній. Низка угод уже розпочата між банками і страховими компаніями (див. таблицю 2) та багато ще знаходяться в стадії планування.

В Індії термін банкострахування почав застосовуватись з 2000 року, після видання розпорядження урядом, згідно з яким, відповідно до змін внесених до Закону «Про банківське регулювання», дозволялось з 2002 року банкам виступати в якості продавців страхових продуктів [4, с.43].

В ідеалі банкострахування покликано забезпечити диверсифікацію банківських послуг, забезпечити можливості для отримання додаткових доходів для банків, сприяти розвитку страхового ринку шляхом збільшення збору страхових премій та реалізувати ідею синергізму між двома партнерами: страховою компанією та банком, а для клієнта надати за зниженою ціною високоякісну послугу.

Таблиця 2. Перелік установ, які уклади угоди банкострахування в Індії [4, с.44-45], [5, с.90]

№ з/п	Страхові компанії	Банки
1	2	3
1	Birla sun life Co. Ltd.	Citibank, Deutsche Bank, IDBI Bank, Development Credit Bank, Bank of Rajasthan, Bank Muscat, Catholic Syrian Bank Ltd. Andhra Bank, and Karur Vysya Bank Ltd.
2	Tata AIG	HSBC, Citi Bank, IDBI Bank, and Union Bank of India
3	Kotak Mahindra	None
4	SBI life insurance Co. Ltd.	State bank of India
5	ING Vysya	Vysya Bank and Bharat Overseas Bank
6	Allianz Bajaj life Insurance Company Limited	Standard Chartered Bank, and Syndicate Bank
7	Met Life	Dhanalakshmi Bank, J & K Bank, and Karnataka Bank
8	HDFC standard life Insurance Co. Ltd.	Union Bank of India, Indian Bank, HDFC bank
9	ICICI Prudential life insurance Company Limited	Federal Bank, ICICI Bank, Bank of India, Punjab & Maharashtra Cooperative Bank, Allhabad Bank, South Indian Bank, Citibank, Lord Krishna Bank, Goa State Co-operative Bank, Indore Paraspar Sahakari Bank, Manipal State Cooperative Bank and Jalgaon People's Co-operative Bank, Shamrao Vithal Co-operative Bank
10	AMP Sanmar	Manjeri Cooperative, Perunthalmanna Bank, and Nilambur Bank (all Kerala based)
11	Aviva	ABN Amro, American Express, Canara Bank, and Lakshmi Vilas Bank
12	Life Insurance Corporation (LIC) of India	Oriental Bank of Commerce, recently signed MoU with Nedungadi Bank, Central Bank of India, Indian Overseas Bank, Bank of Punjab, Vijaya Bank, The City Union Bank Ltd., and Repco Bank, Syndicate bank, Dena bank, Cooperation Bank,
13	Canara bank, HSBC and Oriental Bank of Commerce Life Insurance Co. Ltd.	Canara Bank, HSBC Bank, OBC Bank

Ризикового страхування	14	Bajaj Allianz General insurance Co.Ltd.	Bank of Punjab, Bank of Rajasthan, Jammu & Kashmir Bank, Karur Vysya Bank, Lord Krishna Bank, Punjab & Sind Bank, Shamrao Vithal Co-operative Bank, and Karnataka bank
	15	Royal Sun Alliance	Citibank, ABN Amro, Standard Chartered, American Express, Repco Bank, SBI-GE, and Karur-based Lakshmi Vilas Bank
	16	Tata AIG	HSBC, IDBI, Development Credit Bank, and Union Bank of India
	17	IFFCO Tokio	Not formally tied up with any bank as yet
	18	ICICI Lombard	ICICI Bank and others in the pipeline
	1	2	3
	19	United India Insurance company (UIIC) Co. Ltd.	Punjab National Bank; Andhara Bank, Dhanalakshmi Bank Indian Bank, South Indian Bank, and Federal Bank, Dena bank
	20	New India	Union Bank of India, SBI, Corporation Bank, and United Western Bank
	21	Max Bupa Health Insurance Co. Ltd.	Standard Chartered Bank
	22	Oriental Insurance Co. Ltd. Oriental	Department of Posts, Oriental Bank of Commerce, and State Bank of Saurashtra
23	National Insurance Co. Ltd.	Overseas Bank, Bharat Overseas Bank, Allahabad bank, UCO bank, Vijaya bank, City Union bank, State bank of Bikaner and Jaipur, Bank of India	

Протягом 2003-2013 років частка банкострахування в загальному обсязі страхових премій приватних лайфових страхових компаній, отриманих від нових договорів у відповідному фінансовому році (нових бізнес-премій) в Індії зросла з 10,57% до 43,62%, див рис.2. Середньорічний темп зростання премій через банківський канал в Індії становив 58,84%.

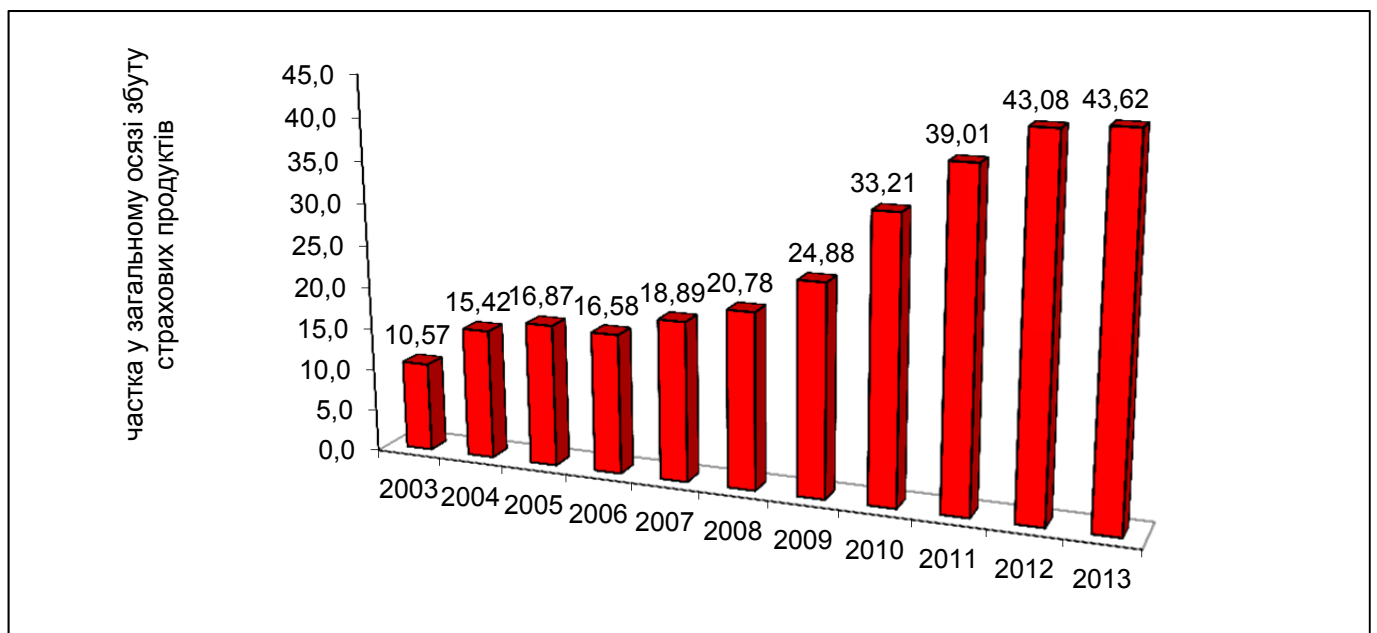


Рисунок 2. Динаміка зростання частки банкострахування у зібраних індивідуальних нових бізнес-преміях приватних лайфових страхових компаніях Індії протягом 2003-2013 рр., % [5, с.94]

Аналізуючи дані таблиці 3, варто відмітити вагому частку агентського каналу в загальному обсязі збуту страхових продуктів – понад 70% й тенденцію зростання частки продажу через банкострахування з 13,3% у 2010 році до 20,84% у 2014 році в індивідуальних нових бізнес-преміях страховиків Індії.

Таблиця 3. Частка продажів агентів та через банкострахування у індивідуальних нових бізнес-преміях страхових компаній в Індії протягом 2010-2014 рр.,% [6, с.106]

Рік	Індивідуальні агенти	Банкострахування
2010	78,95	13,30
2011	78,69	14,96
2012	77,53	16,18
2013	78,4	15,62
2014	71,42	20,84
Середній показник	76,99	16,18

Дані таблиці 4 засвідчили наступне, в колективному страхуванні в Індії через канали банкострахування та індивідуальних консультантів реалізується незначна частка страхових продуктів в середньому 3,87% та 3,59% відповідно.

Через індивідуальних консультантів частка нових бізнес-премій страхових компаній Індії протягом 2010-2014 рр. зменшувалася з 5,63% до 2,90 відповідно, тренд в банкострахуванні визначити доволі важко, адже частка продажу постійно змінювалася.

Таблиця 4. Частка продажів договорів колективного страхування через індивідуальних консультантів та банкострахування у нових бізнес-преміях страхових компаній Індії протягом 2010-2014 рр., % [6, с.107]

Рік	Індивідуальні консультанти	Банкострахування
2010	5,63	3,08
2011	4,36	6,35
2012	3,34	4,63
2013	1,76	3,05
2014	2,90	2,22
Середній показник	3,59	3,87

До кінця 2020 року банкострахування як канал збуту страхових продуктів може досягнути позначки 30% в структурі зібраних страхових премій Індії [6, с.107]. Банк має переваги над індивідуальними агентами й виступає в якості надійного фінансового радника, в той же час індійські вчені визначають головним недоліком банкострахування – відсутність обслуговування страхувальника після продажу продукту.

Важко не погодитись з думкою вчених, що серед головних напрямів подальшого розвитку банкострахування в світі й в Україні зокрема, будуть виступати: підвищення довіри з боку населення до страховиків, удосконалення сучасного законодавства, підвищення конкурентоздатності банківських установ і страхових компаній, а також покращення інформованості потенційних клієнтів [7, с.59].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В результаті проведеного нами дослідження прийшли до висновку, що до перспективних ринків з високими темпами зростання каналу банкострахування в сегменті страхування життя в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні варто віднести Індію, Сінгапур, Таїланд, Індонезію, Малайзію, де зростання буде стимулюватися шляхом входження великих іноземних страхових компаній і сприятливого макроекономічного середовища.

Протягом останніх п'яти років в Азії спостерігається зростання кількості банківських договорів про дистрибуцію страхових продуктів.

Визначальним фактором подальшого розвитку банкострахування буде виступати зростання довіри з боку населення до фінансових інституцій.

Банківські установи та страхові компанії змушені будуть змінювати стратегії поведінки на ринку, що призведе до збільшення кількості ексклюзивних угод з перехресним володінням акцій між банками і страховиками.

Аналіз тенденцій розвитку інтеграційних процесів на фінансових ринках країн Азії, зокрема в сегменті банкострахування, має бути докладно вивчений й бути об'єктом пильної уваги для фахівців вітчизняного страхового та банківського ринків. Зростання процесів домінування банківських установ над страховиками в багатьох країнах світу, не лише країн Азії, у збуті страхових продуктів є передумовою формування нового інституційного середовища, а чи буде воно зорієнтоване на задоволення реальних потреб страхувальників та на фінансові їх можливості - покаже час.

Список використаних джерел

1. 1st ASHK Asia Conference on «Get the Edge» 13 January 2017. Panel Discussion on Bancassurance: Overpriced Fad or Here to Stay? Mr. Edwin Northover, Debevoise & Plimpton, Mr. Alexander Moore, Morgan Stanley and Mr. Mark Saunders, AIA Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.actuaries.org.hk/upload/File/ASHK%20Asia%20Conference%202017/05_PanelDiscussion.pdf
2. Leigh Allen Keys to Bancassurance Success: Partnership, Innovation and Alignment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rgare.com/media-center/Pages/Newsletters/EQ_Dec/bancassurance.html
3. Steer Kevin Aggregators & Value Comparators Embrace or Avoid? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pressreader.com/malaysia/insurance/20160401/282793535587401>
4. Rupali Satsangi An analysis of effectiveness of bancassurance as a distribution channel in India// Delhi Business Review. – January - June 2014, - Volume 15, – №1, – 41-52 pg/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.delhibusinessreview.org/V15n1/dbr_v15nd_pg41_52.pdf
5. Bhavna Sharma, Ruchika Bhateja Bancassurance in India: Promising Distribution Network of Insurance Industry //Pacific Business Review International. - Sept 2016. – Volume 1, – Issue 4, – 89-95pg. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pbr.co.in/September2016/10.pdf>
6. Meenakshi Acharya, Hebbar C. K. A comparative study of insurance advisor and bancassurance channel in selling life insurance products in India //International Journal of Scientific Research and Modern Education. –

2016. - Volume I. - Issue II. – 105-108 pg. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ijsrme.rmodernresearch.com/wp-content/uploads/2016/09/127.pdf>

7. Волкова В.В. Банкостраховання як сучасний метод мінімізації кредитного ризику банку/ В. В. Волкова, Н. І. Волкова //Финансы, учет, банки. - 2016. - Вып. 1. - С. 54-59.

References

1. 1st ASHK Asia Conference on «Get the Edge» 13 January 2017. Panel Discussion on Bancassurance: Overpriced Fad or Here to Stay? Mr. Edwin Northover, Debevoise & Plimpton, Mr. Alexander Moore, Morgan Stanley and Mr. Mark Saunders, AIA Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.actuaries.org.hk/upload/File/ASHK%20Asia%20Conference%202017/05_PanelDiscussion.pdf

2. Leigh Allen Keys to Bancassurance Success: Partnership, Innovation and Alignment [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rgare.com/media-center/Pages/Newsletters/EQ_Dec/bancassurance.html

3. Steer Kevin Aggregators & Value Comparators Embrace or Avoid? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pressreader.com/malaysia/insurance/20160401/282793535587401>

4. Rupali Satsangi An analysis of effectiveness of bancassurance as a distribution channel in India// Delhi Business Review. – January - June 2014, - Volume 15, – №1, – 41-52 pg/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.delhibusinessreview.org/V15n1/dbr_v15nd_pg41_52.pdf

5. Bhavna Sharma, Ruchika Bhateja Bancassurance in India: Promising Distribution Network of Insurance Industry //Pacific Business Review International. - Sept 2016. – Volume 1, – Issue 4, – 89-95pg. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pbr.co.in/September2016/10.pdf>

6. Meenakshi Acharya, Hebbar C. K. A comparative study of insurance advisor and bancassurance channel in selling life insurance products in India //International Journal of Scientific Research and Modern Education. – 2016. - Volume I. - Issue II. – 105-108 pg. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ijsrme.rmodernresearch.com/wp-content/uploads/2016/09/127.pdf>

7. Volkova V.V. Bankostrahuvannya yak suchasnuy metod minimizatsiyi kredutnogo ryzyku banku / V.V. Volkova, N.I. Volkova //Finansy, uchet, banki. - 2016. - Vip. 1. - S. 54-59.

ДАНИ ПРО АВТОРА

Кучеренко Віталій Вікторович аспірант,

Київський національний торговельно-економічний університет

вул. Киото 19, м. Київ, 02156, Україна

Тринчук Віктор Вікторович к.е.н., доцент, завідувач кафедри страхування

Інституту післядипломної освіти та бізнесу,

вул. М. Раскової, 11-Б, офіс 215, 02660 м. Київ

e-mail: edukacja_poland@ukr.net

ДАННЫЕ ОБ АВТОРЕ

Кучеренко Виталий Викторович аспирант,

Киевский национальный торгово-экономический университет

ул. Киото 19 м. Киев, 02156, Украина

Тринчук Виктор Викторович к.э.н., доцент, заведующий кафедрой

страхования Института последипломного образования и бизнеса,

Ул. М. Расковой, 11-Б, офис 215, 02660 м. Киев

e-mail: edukacja_poland@ukr.net

DATA ABOUT THE AUTHOR

Kucherenko Vitaliy Viktorovich postgraduate student,

Kiev National University of Trade and Economics

st. Kioto 19, Kyiv, 02156, Ukraine

Trynchuk Viktor Viktorovich, Ph.D., associate professor, head of the department of insurance Institute of

Postgraduate Education and Business,

St. Raskova M., 11-B, Office 215, 02660 Kyiv

e-mail: edukacja_poland@ukr.net