

УДК 368.032.2

Володимир КОСТЕЦЬКИЙ

## МІСЦЕ ТА РОЛЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В ІНСТИТУЦІЙНІЙ СТРУКТУРІ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

*Резюме.* Розкрито сутнісні моменти діяльності страхових компаній як фінансових посередників та їхньої співпраці з іншими суб'єктами господарювання, що функціонують на вітчизняному фінансовому ринку. Обґрунтовано роль страхових компаній в інституційній структурі фінансового ринку.

*The summary.* Reveals the essential aspects of insurance companies as financial intermediaries and their cooperation with other entities that operate in the domestic financial market. The role of insurance companies in the institutional structure of financial market.

*Ключові слова:* фінансовий інститут, фінансовий ринок, інституційна структура, страхова компанія.

**Постановка проблеми.** Створення ефективного фінансового сектора економіки вимагає певного набору інституцій. Проблеми, з якими стикаються сьогодні країни колишнього СРСР і Східної Європи на шляху до ринку, виявили значну роль саме інституційних чинників у функціонуванні економіки. Ринкові механізми не можуть працювати ефективно в неадекватному інституційному середовищі, тому за трансформації фінансового сектора економіки України велика увага має бути приділена створенню відповідної інституційної організації.

Інституційну структуру фінансового ринку можна визначити як систему фінансових інститутів, яка регулює структуровані в часі та просторі відносини між економічними агентами, пов'язані з обміном прав власності на фінансові ресурси, а також забезпечує трансформацію якісних характеристик грошових потоків та перерозподіл фінансових ресурсів у межах економічної системи [5, с. 98]. У кожній країні з розвинутою ринковою економікою існує розгалужена мережа фінансових посередників. В Україні протягом останніх років спостерігається швидке зростання таких інституцій, на які покладається одне із важливих завдань державної інвестиційної політики – створення сприятливого середовища для нагромадження фінансових ресурсів суб'єктами економіки і забезпечення функціонування ефективного механізму їх трансформації в інвестиції. Їх роль дедалі більше зростає, оскільки вони беруть на себе фінансові ризики підприємницької діяльності.

Реформування економічних відносин і трансформаційні процеси в економіці України активізували розвиток фінансового посередництва як неминучого процесу, що забезпечує формування ринкової економіки, її ефективність. Тому проблеми ефективного функціонування фінансових посередників загалом та страхових компаній зокрема як інституційних інвесторів є на сьогодні актуальними питаннями, які повинні знаходитися в площині наукових досліджень.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питанню сутності та ролі фінансових інститутів в економіці, механізму їхнього функціонування та взаємодії приділили значну увагу у своїх дослідженнях зарубіжні та вітчизняні вчені – І. Балабанов, В. Зимовець, Р. Колб, Р. Дж. Родрігес, М. Савлук, В. Смагін та інші. Актуальність та важливість дослідження фінансового посередництва визначена його значенням для системного розвитку національної економіки, що досить детально розкрито у працях З. Варналія, З. Ватаманюка, О. Дзюблюка, В. Корнеєва, І. Лютого, Ф. Мишкіна, С. Науменкової. Окремі аспекти, що розкривають сутність вітчизняних страхових компаній, розглянуто у працях Н. Внукової, В. Зубарева, М. Клапківа, І. Наумця, М. Олександрова, С. Осадця, В. Павлюка та інших науковців. Проте важливими питаннями, які вимагають детального вивчення, залишаються з'ясування місця та ролі страхових компаній на фінансовому ринку, виявлення специфіки реалізації функцій страхових компаній як фінансових посередників та їх вплив на розвиток інституційної структури фінансового ринку та дослідження особливостей їх діяльності у контексті можливостей активізації забезпечення потреб господарських суб'єктів у фінансуванні економічного розвитку, що здійснюється за допомогою фінансового посередництва.

**Метою статті** є з'ясування місця страхових компаній серед фінансових посередників, що функціонують на вітчизняному фінансовому ринку, й теоретичне обґрунтування їх ролі в інституційній структурі фінансового ринку.

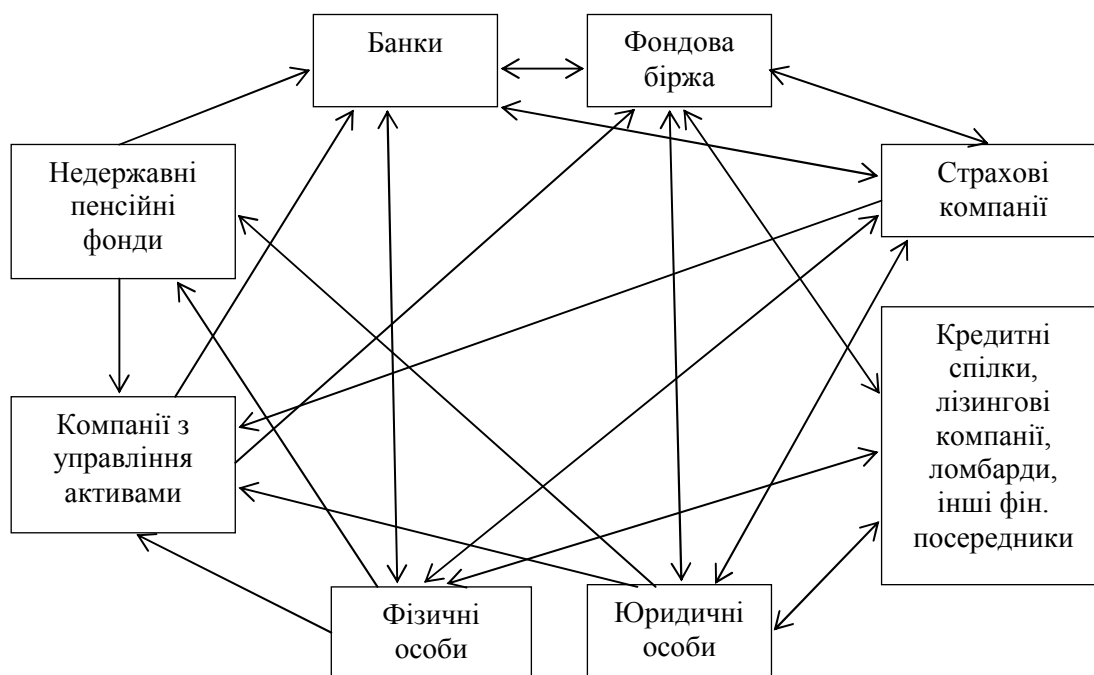
**Виклад основного матеріалу.** Фінансовий інститут – це особлива сфера фінансових відносин, обмежена формальними та неформальними нормами, належність до яких є підґрунтям акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів.

У складі інституційної структури фінансового ринку фінансові інститути здійснюють специфічний вид економічної діяльності – фінансову діяльність, результатом якої є створення власного специфічного продукту: акумульованих інвестиційних і кредитних ресурсів, засобів платежу, а також різноманітних фінансових послуг.

Загальноекономічна роль системи фінансових інститутів проявляється у трансформації заощаджень в інвестиції та фінансовому забезпеченні потреб економічних суб'єктів у ліквідних активах. Фінансові інститути за рахунок акумуляції тимчасово вільних фінансових ресурсів індивідуальних власників капіталу забезпечують потреби домогосподарств, суб'єктів підприємницької діяльності, а також держави в ліквідних активах – грошових коштах. Результатом даної діяльності є зростання обсягів споживання, інвестицій у матеріальні та нематеріальні активи та, відповідно, збільшення обсягів промислового виробництва і максимальне задоволення потреб споживачів. Окрім трансформації заощаджень в інвестиції, система фінансових інститутів забезпечує формування оптимальної структури власності в економіці, а також підвищення якості корпоративного управління [4, с. 6].

Фінансові інститути є елементами інституційної структури фінансового ринку, який, у свою чергу, виступає в ролі однієї з найважливіших складових економічної системи, що інтегрує економічні та фінансові відносини в єдине ціле.

Фінансовий ринок є важливим економічним простором, в якому створюються умови для акумуляції та перерозподілу фінансових потоків між економічними суб'єктами з метою забезпечення безперервності суспільного відтворення (рис. 1).



**Рисунок 1. Взаємовідносини між елементами інституційної структури фінансового ринку**

Важливою складовою фінансового ринку є страхова компанія – організація, яка згідно з отриманою ліцензією бере на себе зобов'язання за певну плату відшкодувати завданий страховим випадком збиток або виплатити страхову суму страхувальникові чи іншим особам, вказаним у договорі.

Саме на рівні страхової компанії відбуваються процеси формування й використання страхових фондів та страхових резервів, зароджуються одні та з'являються інші економічні

відносини, переплітаються особисті, групові та колективні інтереси страховиків і страхувальників. Страхова компанія діє на страховому ринку як самостійна економічна одиниця, якій притаманні техніко-організаційна єдність та економічна відособленість. Завдяки цьому вона має можливість самостійно укласти договори зі страхувальниками та реальне право взаємодіяти з посередниками та іншими суб'єктами на фінансовій арені.

Як фінансові посередники, страхові компанії в системі кругообігу капіталу між його постачальниками і споживачами на фінансовому ринку, виконують такі функції:

- консолідують заощадження індивідуальних інвесторів у єдиний пул і вкладають накопичений капітал в різні проекти згідно з диверсифікацією активів;
- забезпечують рівновагу на ринку капіталів через погодження пропозиції й попиту на фінансові ресурси. За рахунок масштабів діяльності й портфельного управління активами гармонізують відносини між постачальниками та споживачами інвестиційного капіталу;
- перерозподіляють і зменшують фінансові ризики між консервативними та агресивними учасниками ринку;
- забезпечують підвищення ліквідності фінансових вкладень шляхом професійного портфельного управління активами.

Тобто найголовніше завдання страхових компаній як фінансових посередників – спрямувати рух капіталу до ефективних споживачів [9, с. 139].

На розвинених ринках страхові компанії входять до числа провідних інституційних посередників. Акумуляуючи значні кошти у формі страхових та пенсійних внесків, ці структури розміщують їх на фінансових ринках.

У практичній діяльності багатьох страхових компаній, у тому числі й зарубіжних, фінансові інвестиції є пріоритетним напрямком інвестування й передбачають вкладення в цінні папери, у статутні капітали суб'єктів господарювання, депозитні вкладення [19, с. 193].

За підсумками 2010 року в загальній структурі активів вітчизняних страхових компаній левову частку (47 %) займали інвестиції в цінні папери, а саме – акції вітчизняних емітентів. Проте є певні нормативні застереження щодо якості цінних паперів, які не дозволяють повною мірою використовувати ці активи страховиками. Банківські вклади становлять 23 % сумарних активів та посідають друге місце в їх структурі [12].

Вибір напрямів для інвестування вітчизняними страховиками дещо відрізняється від підходу їх іноземних колег. Наприклад, у світовій практиці активи інституційних інвесторів лише на 4–7% формуються за рахунок банківських інструментів, тоді як основна частина коштів інвестується в акції (близько 60 %) та боргові цінні папери (близько 25 %) [9, с. 140]. Така ситуація зумовлюється низькою доходністю банківських депозитів у розвинених ринкових країнах та високою доходністю інструментів фондового ринку. Водночас в Україні банківські депозити залишаються традиційно популярним напрямом здійснення інвестицій: порівняно з іншими інструментами фінансового ринку вони давали досить високий гарантований доход. Крім того, робота з банками щодо розміщення коштів на депозитних рахунках характеризується низькими витратами.

Активна ж робота з таким фінансовим інструментом, як цінні папери, особливо акції, потребує наявності в штаті страхової компанії спеціалістів з управління цінними паперами. Зазначена особливість роботи з фінансовими інструментами, а також той факт, що з розвитком вітчизняної банківської системи рівень доходності банківських депозитів знижуватиметься, підвищує важливість співпраці страхових компаній з компаніями з управління активами.

У свою чергу, зростання страхових платежів і страхових резервів складає основу формування фінансових фондів, необхідних для зростання національної економіки. При цьому чим вищий сплачений статутний капітал, тим страхові компанії мають змогу залучати більше грошових засобів для здійснення інвестиційної діяльності.

Розвиток страхових компаній, збільшення обсягів акумульованих ними фінансових ресурсів створюють сприятливі умови для розвитку економіки, оскільки страхові фонди спрямовуються на інвестування найважливіших об'єктів через участь страхових компаній у кредитуванні або прямому інвестуванні різноманітних виробничих та соціальних об'єктів.

Розгляд інституту страхування найдоцільніше здійснювати в аспекті його взаємодії з інститутами інвестування та кредитування, оскільки саме він несе відповідальність за компенсацію ризиків, які виникають у системі фінансової діяльності.

У нагромадженні та використанні грошових ресурсів з метою здійснення заходів попередження, зменшення або подолання ризиків та відшкодування пов'язаних з ними збитків і полягає сутність страхового захисту.

Інвестиційна функція страхування виявляється в організації руху коштів на ринку капіталу внаслідок об'єднання їхньої невеликої кількості, що сплачуються кожним страхувальником за договором страхування, прямому спрямуванні страховиками накопичених фінансових коштів в інвестиції та стимулюванні інвестиційної активності шляхом гарантування вітчизняним і зарубіжним інвесторам повернення вкладених коштів і відшкодуванні не отриманого прибутку при настанні несприятливих подій, які спричиняють втрату інвестицій [2, с. 194].

За окремими видами страхування наближене до категорії кредиту. Прикладом цього є адресне формування фондів страхування життя окремим страхувальником, які повертаються платникові або його спадкоємцям [16, с. 148].

Світовий досвід показує, що страхові компанії мають можливість акумулювати фінансові ресурси у вигляді страхових внесків у кілька разів більше, ніж середні комерційні банки. Однак це відбувається тільки за певних економічних та фінансових умов, високого рівня розвитку фінансового і перш за все фондового ринку, значного зростання добробуту населення. Саме суттєве поліпшення матеріального добробуту населення, масштабного розвитку великого, середнього й малого бізнесу формує основу розвитку страхового ринку.

Страховики є важливим джерелом інвестиційного капіталу. Це пов'язано з інверсією циклу, оскільки отримання страхової премії передуює наданню страхової послуги, а також з розподілом ризику в часі. Саме тому страховик має змогу тимчасово розпоряджатися коштами страхувальників, які акумульовані в страхові резерви. Крім страхових резервів, страховик має у своєму розпорядженні власні кошти у вигляді вкладів засновників, а також спеціальних фондів, сформованих за рахунок прибутку. Тобто кошти страховика, які перебувають у його розпорядженні, є сукупністю ресурсів, за рахунок яких він виконує свої зобов'язання при настанні страхового випадку та забезпечує нормальне функціонування компанії. Ці кошти представлені надходженнями страхових премій, а також власними коштами, які можуть використовуватися протягом кількох років. Страховик самостійно обирає інвестиційну політику, виходячи з видів страхування, терміну та розміру акумульованих ресурсів. Компанії, які здійснюють страхування життя, протягом тривалішого періоду можуть володіти коштами та інвестувати їх у нерухомість, державні цінні папери та інші довготермінові активи. Це дозволяє направляти значні ресурси на інвестування в інші галузі економіки.

Останнім часом на фінансовому ринку України, як, зрештою, й на інших сегментах ринку, проявляються дві провідні тенденції – інтеграційна, виразником якої є концепція загальних фінансів (Allfinanzkonzepte), і дезінтеграційна, яка проявляється в концепції спеціалізації (у розрізі фінансових продуктів чи груп клієнтів) [9]. Обидві тенденції є типовими для високорозвиненого ринку. Прикладом реалізації концепції загальних фінансів є насамперед інтенсивна співпраця між кредитними та страховими закладами. Ця співпраця розвивається не лише по лінії взаємного обслуговування своїх інституцій, а також набуває взаємопроникаючого міжгалузевого характеру. Вона має багатоцільове, взаємовигідне призначення й може стати перешкодою для входження на ринок нових виробників фінансових послуг (кредитних і страхових); сприяти зміцненню позицій вже діючих на ринку учасників як з боку страхової, так і з боку кредитної сфер; сприяти відкриттю й освоєнню нових джерел фінансових надходжень.

Характерним прикладом реалізації сучасної концепції загальних фінансів є інтенсивна співпраця між банками та страховими установами, початок якої було закладено на ниві страхування кредитів. У цьому виді страхування знайшли тісне поєднання основні види діяльності банків та страхових установ. Сьогодні ця співпраця розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування своїх установ, а й набуває багатопланового, взаємопроникаючого міжгалузевого, міжринкового характеру [6, с. 358].

У результаті взаємодії між банками та страховими компаніями виникає можливість створення ефективної моделі взаємного продажу продуктів у вигляді *bancassurance* (реалізація страхових продуктів через банки), *assurancebank* (реалізація банківських продуктів через страхові компанії) або *allfinanz* (реалізація комплексу фінансових послуг через один канал) [11, с. 260].

Реалізація страхових продуктів через банки є найпоширенішою формою крос-продажів. Банківські продажі страхових продуктів високі в тих країнах, де продукти, як правило, відносно прості та легко поєднуються з банківськими продуктами. В Італії, наприклад, частка реалізації продуктів страхування життя банками становить 76% від загальної кількості реалізованих полісів у країні, у той час як у Франції цей показник становив 64%, а в Португалії – 88,3% [21; 24]. І навпаки, реалізація складних страхових продуктів, таких, як пенсійне страхування, показує скромніші результати. У Великобританії, наприклад, у 2006 році лише 7,5% контрактів пенсійного страхування укладено через банки. Реалізація страхових продуктів через банки є відносно успішною для захисних продуктів, які легко реалізуються з основними банківськими продуктами, такими, як титульне страхування, автострахування та страхування позичальників (страхування людей, що беруть позику, зазвичай довготермінову). У Великобританії через банки реалізується понад 39% іпотечних гарантій і 62% полісів страхування позичальників [23].

Такий обсяг реалізації страхових продуктів через банки пояснюється тим, що продажі страхових продуктів через банки в Європі (на прикладі Франції та Італії) є вигіднішими з точки зору вартості залучення клієнтів та адміністративних затрат, аніж їх продаж через страхових агентів або навіть прямих продажів [21]. Крім того, такий канал продажу дозволяє створити лояльних до тандему «банк – страхова компанія» клієнтів, що підтверджується прикладом зарубіжних країн [22]. У поняття фінансових послуг входить діяльність, починаючи від простого фінансового консалтингу до складних операцій з управління ризиками. У разі фінансової конвергенції об'єднання зможе підтримувати велику частку з цих різних видів діяльності, у результаті чого досягається довготермінова конкурентна перевага об'єднання.

Як свідчать дослідження, головними причинами підвищеної взаємної зацікавленості страховиків та банків є:

- проникнення на нові ринки та забезпечення ефективного використання філіальної системи;
- можливість значно розширити клієнтську базу та обмін інформацією;
- необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі;
- диверсифікація капіталу та доходу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів;
- можливість надання повного спектра банківських і страхових послуг. Ці послуги мають бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта.

Співпраця страхових компаній і банків є взаємовигідною, оскільки для страхових компаній – це збільшення обсягів продажу страхових продуктів, розширення клієнтської бази та каналів збуту, скорочення частки витрат на організацію продажу; для банків – страхування ризиків, пов'язаних з банківським бізнесом, покращення конкурентної позиції на ринку, підвищення лояльності з боку клієнтів, зміцнення іміджу. Проте, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, головним із яких є монополізація фінансової галузі [14].

Аналіз наукових робіт із проблеми консолідації страхових компаній і банків дозволив розглянути форми взаємодії цих фінансових структур. Вітчизняні аналітики до найпоширеніших форм співпраці й конвергенції страхових компаній і банків відносять:

1. Початкову форму співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних засадах. До цієї форми відносять угоди про співпрацю комерційних банків і незалежних страхових компаній без створення юридичної особи. У цьому випадку інтереси комерційних банків – це забезпечення фінансової стійкості, безпеки і стабільності. страхова компанія, у першу чергу, займається страхуванням кредитних ризиків. Інтерес банків – це також внески на депозити страхової компанії в цьому банку. Інтереси страхової компанії – операції страхування з клієнтами банку, постійні надходження

страхових премій, мінімізація витрат страхової структури. Така форма взаємодії охоплює велику кількість банків і страхових фірм [14].

2. Форму агентських відносин, яка припускає розповсюдження страхових послуг зі згоди банку через його агентську мережу [13, с. 242].

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

За цієї форми відбувається утворення комерційного банку і страхової компанії одними й тими ж особами, які прагнуть до диверсифікації капіталу з метою отримання доходів у суміжних сферах ринку фінансових послуг.

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

До такої форми співпраці можна віднести формування кептивних страхових компаній. Кептивна страхова компанія – акціонерна компанія, яка обслуговує цілком або переважно корпоративні страхові інтереси засновників. Засновниками можуть бути банк, промислово-фінансова група, підприємство. Правління комерційного банку чи підприємства створює страхову структуру, володіє її контрольним пакетом акцій (паїв, частки). Кептив може бути дочірньою компанією іншого страховика.

Використання кептивів є ефективним способом вирішення проблем страхування специфічних ризиків їх засновників. Створення кептивної страхової компанії є одним із варіантів створення фонду самострахування конкретного суб'єкта господарювання. Англійське слово «кептив» (captive), що означає «залежний від будь-чого», доволі точно передає основну особливість кептивних компаній, яка полягає в їх залежності від засновника. Така страхова компанія переважно створюється у випадку, якщо страховий ринок не може задовольнити потреби суб'єкта господарювання в захисті від власних ризиків або створення кептивних страхових компаній обіцяє певні економічні переваги.

Кептивні страхові компанії розвиваються завдяки іншим чинникам, ніж звичайні страхові компанії, які працюють на відкритому ринку. Головною умовою існування кептивного страховика є політика материнської компанії, яка залежить від того, як материнська компанія розглядає страхову компанію: для страхування виключно власних ризиків (найпоширеніший зараз варіант) або як інструмент отримання ефекту синергії [3, с. 128]. Такі страхові компанії здійснюють страхування, наприклад, різних ризиків клієнтів банку з урахуванням специфіки цих ризиків, забезпечуючи тим самим фінансову безпеку й фінансову стійкість банку. Кептивні страхові компанії створювалися для оптимізації схем оподаткування й майже легального відтоку коштів за кордон через операції перестрахування [18, с. 30].

5. Форму фінансового супермаркету, яка 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 [15].

Сутність поняття «фінансовий супермаркет» полягає в наданні широкого спектра фінансових послуг і доступності в способах їх отримання. Тобто фінансовий супермаркет – це установа, яка пропонує клієнтам в одному і тому ж місці під одним брендом широкий спектр фінансових послуг – банківських, страхових, інвестиційних, лізингових, факторингових, аудиторських, ріелтерських, консалтингових тощо [8, с. 241].

Кожен учасник фінансового супермаркету користується певними перевагами. Основна перевага такої співпраці полягає у тому, що в межах даної структури продавці фінансових послуг розширюють своє представництво на ринку і збільшують обсяги продажів своїм клієнтам за рахунок зменшення цін на послуги, а також економії адміністративних, маркетингових і технологічних ресурсів. Наприклад, з розвитком страхового ринку страховики

активно шукають альтернативні канали продажу страхових полісів. Оскільки банки обслуговують значну кількість клієнтів, вони представляють інтерес для страховиків як агенти. Вигода продажу страхових продуктів через банки полягає у використанні страховими компаніями розвинених філіальних мереж банків по всій території країни. Експерти-аналітики вважають, що співпраця банку зі страховою організацією є рентабельною вже тоді, коли прибуток банку від продажу страхових полісів становить не менше 0,1% від загального прибутку банку [17, с. 22].

Оскільки банківський бізнес в Україні розвинений набагато краще, ніж страховий, і багато банків мають розгалужену філіальну мережу, то при реалізації концепції фінансового супермаркету у співпраці з крупним банком (як це в основному й відбувається) проникнення страхової компанії в регіони країни може бути реалізовано у відносно стислі терміни і без значних фінансових витрат.

Розширення спектра послуг шляхом реалізації моделі фінансового супермаркету дає змогу банкам залучити нових клієнтів і повніше задовольняти їхні потреби, що позитивно впливає на імідж банку і дає додаткові конкурентні переваги для просування власних програм. Ще один важливий момент полягає в тому, що співпраця зі страховими компаніями є вигідною з позиції формування банками довготермінової ресурсної бази з залучених на банківські рахунки страхових резервів і отримання додаткового доходу за рахунок комісійної винагороди як продавцю страхових продуктів.

Окрім зазначених вище, учасники фінансового супермаркету отримують ряд додаткових переваг:

- зростає надійність усіх фінансових операцій, що проводяться страховою компанією і банком;
- банку значно дешевше обходиться комплексне страхування його співробітників (медичне, життя, від нещасного випадку тощо) і власного майна та ризиків;
- банк і страхова компанія отримують взаємний доступ до нових каналів збуту;
- раціонально інвестуються кошти страхових резервів, акумульованих страховою компанією; розширюється спектр послуг, з'являється можливість упроваджувати нові спільні продукти (страхування кредитів, заставного і лізингового майна та ін.);
- досягається повний контроль над усіма фінансовими потоками клієнтів, що дає змогу проводити точний маркетинговий аналіз їх майбутніх потреб;
- найефективніше проводяться рекламні і PR-кампанії [7, с. 307].

Банки і страхові компанії, що входять до фінансових супермаркетів, мають можливість вирішувати проблеми з капіталізацією за рахунок перерозподілу засобів усередині структури. Банківські послуги і послуги зі страхування чудово доповнюють один одного в пропонованому єдиному продуктовому ряду. Фінансові супермаркети акумулюють значні фінансові ресурси, які інвестуються також і за допомогою інвестиційних та пенсійних фондів.

Кожна із цих форм вимагає розроблення й реалізації загальних фінансових програм, у яких визначаються напрями взаємодії, нові фінансові продукти, пропоновані споживачам, умови реалізації банківськими установами стандартного набору послуг страхової компанії та ін.

Головними бар'єрами для розвитку фінансових супермаркетів в Україні є бізнес-відмінності між банками, страховими й інвестиційними компаніями та недостатня зорієнтованість банкірів в особливостях страхового та інвестиційного ринків, а страховиків і представників інвестиційних компаній – в особливостях банківського ринку. Окрім того, в Україні діяльність різних фінансових структур регулюється різними органами контролю: банки України – Національним банком, страхові, фінансові компанії, недержавні пенсійні фонди – Національною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України, професійні учасники ринку цінних паперів – Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку. Відсутність взаємодії між органами регулювання стосовно вироблення спільної стратегії розвитку, відмінності у правовому полі створюють основні проблеми розвитку фінансових супермаркетів. Міжнародна практика показує, що необхідне макрорегулювання – широка модель організації фінансових ринків.

**Висновки.** Таким чином, можна стверджувати, що страхові компанії є важливою складовою фінансового ринку та входять до числа провідних інституційних посередників. Завдяки їх діяльності відбувається консолідація заощаджень індивідуальних інвесторів, забезпечується рівновага на ринку капіталів через погодження пропозиції й попиту на фінансові ресурси, перерозподіляються і зменшуються фінансові ризики між консервативними та агресивними учасниками ринку, забезпечується підвищення ліквідності фінансових вкладень шляхом професійного портфельного управління активами. Тобто роль страхових компаній як фінансових посередників полягає у спрямуванні руху капіталу до ефективних споживачів, ефективно використання якого дає можливість розміщувати ресурси суспільства в оптимальний спосіб, забезпечуючи при цьому захист майнових інтересів осіб та підтримання соціально-економічної стабільності у суспільстві.

### Використана література

1. Арутюнян, Р.Р. Розвиток організаційно-економічних форм об'єднання банків і страхових компаній в Україні [Текст] / Р.Р. Арутюнян // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – Випуск 30. – С. 15–19.
2. Бережна, І.Ю. Вплив фінансових інститутів на формування інвестиційного потенціалу [Текст] / І.Ю. Бережна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 190–195.
3. Бідник, Н.Б. Створення кептивних страхових компаній як метод самострахування промислових підприємств [Текст] / Н.Б. Бідник, В.Б. Дзьоба // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2011. – № 704. – С. 126–131.
4. Вірченко, В.В. Фінансові інститути та їх роль у суспільно-економічному відтворенні в умовах переходу до ринкової економіки [Текст] / В.В. Вірченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2006. – № 7. – С. 3–7.
5. Зимовець, В.В. Фінансове посередництво: навч. посібник [Текст] / В.В. Зимовець, С.П. Зубик. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с.
6. Клапків, М.С. Страхування фінансових ризиків: монографія [Текст] / М.С. Клапків. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. – 570 с.
7. Кльоба, Л.Г. Банки та страхові компанії, як основні суб'єкти фінансових супермаркетів [Текст] / Л.Г. Кльоба // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України. – 2007. – Випуск 17.3. – С. 303–311.
8. Костогриз, В.Г. Фінансовий супермаркет як перспективний напрям дистрибуції фінансових послуг [Текст] / В.Г. Костогриз, М.Е. Люзник // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 241–245.
9. Махортов, Ю.О. Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки [Текст] / Ю.О. Махортов, В.М. Зюбін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2. – С. 139–144.
10. Михайловська, І.М. Перспективи розвитку стратегічних альянсів банків і страхових компаній в Україні [Текст] / І.М. Михайловська, Н.А. Сорочинська // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – № 29. – С. 35–40.
11. Пасько, О.М. Узгодження умов взаємодії банків і страхових компаній [Текст] / О.М. Пасько // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 3. – С. 260–263.
12. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
13. Прут, М.О. Форми співпраці банків та страхових компаній у рамках концепції bancassurance [Текст] / М.О. Прут // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2009. – Випуск 20. – С. 241–245.
14. Соловей, Н.В. Взаємодія страхових компаній та комерційних банків [Текст] / Н.В. Соловей // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – Вип. 30. – С. 50–53.
15. Ткаченко, Н.В. Об'єднання банків і страхових компаній [Текст] / Н.В. Ткаченко // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 2. – С. 105–111.
16. Фурман, В.М. Страхування та його роль у соціально-економічних процесах [Текст] / В.М. Фурман // Фінанси України. – 2005. – № 8. – С. 145–152.
17. Фурман, В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні [Текст] / В. Фурман // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 20–22.
18. Ширинян, Л. Метод рационализации формирования уставного фонда страховых компаний Украины [Текст] / Л. Ширинян // Экономика Украины. – 2006. – № 11. – С. 27–35.
19. Яворська, Т.В. Сутність, види та функції страхових інвестицій [Текст] / Т.В. Яворська // Економіка і регіон. – 2009. – № 1. – С. 192–195.
20. Ягольницький, О.А. Аналіз взаємодії учасників фінансового кластеру [Текст] / О.А. Ягольницький // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – № 34. – С. 427–431.
21. Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges / SwissRe // Sigma. – 2007. – № 5. – P. 39.
22. Lymberopoulos K. Opportunities for bank to cross-sell insurance products in Greece / Lymberopoulos Konstantinos, Chaniotakis Ioannis E., Sourelis Magdalini // Journal of Financial Services Marketing. – 2004. – № 9. – P. 34–48.
23. Teunissen M. Bancassurance: tapping into the banking strength / Teunissen Mark // The Geneva Papers. – 2008. – № 33. – P. 408–417.



24. Voutilainen R. In search for the best alliance structure between banks and insurance companies / Voutilainen Raimo. – Helsinki: Helsinki school of economics, 2006. – 117 p.