

Київський столичний університет імені Бориса Грінченка
Факультет економіки та управління
Кафедра фінансів

«Допущено до захисту»

Завідувач кафедри фінансів

д.е.н, професор

Рамський А.Ю.

(підпис)

«15» Травня 2026 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

на тему: «РОЗВИТОК БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ ЯК ДЖЕРЕЛА
НЕПРОЦЕНТНИХ ДОХОДІВ»

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНОЇ ПРОГРАМИ

072.00.01 «Фінанси і кредит»

першого (бакалаврського) рівня вищої освіти

Галузь знань: 07 Управління та адміністрування

Спеціальність: 072 Фінанси, банківська справа та страхування

Кваліфікація: Бакалавр фінансів, банківської справи та страхування

Виконала

студентка групи Фікб-1-22-4.0д

(шифр групи)

Шульга Юлія Віталіївна

(П.І.Б.)

(підпис)

Науковий керівник

Доктор економічних наук, професор

(науковий ступінь, вчене звання)

Житар Максим Олегович

(П.І.Б.)

(підпис)

Київський столичний університет імені Бориса Грінченка

Факультет економіки та управління

Кафедра фінансів

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Завідувач кафедри фінансів д.е.н, професор
Рамський А.Ю.



ЗАВДАННЯ НА ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Студенту групи: Фікб-1-22-4.0д

Шульга Юлія Віталіївна

Тема роботи: «Розвиток банківського страхування як джерела непроцентних доходів»

1. Вихідні дані:

Наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених з питань банківського страхування, законодавчі та нормативні акти України, статистичні та аналітичні матеріали Національного банку України, фінансова звітність АТ «Креді Агріколь Банк», інформаційні ресурси мережі.

2. Основні завдання: дослідити теоретичні та організаційні основи банківського страхування; провести аналіз ефективності реалізації страхових продуктів банком; оцінити динаміку та структуру комісійних доходів банку від страхової діяльності; проаналізувати взаємодію банку зі страховими компаніями; визначити перспективи розвитку та цифровізації банківського страхування; розробити пропозиції щодо підвищення ефективності банківського страхування.

3. Пояснювальна записка:

Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків до розділів, загальних висновків, списку використаних джерел та додатків.

4. Графічні матеріали:

Таблиці, рисунки, схеми, діаграми, аналітичні матеріали щодо діяльності АТ «Креді Агріколь Банк».

5. Додатки:

Фінансова звітність банку, статистичні матеріали, додаткові аналітичні таблиці та рисунки.

Дата подання роботи: « 05 » червня 2026 р.

Науковий керівник

Доктор економічних наук, професор

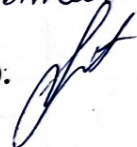
Житар М.О.



Завдання прийняв до виконання

Студентка Шутова Юлія Віталіївна

« 15 » 09 2025 р.



ІНДИВІДУАЛЬНИЙ ПЛАН ВИКОНАННЯ КВАЛІФІКАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Студентка групи: Фікб-1-22-4.0д

Шульга Юлія Віталіївна

Тема роботи: «Розвиток банківського страхування як джерела непроцентних доходів»

№	Види робіт, завдань, заходів	Термін виконання	Відмітка про виконання
1	Постановка задачі. Предмет, мета, завдання роботи	15.09.2025	Виконано
2	Робота з джерелами за темою роботи	15.10.2025	Виконано
3	Визначення змісту кваліфікаційної роботи	30.10.2025	Виконано
4	Теоретико-методологічний розділ	15.12.2025	Виконано
5	Дослідницько-аналітичний розділ	28.02.2026	Виконано
6	Проектно-рекомендаційний розділ	15.04.2026	Виконано
7	Висновки	25.04.2026	Виконано
8	Оформлення кваліфікаційної роботи	10.05.2026	Виконано
9	Подання роботи на відгук	15.05.2026	Виконано
10	Рецензування	20.05.2026	Виконано

11	Підготовка до захисту	25.05.2026	Виконано
12	Захист кваліфікаційної роботи	15.06.2026	Виконано

«ЗАТВЕРДЖУЮ»

Науковий керівник

Житар М.О.

(підпис)

«15» 09 2025 р.

Індивідуальний план склав

(підпис студента)

«15» 09 2025 р.

АНОТАЦІЯ

Кваліфікаційна робота: 71 с., 7 рис., 5 табл., 47 джерел. Актуальність теми зумовлена необхідністю розвитку банківського страхування як важливого джерела непроцентних доходів банків в умовах зростання конкуренції на фінансовому ринку та цифровізації фінансових послуг.

Об'єкт дослідження – процес взаємодії банків та страхових компаній у системі банківського страхування.

Предмет дослідження – теоретичні, методичні та практичні аспекти розвитку банківського страхування як джерела непроцентних доходів банків.

Мета роботи – дослідження особливостей функціонування банківського страхування та розробка рекомендацій щодо підвищення ефективності реалізації страхових продуктів банком.

Завдання:

1. Дослідити теоретичні основи банківського страхування.
 2. Проаналізувати сучасний стан та тенденції розвитку bancassurance.
 3. Дослідити механізми взаємодії банків та страхових компаній.
 4. Провести аналіз ефективності реалізації страхових продуктів АТ «Креді Агріколь Банк».
 5. Розробити пропозиції щодо вдосконалення банківського страхування.
- У роботі досліджено сучасні підходи до організації банківського страхування, проведено аналіз комісійних доходів банку від страхової діяльності та визначено перспективи розвитку bancassurance в Україні. Результати роботи можуть бути використані банками та страховими компаніями для вдосконалення механізмів співпраці та підвищення ефективності продажу страхових продуктів.

Ключові слова: банківське страхування, bancassurance, банк, страхова компанія, непроцентні доходи, страхові продукти, комісійні доходи.

ABSTRACT

Bachelor's qualification thesis: 71 pages, 7 figures, 5 tables, 47 references. The relevance of the topic is determined by the need to develop bancassurance as an important source of non-interest income for banks in conditions of increasing competition in the financial market and digitalization of financial services. Object of research – the process of interaction between banks and insurance companies within the bancassurance system.

Subject of research – theoretical, methodological and practical aspects of the development of bancassurance as a source of non-interest income for banks.

Purpose of work – to study the peculiarities of bancassurance functioning and to develop recommendations for improving the efficiency of insurance product sales by banks.

Tasks:

1. To investigate the theoretical foundations of bancassurance.
2. To analyze the current state and development trends of bancassurance.
3. To investigate the mechanisms of interaction between banks and insurance companies.
4. To analyze the efficiency of insurance product sales of Crédit Agricole Bank.
5. To develop proposals for improving bancassurance.

The thesis examines modern approaches to the organization of bancassurance, analyzes the bank's commission income from insurance activities, and identifies prospects for the development of bancassurance in Ukraine.

The results of the study can be used by banks and insurance companies to improve cooperation mechanisms and increase the efficiency of insurance product sales.

Keywords: bancassurance, bank, insurance company, non-interest income, insurance products, commission income.

ЗМІСТ

ВСТУП	10
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ	13
1.1. Поняття bancassurance та його роль у структурі доходів комерційного банку	13
1.2. Світовий досвід та нормативно-правове регулювання банківського страхування в Україні.	31
Висновки до розділу	33
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ БАНКОМ.....	35
2.1. Оцінка динаміки та структури комісійних доходів банку від страхової діяльності.	35
2.2. Аналіз взаємодії банку зі страховими компаніями.	45
2.3. Дослідження рівня проникнення страхових послуг у клієнтську базу банку	49
Висновки до розділу	53
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ	55
3.1. Впровадження інноваційних технологій у процеси продажу страхових полісів	55
3.2. Стратегії крос-продажів та персоналізація пропозицій для клієнтів банку	58
3.3. Шляхи мінімізації ризиків та підвищення рентабельності страхового бізнесу в банку.	61
Висновки до розділу	63
ВИСНОВКИ	65
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	69
ДОДАТКИ	75

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних умовах розвитку фінансової системи України співпраця банків і страхових компаній (банкасюранс) набуває стратегічне значення для стабілізації, капіталізації та технологічного оновлення фінансового ринку. У 2026 році, коли фінансовий сектор адаптується до європейських регуляторних стандартів та макроекономічних викликів, ця синергія виступає ключовим драйвером зростання економіки.

Об'єднання капіталів та клієнтських баз банків (які володіють понад 80% активів ринку) і страховиків стимулює появу потужних фінансових конгломератів, що підвищує інвестиційний потенціал усього фінансового сектору. Клієнт отримує комплексне обслуговування (депозити, кредити, інвестиції та страхування) в одному вікні чи мобільному застосунку. Це підвищує загальну ліквідність і диверсифікацію ринку.

Банкострахування забезпечує надійне покриття кредитних ризиків (страхування заставного майна, життя позичальників, воєнних ризиків). Це мінімізує частку непрацюючих кредитів у банківській системі та стабілізує її.

Взаємодія банківського та небанківського секторів дозволяє збалансувати весь фінансовий ринок, зробити його більш прозорим, стійким та готовим до повної інтеграції в ринковий простір Європейського Союзу.

Про важливість та актуальність дослідження окресленої проблематики свідчить велика кількість публікацій та наукових праць з цієї теми. Проблеми розроблення та функціонування сучасних принципів банкострахування досліджували такі науковці, як Алексєєв І., Мазур А., Юнко В., Базілінська О., Панченко О., Дзедзик І., Диба М. , Дибань О. , Ерастов В., Михальчук М. та ін.

Але дана тематика достатньо нова для фінансового ринку, тому потребує подальших комплексних досліджень.

Метою кваліфікаційної роботи є дослідження розвитку банківського страхування як джерела формування непроцентних доходів.

Відповідно до мети важливою є реалізація її **завдань**:

- дослідити теоретичні та організаційні основи банківського страхування;
- провести аналіз ефективності реалізації страхових продуктів банком;
- визначити перспективи розвитку та цифровізації банківського страхування.

Об'єктом дослідження є процес банківського страхування в Україні.

Предметом дослідження є взаємодія банків та страхових компаній в процесі організації банківського страхування.

Методи дослідження: аналіз наукової, психолого-педагогічної, методичної літератури з обраної проблеми, індукція та дедукція, порівняння, класифікація, абстрагування, конкретизація, систематизація, узагальнення, спостереження.

Методи дослідження: Комплексний підхід до характеристики процесів і явищ у розвитку сучасного фінансового сектору. Наукові методи пізнання на основі системного підходу до вивчення економічних та фінансових процесів при узагальненні теоретичних основ формування основ банківського страхування. Методи систематизації та узагальнення при аналізі особливостей формування банківського страхування та вивченні зарубіжного досвіду банківського страхування. \

Теоретичне значення отриманих результатів полягає у поглибленні науково-теоретичних засад формування основних напрямів банківського страхування в Україні.

Практична значущість отриманих результатів кваліфікаційної бакалаврської роботи полягає в тому, що основні наукові положення доведено до рівня методичних розробок та практичних рекомендацій формування **банківського страхування** на прикладі АТ «Креді Агріколь Банк», які можуть бути використані у роботі інших банківських установ.

Кваліфікаційна бакалаврська робота містить вступ, три розділи основної частини з підпунктами, висновки до розділів, загальні висновки, список використаних джерел з 47 найменувань та 2 додатків. Робота містить 5 таблиць та 7 рисунків. Обсяг основного тексту кваліфікаційної роботи складає 69 сторінок друкованого тексту.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

1.1. Поняття bancassurance та його роль у структурі доходів комерційного банку

Активними учасниками фінансового ринку є банки та страхові компанії. Виступаючи фінансовими посередниками, вони формують ринки на всіх рівнях їх функціонування і здійснюють вплив на рівень конкуренції.

Конкуруючи між собою та іншими групами фінансових посередників, банки та страхові компанії намагаються забезпечити достатній рівень власної прибутковості при максимальному задоволенні вимог клієнтів. Перебуваючи під тиском конкурентів, власників, працівників, контрагентів та вимог споживачів, які постійно зростають змінюються, банки та страхові компанії намагаються використовувати найбільш ефективні форми функціонування на ринку, серед яких найбільш сучасною та результативною є банківсько-страхова інтеграція.

Підвищення ефективності взаємодії банків та страхових компаній, зокрема в рамках інтеграційних процесів, важливо для формування національної економіки та фінансового ринку.

Банки та страхові компанії є ключовими складовими економічної та фінансової систем, фінансового ринку та ринку фінансових послуг на світовому, міжнародному та національному рівнях. У процесі своєї діяльності вони активно взаємодіють з більшістю учасників таких систем та ринків, а також між собою.

Можна виділити три основні форми сучасної взаємодії банків та страхових компаній (рис. 1.1).



Рис. 1.1 .Основні форми взаємодії банків та страхових компаній

Розроблено автором

Однак необхідно визначити, що кожна з основних форм взаємодії несе в собі позитивні та негативні аспекти операційної, фінансової та інвестиційної діяльності банків та страховиків [13].

Завданням для конкретного банку та страхової компанії у певний момент часу та дії певних умов, що склалися на ринку і в її діяльності, є оцінка різних форм взаємодії та обрання найбільш результативної моделі співпраці.

Дослідження основних форм взаємодії банків та страхових компаній потребує вирішення ключової теоретичної проблеми, а саме, у вирішенні питання співвідношення термінів «взаємодія» та «інтеграція» по відношенню до співпраці між банками та страховими компаніями.

В сучасній економічній теорії виділяється декілька підходів до визначення терміну «взаємодія»:

- це процес взаємовпливу суб'єктів один на одного в межах взаємозв'язків між ними;
- це процес перетворення індивідуальних зусиль у єдину систему сумісних дій;
- це узгодження дій у рамках досягнення будь-якої мети або виконання завдання;
- це участь у спільній діяльності, співробітництво між суб'єктами.

Взаємодія в економіці – це не тільки спільна діяльність, а більший взаємний вплив суб'єктів один на одного.

Під взаємодією банків та страхових компаній будемо розуміти економічні відносини між суб'єктами господарювання, в межах яких відбувається їх взаємний вплив друг на одного в контексті результативності та ефективності діяльності. Таким чином, взаємодія може супроводжуватися позитивним, негативним або нейтральним впливом на діяльність бізнес-одиниць.

Термін «інтеграція» розглядається також по різному:

- як процес формування нової системи з існуючих до цього відокремлених елементів;
- як процес утворення зв'язків та взаємодії між елементами, які раніше не працювали разом;
- як поєднання в єдине ціле окремих частин або елементів;
- як процес розвитку, результатом якого є досягнення єдності та цілісності всередині системи, заснованої на взаємодії окремих спеціалізованих елементів;
- як стан «пов'язаності» окремих елементів, диференційованих складових та функцій системи в єдине ціле.

Підсумовуючи наведене, можемо дати наступне визначення терміну «інтеграція»: інтеграція – це процес взаємодії між економічними суб'єктами,

який несе в собі позитивний вплив на їх діяльність, збільшуючи результативність та ефективність функціонування таких суб'єктів.

Наведене також підтверджує віднесення інтеграції до основних форм взаємодії між банками та страховими компаніями:

- конкуренція;
- взаємодія в якості контрагентів;
- інтеграція.

Конкуренції між банками та страховими компаніями на фінансовому ринку та ринку фінансових послуг – це змагання цих суб'єктів господарювання на певних ринках з метою отримання, завдяки власним конкурентним перевагам, перемоги один над одним, що виявляється у збільшенні частки ринку, підвищенні результативності та прибутковості їх функціонування.

Можна виділити три основні напрями конкуренції між банками та страховиками (рис. 1.2).



Рис.1.2. Основні напрями конкуренції між банками та страховиками

Розроблено автором

Поза фінансовим ринком та ринком фінансових послуг банки та страхові компанії також можуть конкурувати (наприклад, на ринку трудових ресурсів).

Конкуренція на ринку залучення грошових ресурсів здійснюється за вільні кошти економічних суб'єктів (домашні господарства, юридичні особи, державні та муніципальні інститути). Така конкуренція здійснюється у рамках загальної конкурентної боротьби за кошти суб'єктів економічної системи та контексті їх бажання робити заощадження та спрямовувати їх на фінансовий ринок [28].

Конкуренція на ринку розміщення грошових ресурсів між банками та страховими компаніями дещо специфічна, тому що банки є одними з найбільших фінансових посередників, які активно залучають інвестиції від страховиків. Однак, незважаючи на це, банки та страхові компанії активно конкурують за оптимальні напрями інвестування. При цьому необхідно враховувати, що за умов глобалізації пропозиції напрямів вкладення інвестиційних ресурсів максимально широкі, що дещо зменшує рівень конкуренції між банками та страховиками на світовому, міжнародних та провідних національних фінансових ринках. Така конкуренція досить суттєва лише на «вузьких» національних фінансових ринках із недостатньою диверсифікацією напрямів та інструментів інвестування.

Конкуренція між банками та страховиками як одна з форм їхньої взаємодії має свої позитивні та негативні наслідки (табл. 1.1).

Кількість позитивних чи негативних аспектів конкуренції для банку чи страхової компанії більшою мірою залежить від ефективності його функціонування та якості побудови управлінської системи. Також необхідно враховувати, що банки та страхові компанії в один і той самий момент можуть конкурувати, бути контрагентами та здійснювати певні інтеграційні зусилля.

Розкриваючи взаємодію банків та страхових компаній як контрагентів, ми можемо відзначити, що це одна з найбільш

використовуваних форм взаємодії між цими суб'єктами ринку. Існує певний дисбаланс у такій взаємодії у бік банків, оскільки вони надають набагато більше послуг та здійснюють операції на користь страховиків [30].

Таблиця 1.1

Позитивні та негативні наслідки конкуренції між банками та страховими компаніями

№ п/п	Позитивні наслідки конкуренції	Негативні наслідки конкуренції
1	Виведення з ринку неефективних суб'єктів господарювання (банки, страховики).	Програш конкурентної боротьби, що призводить до: втрати частки ринку, виходу з ринку, поглинання або ліквідації компанії
2	Підвищення якості управлінської роботи.	Збільшення витрат фінансових та інших видів ресурсів банків та страховиків.
3	Зростання результативності маркетингу.	Зниження прибутків, отримання збитків.
4	Збільшення якості обслуговування клієнтів.	Втрати від недобросовісної конкуренції.
5	Впровадження інновацій в управлінську та інші види діяльності.	Збільшення кількості помилок у діяльності.
6	Підвищення якості підготовки персоналу.	Втрати високоякісного персоналу.
7	Зростання результативності роботи персоналу.	Надмірний акцент на досягнення результатів.
8	Підвищення гнучкості при реакції на ринкові зміни	Зниження лояльності персоналу до керівництва та суб'єкту господарювання.

Розроблено автором

Ключові аспекти взаємодії банків та страхових будується, як на основі договорів, так і на основі неформальної взаємодії, усних домовленостей та особистих контактів між власниками, менеджерами та працівниками цих суб'єктів ринку фінансових послуг. Тому виділяють формальну та неформальну взаємодію банків та страхових компанії як контрагентів (рис. 1.3).



Рис.1.3. Основні види взаємодії банків та страхових компаній як контрагентів

Розроблено автором

Формальна взаємодія банків та страховиків на основі укладання відповідних угод стосується [30]:

- обслуговування банком страхових компаній як звичайних суб'єктів господарської діяльності (розрахунково-касове обслуговування; консалтингові та інформаційні послуги та ін.);
- надання банком кредитів страховикам;
- одержання банками коштів страховиків на депозити;
- обслуговування страхової компанії банку як звичайного замовника страхових послуг (страхування майна, страхування життя працівників, страхування відповідальності працівників та ін).

Неформальна взаємодія банків та страхових компаній стосується, в більшості випадків, надання невеликих обсягу консультативних та інформаційних послуг. Така взаємодія між банками та страховиками характеризується: швидкістю контактів; бажанням заощадити ресурси;

наданням консультацій та інформації, що не є комерційною таємницею та вартість яких мала.

Взаємодія банків та страховиків у як контрагенти також має позитивні та негативні наслідки (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Позитивні та негативні наслідки взаємодії між банками та страховими компаніями як контрагентів

№ п/п	Позитивні наслідки взаємодії як контрагентів	Негативні наслідки взаємодії як контрагентів
1	Зростання доходів та прибутків.	Збільшення ризику втрат через помилки контрагентів .
2	Поліпшення якості обслуговування клієнтів.	Іміджеві втрати при взаємодії з контрагентами з низьким іміджем.
3	Підвищення результативності та ефективності.	Втрата кваліфікованих кадрів (перехід до контрагента).
4	Додаткові ринкові можливості.	Відсутність додаткових доходів та прибутків через роботи як контрагентів (відсутність інтеграції).

Розроблено автором

Як і за моделлю конкуренції, при взаємодії банків та страхових компаній як контрагентів, кількість позитивних чи негативних наслідків такої взаємодії для банку чи страхової компанії більшою мірою залежить від ефективності його функціонування та якості побудови управлінської системи.

У сучасних умовах особливої актуальності набуває механізм інтеграції страхових компаній із банками, оскільки останні займають найбільшу частку фінансовому ринку за обсягами надання послуг та капіталізації (світовий, міжнародний та національні рівні).

Термін «банківське страхування» вперше з'явився у Франції в 1970-х роках і позначав поширення страхових послуг через банки, які виступають посередниками [30].

Ринок банківського страхування заснований на функціях, які банки та страховики виконують як фінансові інститути. Функції страхування зазвичай включають:

- страхування від ризиків (компенсація збитків чи ризиків);
- запобігання (зниження ймовірності ризику та потенційного розміру шкоди);
- нагромадження капіталу або заощадження (у разі страхування життя відбувається накопичення капіталу) та інвестиції (інвестування тимчасово доступних коштів).

Комерційні банки, з іншого боку, виконують такі функції:

- кредитне посередництво (передача тимчасово доступних коштів юридичним та фізичним особам),
- стимулювання рівня заощаджень (за допомогою депозитної політики),
- обробка платежів між фізичними та юридичними особами (обробка платежів та касові послуги) та торгівля цінними паперами.

На наш погляд, основою виникнення ринку банківського страхування є:

- фундаментальні відмінності у функціях банків та страхових компаній та потреба у банківських та страхових послугах;
- можливості для страховиків розширити свою клієнтську базу та, таким чином, отримувати прибуток;
- можливості для банків отримувати додатковий дохід за рахунок посередницької діяльності.

Банкастрахування – це модель співпраці між банками та страховими компаніями, в якій банк виступає як посередник при продажу страхових продуктів (полісів) через свою мережу філій та цифрових каналів. Ці заходи перехресного продажу дозволяють клієнтам банку набувати страхового покриття (життя, майно, кредити) одночасно з банківськими послугами.

Така модель співпраці вважається ефективним інструментом розвитку обох фінансових секторів.

Дослідження внутрішнього ринку показують, що він характеризується переважанням обсягу операцій в банках в порівнянні з небанківськими фінансовими посередниками, включаючи страхові компанії. Це перешкоджає повному виконанню останніми інвестиційних функцій, а також підриває довіру споживачів до фінансового ринку. Тому розробка принципів створення механізму інтеграції страхових компаній та банків є важливою складовою подальшого розвитку фінансового ринку.

Умови інтеграції банків та страхових компаній призвели до зацікавленості у спільній діяльності як з боку банків, так і з боку страхових компаній.

В науковій літературі мотиви фінансової інтеграції банків та страхових компаній розглядають з чотирьох боків:

- синергія витрат,
- синергія доходів,
- інвестиційні переваги,
- управління ризиками [32].

Досвід діяльності сучасних банківських та страхових груп показує, що основним стимулом для фінансових посередників до інтеграції є прагнення синергетичного ефекту – позитивного кумулятивного результату, абсолютне значення якого перевищує суму результатів окремих видів діяльності банків та страхових компаній.

У той же час, можливість досягнення синергії витрат та доходів для учасників є стимулюючим фактором для інтеграції банків та страхових компаній. Синергія витрат для банків та страхових компаній у результаті інтеграції виникає з наступних можливостей:

- значне зниження інформаційних та маркетингових витрат;
- значне зниження обсягу транзакцій протягом усього циклу грошових потоків, від залучення до інвестування;

- значне зниження витрат на підтримку агентської мережі;
- значне зниження витрат на управління ризиками;
- скорочення витрат на персонал за рахунок консолідації кадрів.

Основні принципи та тенденції концепції «банкострахування», досліджувались компанією Milliman, всесвітньо відомою актуарною та консалтинговою фірмою, яка вивчила діяльність 100 банків та страхових компаній. Результати показали, що інтеграція банків та страхових компаній дозволила скоротити маркетингові витрати на фінансові та кредитні продукти на 63% та адміністративні витрати на 71% [26].

Скорочення витрат ґрунтується на більш ефективному розподілі ресурсів у рамках інтегрованої мережі, а також на спільному використанні клієнтської бази, існуючих технологій та каналів збуту банківських та страхових продуктів.

Результатом впровадження синергії витрат є зростання прибутковості та продуктивності, як у банківській, так і в страховій діяльності за рахунок розширення спеціалізації, підвищення ефективності маркетингу та зміцнення ринкової позиції.

Стимул для інтеграції діяльності банків та страхових компаній полягає у можливості отримання внутрішніх та зовнішніх інвестиційних переваг. Зниження витрат на об'єднаний банківський та страховий капітал, підвищення ефективності розподілу коштів та інвестування страхових резервів, а також збільшення прибутковості інвестиційних ресурсів та ринкової капіталізації забезпечують можливість злиття більш привабливим для інвесторів.

Ще одним важливим стимулом до інтеграції банків та страхових компаній є можливість підвищення ефективності їх систем управління ризиками. Поєднання технологій управління та оцінки ризиків знижує банківські та страхові ризики, сприяючи підвищенню прибутковості інтегрованої групи.

Крім фінансових мотивів, існують управлінські переваги для обох компаній. Їх необхідно розглядати з погляду процесу управління, ступеня задоволення клієнтів, продуктів та ринку.

З погляду організації процесів управління, інтеграція банків та страхових компаній забезпечує отримання наступних результатів:

- підвищення якості та ефективності управління ресурсами;
- створення єдиного бренду;
- поліпшення іміджу та престижу членів групи;
- підвищення ефективності управління ліквідністю.

У сфері формування клієнтських відносин інтеграція банків та страхових компаній дозволяє учасникам:

- суттєво розширити свою клієнтську базу;
- підвищити якість та задоволеність клієнтів за рахунок широкого спектру фінансових продуктів;
- знизити відтік клієнтів до конкурентів за рахунок об'єднання інформації про клієнтську базу банків та страхових компаній;
- сформувати довгострокові відносини з клієнтами.

З погляду формування продуктової стратегії основними мотивами інтеграції фінансових посередників є:

- розширення асортименту та обсягів продажів комплексних продуктів;
- універсалізація послуг;
- зниження вартості банківських та страхових продуктів;
- збільшення вартості комплексних продуктів і прибутку;
- підвищення ефективності за рахунок використання широкої банківської мережі та ширшого охоплення каналів збуту страхових продуктів.

Крім вищезгаданих мотивів, інтеграція банків та страхових компаній надає стимули для зміцнення їх конкурентних позицій та пожвавлення ринку.

Розгорнута класифікація продуктів у банківському страхуванні (bancassurance) охоплює інтереси трьох сторін: банку, страхової компанії та клієнта.

Сучасна класифікація будується за такими ключовими ознаками:

1. За інтеграцією з банківськими послугами:

– спільні (інтегровані) продукти. Страхування є невід'ємною частиною або опцією банківського продукту. Повністю прив'язане до транзакцій чи кредитів банку;

– автономні (Cross-selling) продукти. Страхові поліси продаються через мережу банку як сторонній сервіс. Вони прямо не пов'язані з поточними фінансовими операціями клієнта (наприклад, страхування майна, ОСЦПВ, туристичне страхування) .

2. За напрямом захисту фінансових інтересів:

– продукти для позичальників (кредитне страхування):

Іпотечне страхування – комплексний захист конструктиву нерухомості, життя позичальника, а іноді й титулу (права власності).

Авто-каска – захист транспортного засобу, який виступає заставою за автокредитом;

Захист споживчих кредитів - страхування життя та працездатності від нещасних випадків, а також ризику втрати роботи.

– продукти для вкладників (депозитне страхування):

Страхування накопичень – покриття ризику смерті чи втрати працездатності особи, за яку страхова компанія виплачує банку різницю між фактичним залишком на рахунку та запланованою сумою накопичення.

Інвестиційне страхування життя – поєднання захисту життя з інвестуванням частини коштів у високодохідні активи через інструменти банку.

– захист трансакційних та карткових продуктів:

Страхування від шахрайства – захист коштів на картках від фітінгу, крадіжки даних, несанкціонованого зняття або втрати картки.

Кіберстрахування – захист онлайн-банкінгу та цифрових активів клієнта від хакерських атак.

3. За технічною складністю та методом продажу:

– прості («коробкові») продукти – стандартизовані поліси. Вони продаються фронт-офісом банку за декілька хвилин. Мають фіксовані тарифні плани, не потребують андеррайтингу (оцінки майна, медичних довідок);

– складні (індивідуальні) продукти - потребують детального аналізу ризиків професійними андеррайтерами страховика. Використовуються переважно для великих корпоративних клієнтів (страхування комерційної застави, спецтехніки, великих майнових комплексів).

4. За кінцевим вигодо набувачем:

– страхові продукти на користь банку. При настанні страхового випадку виплата йде на погашення кредитного боргу клієнта перед банком;

– страхові продукти на користь клієнта (або його родини). Банк виступає лише посередником, а гроші отримує фізична чи юридична особа (наприклад, компенсація за лікування, ремонт або крадіжку коштів з картки).

5. За формою організації та вимогами законодавства:

– обов'язкове банкострахування. Це страхування, яке зумовлене законодавчими нормами захисту заставного майна (наприклад, обов'язкове страхування предмета іпотеки);

– добровільне банкострахування. Додаткові поліси, які клієнт купує за власним бажанням для зниження відсоткової ставки за кредитом або особистого захисту.

6. Спеціальний сегмент – страхування власних ризиків банку (B2B):

– поліс BBB (Bankers Blanket Bond) – комплексне страхування банків від злочинів (шахрайство персоналу, підробка документів, викрадення готівки з кас та банкоматів);

- страхування емітентів платіжних карток – захист банку від системних фінансових втрат у платіжних системах;

- страхування відповідальності директорів та службових осіб
- захист топ-менеджменту банку від позовів акціонерів чи регуляторів.

Bancassurance відіграє ключову роль у формуванні доходів сучасного комерційного банку, виступаючи одним з найбільш ефективних інструментів отримання комісійного доходу, особливо в умовах зниження відсоткових ставок і зростання конкуренції.

Банк отримує комісію від страхової компанії за продаж страхових полісів (життя, майна, позичальників) через свою мережу філій, яка займає найбільшу частку.

Однією з важливих послуг, що надаються банками страховим компаніям є розрахунково-касове обслуговування. Відповідно до законодавства розрахунки між юридичними особами та розрахунки за участю фізичних осіб можуть проводитися в безготівковій та готівковій формах, при цьому безготівкові розрахунки здійснюються з допомогою банків.

Страхові організації повинні відкрити розрахунковий рахунок для вилучення та надходження коштів, розрахунків з бюджетами та позабюджетними фондами та працівниками з виплати їм зарплати та інших операцій. Таке обслуговування є одним з джерел поповнення ресурсів банків. При цьому залишки на банківських рахунках страховиків можуть вважатися позиковими коштами, які банк отримує порівняно з іншими позиковими коштами (депозити, міжбанківські кредити) менш дорогим способом. Ці кошти, крім того, забезпечують і ліквідність банківського установи.

Отже, ринок банкострахування доцільно розглядати як сукупність економічних відносин між страховими компаніями та банками, які одночасно виступають на цьому ринку та як продавці послуг, і як їх споживачі.

Вансassurance передбачає перетин банківського та страхового ринків.

Страхування є способом захисту матеріальних інтересів фізичних та юридичних осіб шляхом перенесення ризику на спеціально створену організацію – страховика. Страховий ринок як частина фінансового ринку є формою організації грошових відносин, пов'язаних з формуванням та розподілом страхового фонду з метою забезпечення страхового захисту, а також може розглядатися як сукупність страхових компаній та інших суб'єктів страхової справи, які надають страхові послуги (товариства взаємного страхування та страхові брокери).

На цьому ринку об'єктом купівлі-продажу виступає специфічний товар – страхова послуга. Продавцями страхових послуг можуть бути страховики або їх об'єднання, перестраховальні організації, а також страхові посередники (страхові агенти та страхові брокери). Покупцями страхової послуги – страхувальниками є юридичні особи та дієздатні фізичні особи.

Страхові посередники як учасники страхових відносин здійснюють свою діяльність у інтересах страховиків чи страхувальників. Ця діяльність полягає у наданні послуг з підбору страхувальників або страховиків, умов страхування, оформлення, висновку та супроводу договору страхування, оформлення документів при врегулюванні вимог про страхову виплату та здійснення консультаційну діяльність.

Зазвичай продаж страхових послуг здійснюють такі структури або агенти:

- відділ продажу самої страхової компанії або штатний співробітник, який допомагає клієнту укласти договір страхування, у тому числі онлайн-страхування через Інтернет (прямі продажі);
- індивідуальні підприємці або страхові представники відповідно до повноважень, наданими страховою компанією;
- страхові посередники (страхові брокери): банки, туристичні агенції, торгові мережі, автодилери або автосалони, підприємства по пересилання товарів і т.д.

Дилерський (або дистриб'юторський) канал продажу полягає у перерозподілі функцій відділу продажів страховика на іншу компанію, коли вибудовування власної мережі буде за тим або причин неефективним. Дилер же має доступ до потенційних страхувальників, наприклад, тим, хто купує автомобілі по кредиту. Страховики не завжди можуть виступати на рівних у переговорах із посередниками. В обмін на залучення клієнтів автосалони вимагають гарантованих обсягів ремонтних робіт, а банки – розміщення коштів у своїх рахунках.

Страхова компанія як продавець страхових послуг може запропонувати банкам та їх клієнтам досить широку лінійку цих послуг.

По-перше, це страхові послуги, пов'язані з діяльністю банків як господарюючих суб'єктів. Частина таких страхових послуг не пов'язана зі специфікою банківської діяльності:

- страхування автопарку та нерухомості банку;
- добровільне медичне страхування співробітників банків та їх життя та здоров'я та ін.

Інша частина страхових послуг якраз враховує специфіку банківської діяльності:

- страхування відповідальності органів управління;
- страхування емітентів банківських карток;
- комплексне страхування ризиків банків;
- страхування банкоматів.

По-друге, це послуги, призначені для фізичних та юридичних осіб, які є споживачами банківських товарів. Ці послуги можна розділити на дві частини залежно від зв'язків з кредитними операціями:

- 1) пов'язані з кредитуванням і витікають з умови надання кредиту;
- 2) не пов'язані із кредитуванням.

До першої частини відносяться:

- іпотечне страхування (страхування титулу, страхування заставного майна, страхування життя та здоров'я позичальника);

- страхування позичальника від втрати роботи;
- страхування, пов'язане з автокредитуванням (КАСКО);
- страхування життя та здоров'я позичальника споживчого кредиту;
- страхування життя та здоров'я власників малого та середнього бізнесу, у тому числі індивідуальних підприємців;
- страхування майна позичальників – юридичних осіб (заставного майна, товарів на складі та товарів у дорозі);
- сільськогосподарське страхування позичальників.

До другої частини належать:

- змішане страхування життя (дожити до терміну закінчення договору страхування + непрацездатність чи смерть у період дії страхового полісу);
- страхування ренти;
- додаткове пенсійне страхування;
- інвестиційно-страхові продукти страхування життя;
- страхування тих, хто виїжджає за кордон;
- страхування майна фізичних осіб;
- ОСЦПВ та додаткове страхування автоцивільної відповідальності (ДСЦВ).

1.2. Світовий досвід та нормативно-правове регулювання банківського страхування в Україні

Світовий досвід регулювання банківського страхування (банкострахування) демонструє глибоку інтеграцію фінансових ринків, спрямовану на захист споживачів та забезпечення стабільності систем.

У міжнародній практиці сформувалися різні моделі контролю, адаптовані до особливостей національного законодавства [13;15;28;30].

Європейська модель (Франція, Німеччина). Ця модель передбачає повну інтеграцію ринків, створення потужних фінансових конгломератів. Регулятори контролюють синергію банків і страховиків для запобігання системним ризикам.

Англо-американська модель (США, Велика Британія). Ця модель передбачає історично сформований жорсткий поділ секторів. У США діє Закон Гремма – Ліча – Блайлі, який дозволяє інтеграцію лише через фінансові холдинги за умов суворого контролю продажів.

Азійська модель (Японія, Південна Корея). Ця модель передбачає поетапну лібералізацію. Тривалий час діяли суворі заборони, наразі регулювання сфокусоване на недопущенні домінування банків над страховими компаніями.

Головні напрями контролю регуляторів:

- протидія нав'язуванню послуг. Заборона на обов'язкове придбання страховки у конкретного партнера банку для отримання кредиту;
- інформаційна прозорість. Обов'язок банків чітко розділяти власні депозитні продукти та агентські страхові інвестиційні поліси;
- пруденційний нагляд за конгломератами. Контроль достатності капіталу на консолідованій основі, щоб фінансові проблеми страхової діяльності не зруйнували банк.

В процесі міжнародного регулювання особлива увага приділяється системі страхування вкладів.

Перша у світі державна система (заснована у 1933 році) США (FDIC). Вона керує ризиками банків, встановлює диференційовані внески залежно від фінансової стабільності установи.

Європейський Союз розробив Директиву 2014/49/EU, яка регулює систему страхування вкладів гармонізувала у всіх країнах блоку. Гарантована сума становить €100 000 на одного вкладника в одному банку.

IADI (Міжнародна асоціація страховиків депозитів) розробила єдині «Основоположні принципи для ефективних систем страхування депозитів», які впроваджуються МВФ та Світовим банком.

Нормативне регулювання банківського страхування в Україні (банкострахування) – це комплексна регулятивна система, яка спрямована на контроль взаємодії банків та страхових компаній, що виникає в процесі продажу страхових послуг клієнтам.

Ця сфера фінансового ринку регулюється новим законом «Про страхування» (2021р.), а основним регулятором є Національний банк України.

Сучасне нормативне регулювання банківського страхування включає:

1. Законодавча база:

- Закон України «Про страхування». Це ключовий документ, який встановлює принципи страхування, права та обов'язки учасників страхування, вимоги до платоспроможності страховиків та захист прав споживачів.

- Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії». Цій документ регулює загальні засади надання фінансових послуг, до яких відноситься страхування.

- Цивільний та Господарський кодекси України - регулюють договірні відносини між учасниками ринку.

2. Документи та діяльність НБУ.

Національний банк України здійснює нагляд за страховиками та банками, що виступають посередниками.

Положення НБУ (наприклад, Постанова №204 від 29.12.2023) затверджує порядок обліку договорів, вимоги до захисту інформації та взаємодії страховиків.

3. Правила страхування, які розроблені страховою компанією на основі діючого законодавства. Страховик розробляє правила для добровільних видів страхування, які потім підлягають нагляду.

Банк не має права змушувати клієнта купувати страховий поліс лише у визначеної страхової компанії (якщо це не є обов'язковим видом страхування).

Банк зобов'язаний надати повну інформацію про умови договору страхування, включаючи тарифи, виключення та комісії.

Для певних видів страхування (наприклад, ОСЦПВ) законодавчо встановлені ліміти відшкодування.

Договори повинні чітко визначати страховий випадок, порядок виплати та причини відмови.

Законодавче регулювання спрямоване на формування платоспроможного та прозорого ринку, де банк виступає професійним посередником, а страховик – надійним надавачем послуг.

Висновки до розділу

Таким чином, на основі першого розділу можна зробити наступні висновки:

1. Банки та страхові компанії є ключовими складовими економічної та фінансової систем, фінансового ринку та ринку фінансових послуг на світовому, міжнародному та національному рівнях. У процесі своєї діяльності вони активно взаємодіють з більшістю учасників таких систем та ринків, а також між собою.

2. Підвищення ефективності взаємодії банків та страхових компаній, зокрема в рамках інтеграційних процесів, важливо для формування національної економіки та фінансового ринку.

3. Термін «банківське страхування» вперше з'явився у Франції в 1970-х роках і позначав поширення страхових послуг через банки, які виступають посередниками. Банкострахування – це модель співпраці між банками та страховими компаніями, в якій банк виступає як посередник при продажу страхових продуктів (полісів) через свою мережу філій та цифрових каналів. Ці заходи перехресного продажу дозволяють клієнтам банку набувати страхового покриття (життя, майно, кредити) одночасно з банківськими послугами. Така модель співпраці вважається ефективним інструментом розвитку обох фінансових секторів.

4. Стимул для інтеграції діяльності банків та страхових компаній полягає у можливості отримання внутрішніх та зовнішніх інвестиційних переваг. Зниження витрат на об'єднаний банківський та страховий капітал, підвищення ефективності розподілу коштів та інвестування страхових резервів, а також збільшення прибутковості інвестиційних ресурсів та ринкової капіталізації забезпечують можливість злиття більш привабливим для інвесторів.

5. Світовий досвід регулювання банківського страхування (банкострахування) демонструє глибоку інтеграцію фінансових ринків, спрямовану на захист споживачів та забезпечення стабільності систем.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ БАНКОМ

2.1. Оцінка динаміки та структури комісійних доходів банку від страхової діяльності

Креді Агріколь Банк – міжнародний банк в Україні, який виступає стратегічним партнером для сільськогосподарського та корпоративного секторів, а також лідером ринку автокредитування.

З 2023 року Креді Агріколь Банк класифікується як системно важливий банк (за даними Національного банку України), що підкреслює його значення для економіки України.

У 2025 році банк продовжив свою стратегію «AIR: Інвестиції у відновлення», переважно через фінансування.

На кінець 2025 року його кредитний портфель становив 38,5 млрд гривень. Ці кошти сприяють розвитку українського бізнесу та стимулюють споживчий попит в Україні [29].

Понад десять років Креді Агріколь Банк є стратегічним партнером аграрного сектору та лідером у фінансуванні сільського господарства (згідно з дослідженням інформаційного агентства «Фінансовий клуб» «25 провідних банків України», опублікованим 17 грудня 2025 року). 50% його корпоративного кредитного портфеля призначено для фінансування сільського господарства.

Креді Агріколь Банк також є лідером на ринку автокредитування (згідно з вищезгаданим дослідженням). Це єдиний банк в Україні з міжнародною сертифікацією ISO 9001 у цьому секторі, що гарантує прозорі умови автокредитування та першокласне обслуговування клієнтів.

Банк розвиває цифрові канали обслуговування, такі як мобільний додаток CA+, онлайн-банкінг CORPEX для юридичних осіб та CA+ Pro для фізичних осіб, а також інвестує в цифрові рішення.

У 2025 році Crédit Agricole Bank запустив мобільний додаток CORPEX для юридичних осіб.

Банк постійно покращує клієнтський досвід. Так, у 2025 році Crédit Agricole Bank запропонував онлайн-реєстрацію для роздрібних клієнтів та представив сучасну віртуальну кредитну картку, яку можна швидко та легко оформити через мобільний додаток CA+ [29].

Як соціально відповідальна компанія, Crédit Agricole Bank розробляє комплексний проект інклюзії з метою встановлення високих стандартів доступності у всіх своїх відділеннях та послугах.

Crédit Agricole Bank пропонує:

- 32 роки успішної роботи на українському ринку;
- 137 відділень, 13 з яких були тимчасово закриті через воєнні дії. 52 відділення беруть участь у програмі Power Banking, що забезпечує безперебійну роботу під час відключень електроенергії;
- 264 банкомати в Україні.

Навіть у воєнний час банк демонструє високий ступінь надійності та здатність ефективно реагувати на дестабілізуючі фактори.

Креді Агріколь Банк може похвалитися стабільними фінансовими результатами, що відображає високоякісне управління ризиками та високу довіру клієнтів. Банк підтримує сильну позицію капіталу та ліквідності та постійно підтримується міжнародною фінансовою групою.

Креді Агріколь Банк отримав такі рейтинги та нагороди від відомих фінансових установ за свою діяльність:

Найвищі рейтинги від Standard Rating станом на 7 листопада 2025 року:

- Довгостроковий кредитний рейтинг: uaAAA;
- Рейтинг депозитів: ua1 (рейтингове агентство);
- Короткостроковий кредитний рейтинг: uaK1 (національний).

Креді Агріколь Банк тричі визнавався провідним банком у рейтингу Standard Rating за безпеку депозитів [29].

Рейтинг Фінансового клубу 2025 «25 провідних банків України»:

- посідає 1 місце в категорії «Сільськогосподарські кредити»;
- посідав 1 місце в категорії «Автокредити»;
- посідав 8 місце в загальному рейтингу «Провідні банки 2025 року»;
- посідав 3 місце в категорії «Традиційні депозити» [29].

Банк «Кредит Агріколь» досяг стабільних фінансових результатів у 2025 році, отримавши чистий прибуток у розмірі 5,2 млрд. гривень.

Фінансові результати Банку демонструють стабільність його діяльності, ефективне управління ризиками та довіру клієнтів.

У 2025 році в першому півріччі зберігався інфляційний тиск через високі ціни на енергоносії, нестачу робочої сили та зростання продовольчої інфляції.

Проте Національний банк України успішно підтримував цінову стабільність. Це багато в чому стало можливим завдяки потужній міжнародній фінансовій допомозі, яка дозволила міжнародним резервам України досягти рекордного рівня 57,3 млрд доларів США до січня 2026 року.

Цей «фінансовий щит» дозволив Національному банку України ефективно запровадити систему «керованої гнучкості» валютного курсу. Згідно з прогнозами Національного банку України (НБУ), рівень інфляції, який становив 8% на кінець 2025 року, знизиться до 6,6% до 2026 року.

Після різкого припинення стабільного тренду з кінця 2024 року НБУ посилив грошово-кредитну політику на початку 2025 року для стримування інфляції. Облікова ставка була підвищена з 13,5% до 15,5% до березня та підтримувалася на цьому рівні до кінця року [29].

Незважаючи на суворіші нормативні вимоги, запроваджені у 2024 році, банк зберігає сильну капітальну базу з коефіцієнтом достатності основного капіталу першого рівня (СЕТ1) у 18,6% та коефіцієнтом платоспроможності у 18,72%, що значно перевищує мінімальні нормативні вимоги.

Ліквідність залишається високою: коефіцієнт покриття ліквідності (LCR) становить 418%, а коефіцієнт чистого соціального страхування (NSFR) – 251%, що зміцнює здатність банку підтримувати своїх клієнтів [29].

У квітні 2025 року Рада директорів банку ухвалила рішення направити 40% чистого прибутку за 2024 рік (приблизно 1,6 млрд. гривень) на зміцнення свого капіталу першого рівня. Це дозволить реалізувати нові буфери капіталу та зміцнить основу для розвитку банку та його участі у відновленні економіки країни.

Як системно значущий банк Credit Agricole Bank підтверджує свою роль у забезпеченні фінансової стабільності української банківської системи. Банк продовжує доводити свою надійність як партнер для своїх клієнтів, що відображається у стабільності його депозитного портфеля у розмірі 102 млрд. гривень. Це підкреслює довіру клієнтів до Credit Agricole Bank як до надійної та стабільної фінансової установи.

Credit Agricole Bank активно працює над розширенням кредитного портфеля як для корпоративних, так і місцевих (найближчих) клієнтів.

Корпоративний кредитний портфель зріс на 40% порівняно з груднем 2024 року, досягнувши майже 32,5 млрд. гривень.

Портфель кредитів, виданих у безпосередній близькості від підприємства, показав зростання на 26% у річному обчисленні, зміцнивши свої позиції на ринку автокредитування.

2025 року банк видав нові автокредити на загальну суму близько 4 млрд гривень. Банк продовжив розширення свого портфеля корпоративних кредитів, зосередившись на підтримці ключових секторів, таких як сільське господарство, промисловість та проекти з енергоефективності [29].

Стратегічне партнерство з міжнародними фінансовими інститутами та надання фінансових рішень для бізнес-клієнтів залишаються пріоритетами.

Банк також розширив свій портфель корпоративних кредитів, зосередившись на підтримці ключових секторів, таких як сільське господарство, промисловість та проекти з енергоефективності [29].

Credit Agricole Bank активно підтримує бізнес та приватних осіб за допомогою різних програм фінансування:

- збільшення участі у відновленні енергетичного сектору України, про що свідчить підписання Меморандуму про взаєморозуміння про співробітництво у сфері відновлення енергопостачання та підтримку ініціатив з ремонту та модернізації критичної енергетичної інфраструктури;
- фінансування відновлюваної енергетики та екологічно чистих технологій за допомогою програм поділу ризиків за підтримки міжнародних організацій та державної програми «Дешеві кредити 5-7-9%»;
- подальший розвиток співпраці з клієнтами в ІТ-секторі шляхом надання комплексного рішення «Кодекс довіри».

Особлива увага приділяється наступним ключовим показникам - табл.2.1.

Таблиця 2.1

Ключові показники діяльності АТ «Креді Агріколь Банк» [29]

Показники ефективності	2024	2025	2025 порівняно з 2024	
Чистий прибуток банку, млн грн	9245	8866	-379	-4%
Коефіцієнт витрат до доходів (КЗД)	29	36	7	7%
Ризикові витрати, млн грн	1 590	1 174	-416	-26%
Активи, зважені на ризик, млн грн, кінець року	41 337	52 814	11 477	28%
Операційні витрати, млн грн	-2 681	-3 178	-497	19%
Рентабельність регулятивного капіталу (РРН)	34%	37%		3%
Чистий прибуток, млн грн	4091	5192	1101	27%

Керівництво Credit Agricole Bank регулярно оцінює показники роботи банку відповідно до встановлених планів.

У 2025 році чистий прибуток Credit Agricole Bank досяг 8,9 млрд гривень, залишаючись на стабільно високому рівні третій рік поспіль завдяки солідній депозитній базі та зростанню кредитного портфеля.

Операційні витрати становили 3,2 млрд гривень, що на 19% більше, ніж у попередньому році, за рахунок витрат на персонал та подальших інвестицій у цифровий банкінг та IT-інфраструктуру.

Коефіцієнт витрат до доходів банку становив 36%, що свідчить про його ефективність.

Резерви на покриття збитків за кредитами (ризикові витрати) знизилися на 0,4 млрд гривень завдяки погашенню кредитів та покращенню рейтингів клієнтів.

Загальний коефіцієнт покриття збитків за кредитами становить 9,3% (покриття проблемних кредитів 92%), забезпечуючи надійний буфер управління ризиками.

Чистий прибуток Credit Agricole Bank після застосування ставки податку на прибуток у розмірі 25% склав 5,2 млрд гривень.

Сукупні податкові зобов'язання за період 2022-2025 років становили 8,4 млрд гривень. В табл.2.2 проведено аналіз показників доходів, витрат та прибутку банку.

На основі табл.2.2. можна зробити наступні висновки:

- чисті процентні доходи банка збільшились на 277350 тис.грн. в 2024р. , та зменшились на 335239 тис.грн. в 2025р.;
- інші доходи банка зменшились на 13385 тис.грн. в 2024р. , та зменшились на 1468 тис.грн. в 2025р.;
- прибуток банка до оподаткування збільшився на 2736287 тис.грн. в 2024р. , та зменшився на 1291754 тис.грн. в 2025р.;

Таблиця 2.2

Аналіз показників доходів, витрат та прибутку АТ «Креді Агроколь Банк» за 2023-2025рр.

Показники	Роки, тис.грн.			Відхилення			
				Абсолютне, тис.грн.		Відносне, %	
	2023	2024	2025	2024-2023	2025-2024	2024-2023	2025-2024
1	2	3	4	5	6	7	8
Процентні доходи, що обчислено із застосуванням методу ефективної ставки відсотка	10750552	11104156	11146836	353604	42680	3,29	0,38
Інші процентні доходи	39131	68232	113033	29101	44801	74,37	65,66
Процентні витрати	2925006	3000301	3423021	75295	422720	2,57	14,09
Чисті процентні доходи	7894737	8172087	7836848	277350	-335239	3,51	-4,10
Процентні доходи, що обчислено із застосуванням методу ефективної ставки відсотка	10750552	11104156	11146836	353604	42680	3,29	0,38
Комісійні витрати	338133	499548	553194	161415	53646	47,74	10,74
Чистий прибуток від операцій з іноземною валютою	394427	569924	477965	175497	-91959	44,49	-16,14
Чистий (збиток) від переоцінки іноземної валюти	-61980	-38805	-1367	23175	37438	-37,39	-96,48
Чистий прибуток від операцій з борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід	12925	5080	6671	-7845	1591	-60,70	31,32

Продовження табл.2.2.

1	2	3	4	5	6	7	8
Прибуток, що виникає від припинення визнання фінансових активів, оцінених за амортизованою собівартістю	0	0	2790	0	2790	-	-
Чистий дохід від відновлення корисності, визначений згідно з МСФЗ 9	-999113	1590738	1172786	2589851	-417952	-259,22	-26,27
Чистий дохід від відновлення корисності/(збиток) від зменшення корисності для нефінансових активів	27	-289	1023	-316	1312	-1170,37	-453,98
Інші доходи	31344	17959	16491	-13385	-1468	-42,70	-8,17
Витрати на виплати працівникам	1393998	1531247	1881665	137249	350418	9,85	22,88
Амортизаційні витрати	475918	455118	408904	-20800	-46214	-4,37	-10,15
Інші адміністративні та операційні витрати	702016	881946	1122889	179930	240943	25,63	27,32
Прибуток до оподаткування	5418115	8154402	6862648	2736287	-1291754	50,50	-15,84
Витрати на сплату податку	2625081	4063453	1671033	1438372	-2392420	54,79	-58,88
Прибуток за рік	2793034	4090946	5 191 615	1297912	1100669	46,47	26,90

Складено на основі [29]

– чистий прибуток банку після оподаткування збільшився на 12797912 тис.грн. в 2024р. , та на 1100669 тис.грн. в 2025р.

На рис.2.1-2.2. наведено динаміку процентних доходів, витрат, прибутку до оподаткування та чистого прибутку банку.

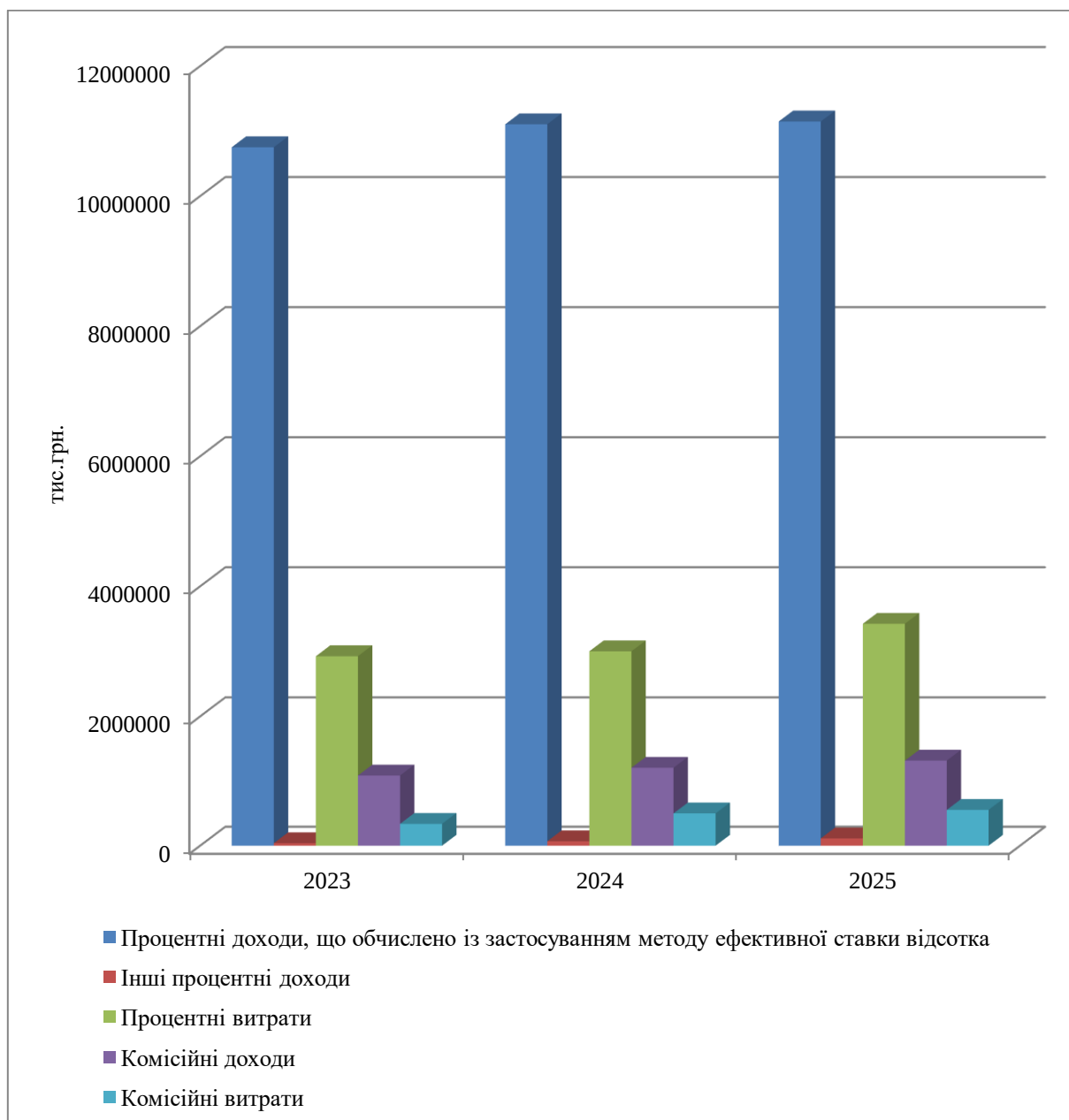


Рис.2.1. Динаміка процентних та комісійних доходів та витрат банку
Складено на основі [29]

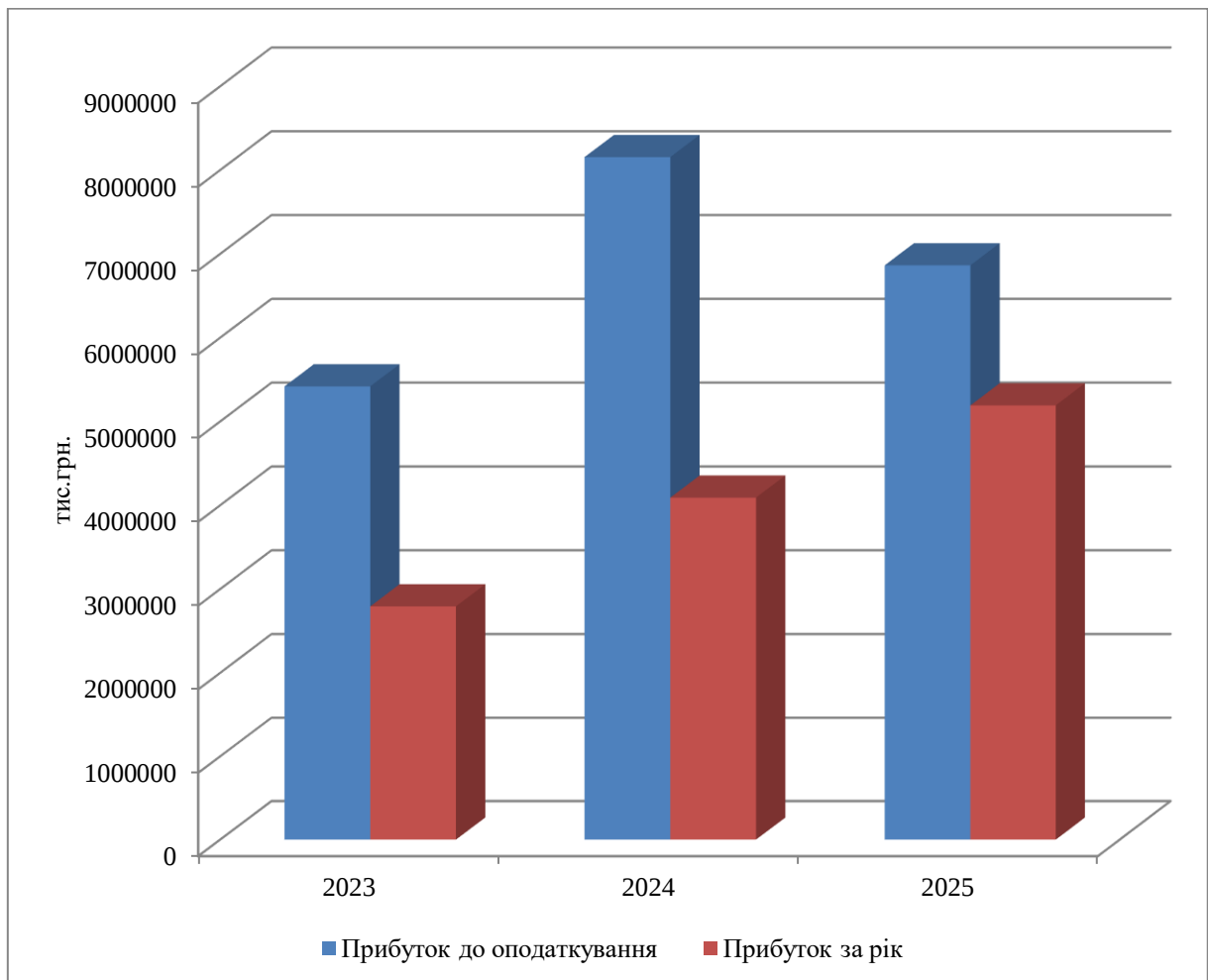


Рис.2.2. Динаміка прибутку до оподаткування та чистого прибутку банку

Складено на основі [29]

Процентні доходи банку збільшились на 353604 тис.грн. в 2024р. , та на 42680 тис.грн. в 2025р.

Інші процентні доходи банку збільшились на 29101 тис.грн. в 2024р. , та на 44801 тис.грн. в 2025р.

Процентні витрати банку збільшились на 75295 тис.грн. в 2024р. , та на 422720 тис.грн. в 2025р.

2.2. Аналіз взаємодії банку зі страховими компаніями

В Україні АТ «Креді Агріколь Банк» працює виключно з надійними акредитованими страховими компаніями [29]. На рис.2.3.наведено перелік страхових продуктів, які надає банк (на травень 2026р.).



Рис.2.3. Страхові продукти, які надає АТ «Креді Агріколь Банк»

Розроблено автором

На сайті банку наведено список партнерів розділений за типами ризиків та фінансових продуктів (автокредитування, іпотека, страхування життя):

1. Основні партнери з ризикового страхування (КАСКО, автоцивілка, майно) [29]:

ARX (раніше AXA Страхування) – один із ключових партнерів банку з КАСКО та заставного майна;

ПЗУ Україна (PZU) – комплексне страхування авто та іпотеки;

УНІКА (UNIQA) – програми заставного автострахування та майна;

Універсальна (Universalna) – заставне КАСКО та страхування іпотеки;

Українська страхова група (УСГ / USG) – КАСКО та заставне майно;

Княжа (Vienna Insurance Group) – страхування нерухомості та предметів іпотеки;

Експрес Страхування – автостраховання (актуально для партнерських автосалонів);

ВіДі-Страхування – спеціалізовані програми КАСКО при купівлі авто в мережі «ВіДі»;

Арсенал Страхування – КАСКО для заставних автомобілів;

Колоннейд Україна (Colonnade Ukraine);

2. Партнери зі страхування життя та позичальників (Life insurance):

МетЛайф (MetLife) – страхування життя позичальників при довгостроковому кредитуванні;

Кардіф (Cardif) – профільна компанія, що входить до міжнародних партнерських груп зі страхування кредитів;

УНІКА Життя (UNIQA Life) – особисте страхування клієнтів;

АРКС Лайф (ARX Life) – страхування життя та здоров'я позичальників;

ПЗУ Україна Страхування життя.

Crédit Agricole працює за моделлю банківського страхування, виступаючи одночасно дистриб'ютором та материнською компанією для

страхових постачальників, що дозволяє надавати комплексні фінансові послуги. Як лідер європейського ринку, група Crédit Agricole Assurances (зокрема компанії Predica, Pacifica, Spirica) реалізує поліси страхування життя, майна та від нещасних випадків безпосередньо через мережу банківських відділень Crédit Agricole.

Більшість страхових продуктів у глобальній структурі забезпечують дочірні компанії всередині Crédit Agricole Group. У групи Crédit Agricole Group є дочірні компанії групи – Predica (особисте страхування), Pacifica (страхування майна/відповідальності) та Crédit Agricole Creditor Insurance, які розробляють продукти, що продаються напрямку через мережу банку.

В Україні Crédit Agricole активно співпрацює з провідними страховими компаніями (зокрема «АРКС» (екс-АХА), «Універсальна», «ПЗУ Україна», «УНІКА», «ВіДі Страхування») для оформлення обов'язкових полісів КАСКО під час видачі автокредитів.

Банк підтримує партнерство з понад 400 автодилерами та 16 автомобільними брендами (включаючи Toyota, Lexus, BMW) для створення спільних програм кредитування та страхування.

Взаємодія побудована за принципом «єдиного вікна», що дозволяє оформити страховку (наприклад, автоцивілку, КАСКО або туристичний поліс) безпосередньо у момент отримання банківської послуги.

Crédit Agricole застосовує жорстку процедуру акредитації страхових компаній-партнерів, що гарантує фінансову стабільність страховика та надійність виплат для клієнтів.

Так, на сайті банку визначено перелік документів, які Страхова компанія повинна подати до АТ «КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК» для схвалення (рекомендації) Банком для подальшої співпраці:

1. Комплексна комерційна пропозиція страхової компанії щодо співпраці з Банком, оформлена у довільній формі.
2. Анкета та дані про структуру власності компанії для ідентифікації та перевірки страхової компанії та її кінцевих бенефіціарів.

3. Комплект документів щодо наступного:

- види страхових послуг (страхових продуктів), що надаються страховою компанією;
- тарифи;
- чинні правила перестрахування страхової компанії, включаючи стандартні форми факультативних та обов'язкових договорів перестрахування, відсоток перестрахування за видами діяльності;

Документи, що містять загальну інформацію про діяльність компанії (тривалість діяльності компанії, кількість філій, управління, система внутрішнього контролю тощо), рекомендаційні листи від партнерів страхової компанії);

4. Фінансова звітність.

Основні критерії, яким повинна відповідати Страхова компанія, що мають бути схвалені (рекомендовані) АТ «Креді Агріколь Банк» [29]:

- термін діяльності страхової компанії на страховому ринку України має бути не менше 5 років (не поширюється на компанії, контрольний пакет акцій яких (50% + 1 акція або більше) належить міжнародним страховим групам, що мають інвестиційний рейтинг провідних міжнародних рейтингових агентств);
- відсутність справ, що підривають ділову репутацію страхової компанії, в її історії;
- відсутність судових позовів між страховою компанією та Банком;
- страхова компанія не повинна мати простроченої заборгованості за платежами до бюджетів усіх рівнів;
- принципова згода на внесення змін до страхових договорів (полісів) за ініціативою Банку та їх доповнення додатковими видами ризиків, які повинні мати страхове покриття, з метою зменшення ризиків клієнтів Банку;
- мінімальний розмір необхідного власного капіталу для страхових компаній має бути сумою, що відповідає вимогам регуляторів Національної

комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, та Національного банку України;

– розмір власного капіталу страхової компанії на останню звітну дату має бути не менше 100 млн. гривень (не поширюється на компанії, контрольна частка акцій яких (50% + 1 акція або більше) належить міжнародним страховим групам, що мають інвестиційний рейтинг провідних міжнародних рейтингових агентств);

– на дату звернення до Банку за погодженням (рекомендацією) розмір активів страхової компанії має бути не менше 200 млн. гривень;

– сума валових премій, отриманих страховою компанією за 4 попередні періоди, має бути не менше 100 млн. гривень;

– сума довгострокових та поточних зобов'язань страхової компанії не повинна перевищувати суму депозитів, розміщених цією страховою компанією в банківських установах;

– не менше 80% депозитів страхової компанії розміщено в банківських установах, що входять до складу міжнародних банківських груп, що мають інвестиційні рейтинги за міжнародною шкалою, або в державних банках (крім тих, у яких запроваджено тимчасову адміністрацію);

– загальна сума всіх видів фінансових інвестицій (крім цінних паперів, що котируються на Фондовій біржі ПФТС, «Українській фондовій біржі» та Фондовій біржі «Перспектива», та облігацій внутрішньої державної позики) не повинна перевищувати 10% активів страхової компанії. Співвідношення між сумою вихідного перестраховування та сумою страхових премій, отриманих страховою компанією за попередній звітний період, не повинно перевищувати 75%.

2.3. Дослідження рівня проникнення страхових послуг у клієнтську базу банку

Дослідження рівня проникнення страхових послуг у клієнтську базу АТ «Креді Агріколь Банк» це аналіз того, яка частка банківських клієнтів користується страховими продуктами, придбаними через канали банку (модель Bancassurance). Це ключовий показник ефективності співпраці між банками та страховими компаніями.

Розрахунок коефіцієнта проникнення:

$$K_{\text{проникнення}} = \frac{\text{Кількість клієнтів зі страховкою}}{\text{Загальна клієнтська база банків}} \quad (2.1)$$

Креді Агріколь Банк (Credit Agricole) є одним із визнаних лідерів у сфері банкострахування (Bancassurance) як на європейському рівні, так і на ринку України.

Материнська група Credit Agricole Group є найбільшим банківським страховиком в Європі, що безпосередньо впливає на стандарти роботи української дочірньої компанії. У Креді Агріколь реалізовано класичну інтегровану модель, де страхові продукти є частиною комплексного фінансового сервісу.

За оцінкою експертів банку, на рівні Групи (у Франції та Італії) рівень проникнення майнового страхування (equipment rate) серед банківських клієнтів є дуже високим і становить від 20,3% до 44,7% залежно від регіональної мережі. В Україні цей показник є нижчим через ринкові умови, проте банк утримує лідерство в окремих сегментах завдяки глибокій інтеграції страхування у кредитні та пакетні продукти.

Максимальний рівень проникнення страхових послуг у АТ «Креді Агріколь Банк» досягається в наступних напрямках [29]:

1. Автокредитування (КАСКО та ОСЦПВ). Креді Агріколь є багаторічним лідером автокредитування в Україні (понад 80 тисяч профінансованих авто). Оскільки КАСКО є обов'язковою умовою таких

позик, рівень проникнення страхування автомобілів у портфель автокредитів банку наближається до 100%. Банк працює лише з акредитованими надійними страховими компаніями.

2. Агросстрахування (Agro-insurance). Банк є стратегічним партнером українського агробізнесу. Страхування майбутнього врожаю, техніки та заставного майна інтегровано у корпоративні ліміти фінансування.

3. Споживче кредитування та заставні продукти. Страхування життя та здоров'я позичальника, а також страхування застави автоматично пропонуються під час оформлення готівкових кредитів або іпотеки.

Банк активно переводить продаж простих страхових продуктів (наприклад, страхування подорожуючих "TRAVEL", ОСЦПВ) за допомогою свого мобільного застосунку. Це дозволяє купувати полісами "в один клік", без відвідування відділень.

Для Premium-клієнтів пропонуються комплексні продукти. Наприклад, страхування майна, здоров'я чи подорожей за кордон часто безкоштовно або на пільгових умовах включається у вартість обслуговування елітних дебетових карток (наприклад, лінійки Digital Platinum).

Через канали банку реалізується три ключові типи страхування. Обсяг чистих премій групи за цими напрямками демонструє фінансовий масштаб інтеграції банку та страхової компанії (Crédit Agricole Assurances) – табл.2.3.

Таблиця 2.3

**Обсяг підписаних страхових премій через канали Bancassurance
за 2024–2025 рр.**

Бізнес- лінійка страхування	Обсяг премій за 2024 р. (€ млрд)	Обсяг премій за 2025 р. (€ млрд)	Динаміка премій у 2025 р.	Рівень проникнення в Україні (оцінка)
Накопичення та пенсії (Savings / Retirement)	32,10	39,64	+23.5%	Низький (переважно VIP-клієнти)
Майнове страхування (Property Casualty) &	8,20	8,90	+8.5%	Високий (заставне майно, авто)
Страхування позичальників (Creditor Disability) /	6,20	11,16	+1.8%	Середній (страхування життя при кредитах)

Розроблено автором

Український дочірній банк АТ «Креді Агріколь Банк» має чіткий фокус на автокредитуванні та агробізнесі [29].

Рівень проникнення тут розподіляється таким чином:

– сегмент автокредитів (КАСКО). В цьому сегменті, банк має понад 80 000 профінансованих автомобілів за весь час роботи. Кожен кредит супроводжується щорічним полісом КАСКО, тому можна вважати рівень проникнення — 100% заставного портфеля;

– корпоративний та агросегмент. В цьому сегменті, банк надає послуги страхування врожаю та сільськогосподарської техніки. За оцінкою експертів банку, рівень проникнення становить близько 35–40% від усіх середніх та великих агровиробників, що кредитуються в банку, через високі ризики воєнного часу;

– комісійний дохід (Fee Income). Комісія, яку банк отримує від страхових компаній-партнерів (наприклад, Уніка, АРКС), формує близько 12–15% від загального чистого комісійного доходу банку у роздрібному сегменті (за оцінкою експертів банку).

Висновки до розділу

Таким чином, на основі другого розділу можна зробити наступні висновки:

1. Креді Агріколь Банк – міжнародний банк в Україні, який виступає стратегічним партнером для сільськогосподарського та корпоративного секторів, а також лідером ринку автокредитування. Креді Агріколь Банк також є лідером на ринку автокредитування (згідно з вищезгаданим дослідженням). Це єдиний банк в Україні з міжнародною сертифікацією ISO 9001 у цьому секторі, що гарантує прозорі умови автокредитування та першокласне обслуговування клієнтів. Банк постійно покращує клієнтський досвід. Так, у 2025 році Crédit Agricole Bank запропонував онлайн-реєстрацію для роздрібних клієнтів та представив сучасну віртуальну кредитну картку, яку можна швидко та легко оформити через мобільний додаток СА+.

2. Як системно значущий банк Credit Agricole Bank підтверджує свою роль у забезпеченні фінансової стабільності української банківської системи. Банк продовжує доводити свою надійність як партнер для своїх клієнтів, що відображається у стабільності його депозитного портфеля у розмірі 102 млрд. гривень. Це підкреслює довіру клієнтів до Credit Agricole Bank як до надійної та стабільної фінансової установи. У 2025 році чистий прибуток Credit Agricole Bank досяг 8,9 млрд гривень, залишаючись на стабільно високому рівні третій рік поспіль завдяки солідній депозитній базі та зростанню кредитного портфеля. Процентні доходи банку збільшились на 353604 тис.грн. в 2024р. , та на 42680 тис.грн. в 2025р. Інші процентні доходи банку збільшились на 29101 тис.грн. в 2024р., та на 44801 тис.грн. в 2025р. Процентні витрати банку збільшились на 75295 тис.грн. в 2024р. , та на 422720 тис.грн. в 2025р.

3. В Україні АТ «Креді Агріколь Банк» працює виключно з надійними акредитованими страховими компаніями. Crédit Agricole працює за

моделлю банківського страхування, виступаючи одночасно дистриб'ютором та материнською компанією для страхових постачальників, що дозволяє надавати комплексні фінансові послуги. Як лідер європейського ринку, група Crédit Agricole Assurances (зокрема компанії Predica, Pacifica, Spirica) реалізує поліси страхування життя, майна та від нещасних випадків безпосередньо через мережу банківських відділень Crédit Agricole.

Максимальний рівень проникнення страхових послуг у АТ «Креді Агріколь Банк» досягається в наступних напрямках:

Автокредитування (КАСКО та ОСЦПВ). Креді Агріколь є багаторічним лідером автокредитування в Україні (понад 80 тисяч профінансованих авто). Оскільки КАСКО є обов'язковою умовою таких позик, рівень проникнення страхування автомобілів у портфель автокредитів банку наближається до 100%. Банк працює лише з акредитованими надійними страховими компаніями.

Агροстрахування (Agro-insurance). Банк є стратегічним партнером українського агробізнесу. Страхування майбутнього врожаю, техніки та заставного майна інтегровано у корпоративні ліміти фінансування.

Споживче кредитування та заставні продукти. Страхування життя та здоров'я позичальника, а також страхування застави автоматично пропонуються під час оформлення готівкових кредитів або іпотеки.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ЦИФРОВІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО СТРАХУВАННЯ

3.1. Впровадження інноваційних технологій у процеси продажу страхових полісів

Сучасні інноваційні технології у процеси продажу страхових полісів пов'язані з подальшим розвитком та впровадження тенденцій цифровізації. Стратегії впровадження цифровізації включають в себе розвиток культури інновацій в компанії, інвестування в навчання співробітників цифровим навикам і пошук партнерств з технологічними стартапами.

Займаючи проактивну позицією щодо цифровізації, страховики можуть перетворити потенційні загрози в можливості, забезпечивши свою актуальність у цифрову епоху.

Важливим сучасним інноваційним напрямом розвитку є страхування на основі використання UBI (UBI – Usage-Based Insurance), також відоме як телематичне страхування, представляє собою модель, в якій страхові премії в автострахуванні визначаються індивідуальною поведінкою страхувальника. Цей підхід являє собою значний відхід від традиційних моделей страхування, які зазвичай покладаються на статичні фактори, такі як вік, поштовий індекс і тип транспортного засобу для розрахунку премій.

UBI використовує телематичну технологію для збору даних у реальному часі щодо ведення руху, включаючи такі фактори, як швидкість, прискорення, схеми гальмування та пройдена відстань. Потім ці дані аналізуються для створення комплексного профілю ризику для кожного водія, що дозволяє страховій компанії пропонувати більш точні та персоналізовані ціни.

Впровадження системи UBI часто передбачає використання спеціальних пристроїв або програм-додатків для смартфонів, які можуть

бути використані для відстежування і передавання даних про керування транспортним засобом.

Деякі страховики можуть вибрати термінали бортової діагностики (OBD), які можна підключити безпосередньо до діагностичного порту транспортного засобу, засоби для збору детальної інформації про якість автомобіля та поведінку водія.

UBI пропонує численні переваги як для страховиків, так і для страхувальників. Для страхових компаній ця технологія забезпечує більш точну оцінку ризиків і моделі ціноутворення. Аналізуючи дані про керування авто в реальному часі, страховики можуть краще приймати індивідуальні профілі ризиків та відповідним чином скорегувати премії. Такий підхід не тільки допомагає оптимізувати стратегії ціноутворення, але й допомагає сформування безпечні привички водіння, потенційно скручуючи загальну кількість претензій.

Для страхувальників UBI надає можливість суттєво знизити страхові премії на основі фактичних повідомлень. Відповідальні водії зможуть отримати зниження тарифних ставок, в той час як водії з більш ризикованим водінням можуть бути зацікавлені в покращенні своїх навичок.

Використання UBI виходить за рамки простих розрахунків премій. Розширені системи UBI можуть включати такі функції, як виявлення шахрайства, аварійну реконструкцію і навіть відновлення після крадіжки. Деякі страховики вивчають використання технологій блокчейн і смарт-контрактів для підвищення безпеки і прозорості системи UBI.

Ці інновації можуть допомогти зміцнити довіру між страховиками та страхувальниками, одночасно оптимізуючи процеси подачі претензій.

Крім особистого автострахування, UBI також виходить в управлінні комерційним автопарком. Внутрішня система UBI, оператори автопарків можуть відстежувати поведінку водіїв, оптимізувати маршрути та потенційно скорочувати витрати на страхування.

Розвиток UBI також привів до створення нових страхових продуктів. Наприклад, деякі страховики тепер пропонують поліси з оплатою за водіння, де страхові премії в основному засновані на пройденому розмірі відстані. Цей тип поліса може бути особливо привабливим для водіїв з невеликим пробігом або тих, хто використовує транспортний засіб нечасто.

Незважаючи на потенційні переваги, прийняття UBI стикається з деякими труднощами. Питання конфіденційності залишаються серйозними проблемою, оскільки деякі водії можуть бути недовільними рівнями збору даних.

Крім того, впровадження системи UBI вимагає значних інвестицій у технології та можливості аналізу даних, що може стати перешкодою для невеликих страховиків.

За мірою розвитку технологій можна очікувати появи більш складних моделей UBI. Наприклад, деякі страховики вивчають використання штучного інтелекту та алгоритмів машинного навчання для аналізу даних про стиль водіння та більш точного прогнозування ризику.

Ці досягнення можуть призвести до появи ще більш персоналізованих і динамічних страхових продуктів у майбутньому.

Транспортні засоби стають все більш пов'язаними та автономними, тому обсяг даних, доступних для аналізу, буде зростати експоненціально, що потенційно призведе до ще більш досконалих та персоналізованих страхових продуктів. досягненнями в області аналітики даних і штучного інтелекту перед

Ця тенденція в поєднанні з досягненнями, що продовжуються в галузі аналітики даних і штучного інтелекту, передбачає, що UBI гратиме все більше важливу роль формуванні майбутнього страхової галузі.

3.2. Стратегії крос-продажів та персоналізація пропозицій для клієнтів банку

Крос-продажі (cross-selling) у страхуванні — це стратегія пропозиції поточним клієнтам додаткових страхових продуктів, які доповнюють основний договір. Фактично, це інструмент підвищення лояльності, збільшення доходу компанії (чеку) та забезпечення комплексного захисту ризиків клієнта.

Розрізняють наступні стратегії крос-продажів:

«Пакетна» пропозиція (Bundling). Ця стратегія передбачає об'єднання кількох продуктів в один пакет (наприклад, КАСКО + Цивілка + Страхування від нещасних випадків) за вигіднішою ціною, ніж при купівлі окремо.

Логічне доповнення (Complementary selling). Ця стратегія передбачає пропозицію продукту, що логічно впливає з першого. Наприклад, при іпотечному кредитуванні це поєднання страхування майна та страхування життя позичальника.

Продаж через «захист сім'ї». Ця стратегія передбачає поєднання страхових послуг для забезпечення захисту сім'ї. Наприклад, якщо клієнт страхує власне авто, йому пропонують додатково поліс медичного страхування для членів сім'ї або страхування нерухомості.

Етапний крос-продаж. Ця стратегія передбачає пропозицію нових продуктів відповідно до життєвого циклу клієнта (наприклад, пропозицію туристичного страхування перед сезоном відпусток для клієнта, який уже має медичний поліс).

Крос-продажі можуть бути здійсненні за допомогою:

– цифрових каналів (Digital) - використання мобільних застосунків та сайтів для автоматичних пропозицій (cross-sell banners) під час оформлення онлайн-поліса;

- телемаркетинг та e-mail розсилки – персоналізовані пропозиції, сформовані на основі аналізу потреб клієнта та його попередніх покупок.

- консультаційний продаж - агент не просто «продає», а аналізує ризики клієнта та пропонує комплексне рішення.

Ефективні крос-продажі страхових продуктів передбачають реалізацію наступних етапів:

Етап 1. Аналіз потреб (Segmentation) – сегментація клієнтів та визначення ризиків, що можуть бути покриті.

Етап 2. Формування пропозиції – підбір продукту, який реально розв'язує додаткову проблему клієнта, а не просто збільшує чек.

Етап 3. Комунікація. На цьому етапі треба переконати клієнта у перевагах комплексного захисту.

Етап 4. Оформлення – оптимізація процесу, з метою мінімізації заповнювання даних про клієнта при додаванні нового продукту.

Крос-продажі забезпечують певні переваги для банку та страхової компанії:

- збільшення доходу (LTV - Lifetime Value). Довгострокова цінність клієнта зростає;

- підвищення лояльності (Retention). Клієнти, що мають 2-3 поліси в одній компанії, менш схильні переходити до конкурентів;

- вищий рівень конверсії. Продавати поточним клієнтам легше, ніж залучати нових.

Персоналізація пропозицій для клієнтів банку передбачає формування мікросхем страхування – страхування на вимогу.

Страхування на вимогу дозволяє клієнтам купувати поліси без безпосередньої взаємодії з агентом. За допомогою свого персонального пристрою клієнти можуть включати та вимикати своє покриття, платити у міру використання, зазначаючи, що вони хочуть покрити, і подавати свої претензії – все це у додатку одним клацанням чи свайпом.

Ця бізнес-модель використовує передові інновації, такі як штучний інтелект (ШІ), прогностичне моделювання та великі дані для забезпечення практично миттєвої оцінки ризиків, швидкої видачі полісів та безперебійної обробки претензій.

Страховання на вимогу можна класифікувати як страховання з оплатою за милю, страховання за день та страховання від нещасних випадків.

Наприклад, для страховання з оплатою за милю тарифи ґрунтуються на фактичних звичках керування клієнтом, і страхові компанії можуть використовувати телематику для відстеження відстані, яку проїжджає клієнт. Таке страховання може пропонувати ті ж типи покриття, що й звичайне страховання автомобіля, а також дозволяти клієнтам перевіряти покриття, які хочуть вибрати. Зростання цієї моделі було найбільш помітним для полісів мікростраховання.

Мікростраховання стосується покриття невеликих ризиків за допомогою швидкого андеррайтингу в таких продуктах, як страховання подорожей або подій. Цей тип страховання дозволяє клієнту вибирати функції, які пропонують правильний обсяг фінансового захисту протягом найкоротшого часу.

В аспектах життя та здоров'я мікростраховання спрямоване на забезпечення мережі безпеки для ринку з низьким доходом за дуже мінімальними витратами, щоб уникнути боргових пасток, які можуть поставити під загрозу їх кошти для існування.

3.3. Шляхи мінімізації ризиків та підвищення рентабельності страхового бізнесу в банку

Мінімізація ризиків та підвищення рентабельності страхового бізнесу в банку базується на глибокій інтеграції страхових продуктів у банківські процеси, використанні Big Data для андеррайтингу та цифровізації послуг.

У 2026 році ключовими є страхування воєнно-політичних ризиків та перехід до моделей «банку-партнера», що забезпечують стабільність, як зазначено у стратегіях Національного банку України (НБУ).

АТ «Креді Агріколь Банк» пропонуються наступні шляхи оптимізації діяльності:

1. Шляхи мінімізації ризиків (Risk Management).

Серед шляхів мінімізації ризиків в банківському страхуванні доцільно виділити:

- перестраховування великих ризиків. Перестраховування передбачає використання механізмів перестраховування для передачі частини ризику (особливо у кредитному страхуванні та страхуванні майна) стороннім перестраховщикам, що забезпечує фінансову надійність банку;

- автоматизацію андеррайтингу та процесів оцінки. Цій напрям може бути реалізовано за рахунок впровадження цифрових технологій для точнішої оцінки ризиків при видачі кредитів, що дозволяє миттєво виявляти шахрайство та оцінювати платоспроможність клієнта;

- диверсифікація портфеля. Реалізація принципу диверсифікації передбачає уникнення концентрації ризику в однієї галузі чи групі клієнтів через поєднання різних видів страхування (життя, майно, авто);

- посилення комплаєнсу (compliance). Реалізація цього напряму потребує повну відповідність діючому Закону України «Про страхування», який передбачає жорсткі вимоги до прозорості та системи управління ризиками;

– використання Bankers Blanket Bond – застосування спеціалізованих полісів для захисту від операційних ризиків банку (шахрайство персоналу, помилки, підробка документів).

Особливої уваги потребує можливість подальшого впровадження технології блокчейн, яка знайшла своє застосування у страхуванні завдяки створенню «розумних контрактів». Ці контракти, які самовиконуються, дозволяють автоматизувати обробку претензій і гарантувати прозорість розрахунків, усуваючи необхідність у посередниках.

Технологія блокчейна принесе значне зростання ефективності, економію коштів, прозорість, швидші виплати та зниження ризику шахрайства, дозволяючи при цьому обмінюватися даними в режимі реального часу між різними сторонами.

Блокчейни також можуть дозволити новим практикам страхування створювати найкращі продукти та ринки. Страхові компанії працюють у висококонкурентному середовищі, в якому як роздрібні, так і корпоративні клієнти очікують найкращого співвідношення ціни та якості та чудового онлайн-досвіду.

Технологія блокчейн являє собою можливість для позитивних змін і зростання. Завдяки смарт-контрактам та децентралізованим додаткам страхування може здійснюватися через блокчейн-рахунки, що забезпечує велику автоматизацію та захищені від несанкціонованого доступу

Зокрема, низька вартість смарт-контрактів та їх транзакцій означає, що багато продуктів можуть стати більш конкурентоспроможними для проникнення на недостатньо застраховані ринки.

Нарешті, екосистема блокчейна, що формується, сама вимагатиме страхування.

Основними шляхами підвищення рентабельності можуть бути:

1. Крос-продажі (Cross-selling) - продаж страхових полісів існуючій клієнтській базі банку (наприклад, страхування життя при іпотеці, КАСКО при автокредиті), що знижує витрати на залучення нових клієнтів.

2. Цифровізація та онлайн-продажі, що передбачає розвиток страхових продуктів у мобільних додатках банку, що забезпечує високу маржинальність через низькі операційні витрати.

3. Створення партнерських програм (Bancassurance models). Співпраця з надійними страховими компаніями (наприклад, ARX, ТАС, Оранта), що мають лідерські позиції на ринку, для підвищення довіри клієнтів.

4. Аналітика та сегментація клієнтів. Використання CRM-систем для пропозиції персоналізованих страхових продуктів у потрібний час (наприклад, при плануванні подорожі або купівлі техніки).

5. Оптимізація комісійної винагороди за рахунок перегляду договорів з партнерами для отримання більшої частки комісії за рахунок автоматизації процесу продажу та зниження витрат.

Перспективними напрямками страхування у 2026 році в Україні можуть бути напрями страхування воєнних ризиків. Активне впровадження продуктів, що покривають майно та бізнес від воєнних дій, що є критичним для відновлення кредитування.

Висновки до розділу

Таким чином, на основі третього розділу можна зробити наступні висновки:

1. Сучасні інноваційні технології у процеси продажу страхових полісов пов'язані з подальшим розвитком та впровадження тенденцій цифровізації. Займаючи проактивну позицією щодо цифровізації, страховики можуть перетворити потенційні загрози в можливості, забезпечивши свою актуальність у цифрову епоху. Важливим сучасним інноваційним напрямом розвитку є страхування на основі використання UBI (UBI – Usage-Based Insurance), також відоме як телематичне страхування, представляє собою модель, в якій страхові премії в автострахуванні визначаються індивідуальною поведінкою страхувальника.

2. Крос-продажі (cross-selling) у страхуванні — це стратегія пропозиції поточним клієнтам додаткових страхових продуктів, які доповнюють основний договір. Фактично, це інструмент підвищення лояльності, збільшення доходу компанії (чеку) та забезпечення комплексного захисту ризиків клієнта.

3. Персоналізація пропозицій для клієнтів банку передбачає формування мікросхем страхування – страхування на вимогу. Страхування на вимогу дозволяє клієнтам купувати поліси без безпосередньої взаємодії з агентом. За допомогою свого персонального пристрою клієнти можуть включати та вимикати своє покриття, платити у міру використання, зазначаючи, що вони хочуть покрити, і подавати свої претензії – все це у додатку одним клацанням чи свайпом.

4. Мінімізація ризиків та підвищення рентабельності страхового бізнесу в банку базується на глибокій інтеграції страхових продуктів у банківські процеси, використанні Big Data для андеррайтингу та цифровізації послуг. У 2026 році ключовими є страхування воєнно-політичних ризиків та перехід до моделей «банку-партнера», що забезпечують стабільність, як зазначено у стратегіях Національного банку України (НБУ).

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можна зробити наступні висновки:

Банки та страхові компанії є ключовими складовими економічної та фінансової систем, фінансового ринку та ринку фінансових послуг на світовому, міжнародному та національному рівнях. У процесі своєї діяльності вони активно взаємодіють з більшістю учасників таких систем та ринків, а також між собою.

Підвищення ефективності взаємодії банків та страхових компаній, зокрема в рамках інтеграційних процесів, важливо для формування національної економіки та фінансового ринку.

Термін «банківське страхування» вперше з'явився у Франції в 1970-х роках і позначав поширення страхових послуг через банки, які виступають посередниками. Банкострахування – це модель співпраці між банками та страховими компаніями, в якій банк виступає як посередник при продажу страхових продуктів (полісів) через свою мережу філій та цифрових каналів. Ці заходи перехресного продажу дозволяють клієнтам банку набувати страхового покриття (життя, майно, кредити) одночасно з банківськими послугами. Така модель співпраці вважається ефективним інструментом розвитку обох фінансових секторів.

Стимул для інтеграції діяльності банків та страхових компаній полягає у можливості отримання внутрішніх та зовнішніх інвестиційних переваг. Зниження витрат на об'єднаний банківський та страховий капітал, підвищення ефективності розподілу коштів та інвестування страхових резервів, а також збільшення прибутковості інвестиційних ресурсів та ринкової капіталізації забезпечують можливість злиття більш привабливим для інвесторів.

Світовий досвід регулювання банківського страхування (банкострахування) демонструє глибоку інтеграцію фінансових ринків, спрямовану на захист споживачів та забезпечення стабільності систем.

Креді Агріколь Банк – міжнародний банк в Україні, який виступає стратегічним партнером для сільськогосподарського та корпоративного секторів, а також лідером ринку автокредитування. Креді Агріколь Банк також є лідером на ринку автокредитування (згідно з вищезгаданим дослідженням). Це єдиний банк в Україні з міжнародною сертифікацією ISO 9001 у цьому секторі, що гарантує прозорі умови автокредитування та першокласне обслуговування клієнтів. Банк постійно покращує клієнтський досвід. Так, у 2025 році Crédit Agricole Bank запропонував онлайн-реєстрацію для роздрібних клієнтів та представив сучасну віртуальну кредитну картку, яку можна швидко та легко оформити через мобільний додаток СА+.

Як системно значущий банк Credit Agricole Bank підтверджує свою роль у забезпеченні фінансової стабільності української банківської системи. Банк продовжує доводити свою надійність як партнер для своїх клієнтів, що відображається у стабільності його депозитного портфеля у розмірі 102 млрд. гривень. Це підкреслює довіру клієнтів до Credit Agricole Bank як до надійної та стабільної фінансової установи. У 2025 році чистий прибуток Credit Agricole Bank досяг 8,9 млрд гривень, залишаючись на стабільно високому рівні третій рік поспіль завдяки солідній депозитній базі та зростанню кредитного портфеля. Процентні доходи банку збільшились на 353604 тис.грн. в 2024р. , та на 42680 тис.грн. в 2025р. Інші процентні доходи банку збільшились на 29101 тис.грн. в 2024р., та на 44801 тис.грн. в 2025р. Процентні витрати банку збільшились на 75295 тис.грн. в 2024р. , та на 422720 тис.грн. в 2025р.

В Україні АТ «Креді Агріколь Банк» працює виключно з надійними акредитованими страховими компаніями. Crédit Agricole працює за моделлю банківського страхування, виступаючи одночасно дистриб'ютором

та материнською компанією для страхових постачальників, що дозволяє надавати комплексні фінансові послуги. Як лідер європейського ринку, група Crédit Agricole Assurances (зокрема компанії Predica, Pacifica, Spirica) реалізує поліси страхування життя, майна та від нещасних випадків безпосередньо через мережу банківських відділень Crédit Agricole.

Максимальний рівень проникнення страхових послуг у АТ «Креді Агріколь Банк» досягається в наступних напрямках:

Автокредитування (КАСКО та ОСЦПВ). Креді Агріколь є багаторічним лідером автокредитування в Україні (понад 80 тисяч профінансованих авто). Оскільки КАСКО є обов'язковою умовою таких позик, рівень проникнення страхування автомобілів у портфель автокредитів банку наближається до 100%. Банк працює лише з акредитованими надійними страховими компаніями.

Агросстрахування (Agro-insurance). Банк є стратегічним партнером українського агробізнесу. Страхування майбутнього врожаю, техніки та заставного майна інтегровано у корпоративні ліміти фінансування.

Споживче кредитування та заставні продукти. Страхування життя та здоров'я позичальника, а також страхування застави автоматично пропонуються під час оформлення готівкових кредитів або іпотеки.

Сучасні інноваційні технології у процеси продажу страхових полісів пов'язані з подальшим розвитком та впровадження тенденцій цифровізації. Займаючи проактивну позицією щодо цифровізації, страховики можуть перетворити потенційні загрози в можливості, забезпечивши свою актуальність у цифрову епоху. Важливим сучасним інноваційним напрямом розвитку є страхування на основі використання UBI (UBI – Usage-Based Insurance), також відоме як телематичне страхування, представляє собою модель, в якій страхові премії в автострахуванні визначаються індивідуальною поведінкою страхувальника.

Крос-продажі (cross-selling) у страхуванні — це стратегія пропозиції поточним клієнтам додаткових страхових продуктів, які доповнюють

основний договір. Фактично, це інструмент підвищення лояльності, збільшення доходу компанії (чеку) та забезпечення комплексного захисту ризиків клієнта.

Персоналізація пропозицій для клієнтів банку передбачає формування мікросхем страхування – страхування на вимогу. Страхування на вимогу дозволяє клієнтам купувати поліси без безпосередньої взаємодії з агентом. За допомогою свого персонального пристрою клієнти можуть включати та вимикати своє покриття, платити у міру використання, зазначаючи, що вони хочуть покрити, і подавати свої претензії – все це у додатку одним клацанням чи свайпом.

Мінімізація ризиків та підвищення рентабельності страхового бізнесу в банку базується на глибокій інтеграції страхових продуктів у банківські процеси, використанні Big Data для андеррайтингу та цифровізації послуг. У 2026 році ключовими є страхування воєнно-політичних ризиків та перехід до моделей «банку-партнера», що забезпечують стабільність, як зазначено у стратегіях Національного банку України (НБУ).

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Закон України «Про страхування». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1909-20#Text>
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо удосконалення функцій із державного регулювання ринків фінансових послуг»: від 12.09.2019 №79-IX. Київ. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/79-20#Text>
3. Закон України «Про банки і банківську діяльність» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#top>
4. Закон України «Про споживче кредитування». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1734-19#Text>
5. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4452-17#Text>
6. Постанова НБУ 29.12.2023 № 204 «Про затвердження Положення про порядок обліку страховиком договорів, пов'язаних зі здійсненням діяльності із страхування, та вимоги до захисту інформації страховика» URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0204500-23#Text>
7. Аванесова Н. Е. Bancassurance як форма співпраці страхових компаній та банківських установ. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/vestnik>
8. Алексеев І., Мазур, а., & юнко, в. Банкострахування: детермінанти розвитку в Україні і Польщі. Herald of Khmelnytskyi National University. Economic sciences, 2025. 340(2), 609-617.
9. Базилінська О.Я., Панченко О.І. Концептуальні засади розвитку банківсько-страхової взаємодії в сучасних умовах. Наукові записки НаУКМА. 2021. Т.-6 вип. 1, С.14-21.
10. Васильчишин О. Б. Фінансова безпека банківської системи України: філософські детермінанти : моногр. Тернопіль: ТНЕУ, 2017. 358 с

11. Власюк С. А., Ролінський О. В., Ясінський О. Р. Особливості страхування фінансових ризиків в сучасних умовах. Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва, 2024. 358-367.
12. Ганзюк С.М. Фінансовий ринок: конспект лекцій. Кам'янське : ДДТУ, 2022. 64 с.
13. Дзедзик І.Б. Причини та проблеми виникнення банкострахування в Україні. Регіональна економіка. 2013. №3(69). С. 154-160.
14. Диба М.І., Дибань О.Л. Розвиток банкострахування в світі та шляхи його становлення в Україні. Формування ринкової економіки. 2010. № 24 .С. 445-456. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/dac82d23-025b-4f1b-b374-9b361d65e41e/content>
15. Ерастов В., Михальчук М. Аналіз ефективності впровадження інноваційних технологій у сфері банкострахування. Молодий вчений, (2021). 4 (92), С. 106-110.
16. Єрмошенко А. М. Механізм інтеграції страхових компаній з банками у системі взаємодії учасників фінансового ринку. БІЗНЕС ІНФОРМ. 2012. № 6. С. 152-155.
17. Жарікова О.Б., Черкесенко К.І. Банкострахування: нові виклики та перспективи розвитку в Україні. Economics and Business Management. 2020, Vol. 11, No. 3-16-41. URL:file:///C:/Users/igor/Downloads/Economics%20and%20Business%20Management,%202020,%20Vol.%2011,%20No.%203-16-41.pdf
18. Клапків Л.М., Клапків Ю.М., Свірський В.С. Консолідація банківського та страхового бізнесу: теоретико-методологічні домінанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ: Видавець Кушнір Г.М., 2019. 183 с.

19. Клапків Ю. М. Ринок страхових послуг: концептуальні засади, технічні інновації та перспективи розвитку. монографія. Тернопіль : ТНЕУ, 2020. 568 с.
20. Клапків Ю.М., Свірський В.С., Щур Р.І. Аналіз сучасних тенденцій у страховому сегменті фінансового ринку. Інноваційна економіка. 3-4. 2021. С. 130-139.
21. Кльоба Л. Г. Фінансовий супермаркет – інноваційна модель розвитку комерційного банку. Вісник НУЛП. Проблеми економіки та управління. 2012. № 725. С. 103–110.
22. Король С. Інтеграція страхових послуг у фінансову систему державних банків України: виклики та можливості Модерні фінанси: глобальні виклики і національна безпека. Монографія Т. 1 / за ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого. Тернопіль: Економічна думка, 2025. С. 319-351
23. Краснова І. В., Карпенко , М. С., Стрижак А. П. Еволюція моделей банківсько-страхової інтеграції та вектори їх розвитку в Україні. Економічна парадигма, 2026. 3(107), 195–205.
<https://doi.org/10.25313/economics-2026-3-107-37>
24. Кремень В. М. Особливості використання концепції “bancassurance” у діяльності фінансових конгломератів. Економічний простір. 2008. 20. с. 99–106
25. Мельник Т. А., Сибірцев В. В. Страхування : навчальний посібник. Кропивницький: ПП «Ексклюзив Систем», 2022. 307с.
26. Мякишевська О.М. Інтеграція бізнес-процесів банків і страхових компаній в контексті bancassurance. Збірник 2_97_лі. С. 211-214.
URL: <https://ir.kneu.edu.ua/server/api/core/bitstreams/0c7b498e-c03d-442e-aa0f-058173de2c4e/content>
27. Охрименко І. Б., Шуляк Д. А. Інновації Open-Banking у розвитку банкострахування. Актуальні питання у сучасній науці. 2023. № 11(17). с. 193-208.

28. Охрименко І. Б., Шуляк Д. А., Литвиненко Є. О. Формування комплексного продукту як імператив конкурентної трансформації традиційного банкінгу: організаційні основи на базі банкострахування та комплаєнс супровід. Актуальні питання у сучасній науці. 2024. № 7 (25). С. 82–96.
29. Офіційний сайт АТ «Креді Агріколь Банк» URL: <https://credit-agricole.ua>
30. Паламаренко Я. В. Дослідження перспектив розвитку банкострахування в Україні. Сучасні гроші, банківські послуги та фінансові інновації в цифровій економіці: матеріали наук.-практ. інтернет-конф., 12 квіт. 2021. Київ, 2021. С. 501-503.
31. Попович Д., Гнатюк В. Сучасні аспекти взаємодії банків зі страховими компаніями. Фінансовий простір. 2024. 1-2 (53). С. 218-228.
32. Приказюк Н.В., Мехеда А.О. Розвиток взаємодії страхових компаній та банків в Україні. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». Випуск 3-2 (46) 2018. С. 114-119. URL: http://business-navigator.ks.ua/journals/2018/46_2_2018/26.pdf
33. Ринок фінансових послуг: навч. посібник./ укл. О.В. Третьякова., В.М. Харабара., Р.І.Грешко Чернівці: Чернівець. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича, 2022. 118 с.
34. Сидорчук І. П. Сучасний стан розвитку страхового ринку в Україні. Вісник Хмельницького національного університету 2022. № 1. С. 130-133
35. Сич О.А., Крупський В.С. Використання зарубіжного досвіду для розвитку банкострахування в Україні. Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.13. С. 267-273. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/nvnltu_2012_22.13_49.pdf
36. Скриль В. В., Скриль І. Г. Вплив цифрової трансформації на моделі банківського страхування, Національний університет" Полтавська політехніка імені Юрія Кондратюка").2025. С. 101 - 102

37. Сучасні економіко-правові ризик-орієнтовані засоби регулювання розвитку ринку фінансових послуг : монографія / За ред. Н. М. Внукової, С. В. Глібка. Харків : НДІ ПЗІР НАПрН України, 2020. 304 с.

38. Хома І.Б., Гориславець П.А., Роскіна А.Ю. Ризики банківського та страхового сегментів на ринку фінансових послуг України. Науковий вісник Ужгородського національного університету, Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. Випуск 30. 2020. С. 204-208. DOI:<https://doi.org/10.32782/2413-9971/2020-30-39>

39. Черкесенко М. І., Жарікова О. Б. Перспективні засоби щодо розвитку банкострахування. Фінансові механізми забезпечення відновлення економіки України в сучасних умовах: збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції, м.Ірпінь, 26 лютого 2025 року. Ірпінь, 2025. 165-167.

40. Юдіна С. В. Страховий менеджмент: навч. посіб. Дніпров. держ. техн. ун-т. - Кам'янське : ДДТУ, 2024 Т. 1. 2024. 165 с.

41. Analysis of the size and share of the bancassurance market in Europe - growth trends and forecasts (2025-2030). 2025. URL: <https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/bancassurance-in-europe> 2.

42. Davydenko N., Boiko S., Cherniavska O., Nehrey M. Analysis of the impact of stateowned banks on the sustainability of public finances. Economies. 2023. 11(9):229.

43. Insurance regulation. 2023. URL:<https://finance.ec.europa.eu/banking/insurance/> insurance-regulation_en

44. Rauch J. Bancassurance in the European Financial Sector: A Cross-Country Analysis. International Journal of Managerial Studies and Research (IJMSR), 8(12), 01-14.

45. Serhiy Lyeonov, Artem Artyukhov, Laura Bokenchina, Diana Sitenko, Yuliia Yehorova, Maksym Zhytar, Alla Moroz. The role of feed-in tariffs

in encouraging insurance companies to invest in renewables. *Insurance Markets and Companies*. 16(1). P.115-130. [http://dx.doi.org/10.21511/ins.16\(1\).2025.10](http://dx.doi.org/10.21511/ins.16(1).2025.10)

46. Житар, М. (2025). Інституційно-структурні чинники розвитку банківсько-страхової інтеграції в Non-life секторі. *Сталий розвиток економіки*, (5 (56), 202-209. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-28>

47. Zhytar M., Andrushchenko D., Yasentiuk A. Modern Trends in the Development of the Insurance Services Market. *The Baltic Scientific Journals «Socio World»*. 2021. № 4. P. 47-53.

ДОДАТОК А

Звіт про фінансовий стан
на 31 грудня 2025 року

		(тис. грн.)	
Найменування статті	Примітки	на 31 грудня 2025 року	на 31 грудня 2024 року
АКТИВИ			
Грошові кошти та їх еквіваленти	6	32 018 142	42 091 108
Кредити та аванси банкам	7	35 245 673	36 214 420
Кредити та аванси клієнтам	8	34 955 195	22 985 590
Інвестиції в цінні папери	9	18 969 854	14 349 359
Інвестиційна нерухомість	10	2 356	2 435
Непоточні активи або групи вибуття, класифіковані як утримувані для продажу або як утримувані для виплати власникам	11	406	1 531
Основні засоби	12,13	898 468	672 819
Нематеріальні активи за винятком гудвілу	13	282 628	374 372
Інші фінансові активи	14	141 592	97 233
Інші нефінансові активи	15	230 123	144 795
Усього активів		122 744 437	116 933 662
ЗОБОВ'ЯЗАННЯ			
Кошти банків		2 331	5 692
Кошти клієнтів	16	102 476 324	100 091 437
Поточні податкові зобов'язання	29	495 379	2 145 550
Відстрочені податкові зобов'язання	29	27 149	18 426
Інші залучені кошти	17	137 734	311 487
Резерви за кредитними зобов'язаннями та контрактами фінансової гарантії	18	144 138	146 410
Інше забезпечення	18	10 935	11 441
Інші фінансові зобов'язання	19	424 045	295 007
Інші нефінансові зобов'язання	20	310 880	301 186
Субординований борг	21	424 232	421 062
Усього зобов'язань		104 453 147	103 747 698
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ			
Статутний капітал	22	1 222 929	1 222 929
Нерозподілений прибуток		7 646 184	4 090 949
Резерви та інші фонди Банку		9 295 503	7 659 123
Інші резерви		126 674	212 963
Усього власного капіталу		18 291 290	13 185 964
Усього зобов'язань та власного капіталу		122 744 437	116 933 662

Затверджено до випуску та підписано

20 березня 2026 року

Електронний підпис
Кучер Віталій
Васильович

Голова Правління _____ Карлос де Корду
Член Правління _____ Віталій Кучер

**Звіт про прибуток або збиток
за 2025 рік**

(тис. грн.)

Найменування статті	Примітки	2025 рік	2024 рік
Процентні доходи, що обчислено із застосуванням методу ефективної ставки відсотка	24	11 146 836	11 104 156
Інші процентні доходи	24	113 033	68 232
Процентні витрати	24	(3 423 021)	(3 000 301)
Чистий процентний дохід		7 836 848	8 172 087
Комісійні доходи	25	1 316 093	1 205 567
Комісійні витрати	25	(553 194)	(499 548)
Чистий прибуток від операцій з іноземною валютою		477 965	569 924
Чистий (збиток) від переоцінки іноземної валюти		(1 367)	(38 805)
Чистий прибуток від операцій з борговими фінансовими інструментами, які обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід		6 671	5 080
Прибуток, що виникає від припинення визнання фінансових активів, оцінених за амортизованою собівартістю		2 790	-
Чистий дохід від відновлення корисності, визначений згідно з МСФЗ 9	26	1 172 786	1 590 738
Чистий дохід від відновлення корисності/(збиток) від зменшення корисності для нефінансових активів		1 023	(289)
Інші доходи	27	16 491	17 959
Витрати на виплати працівникам	28	(1 881 665)	(1 531 247)
Амортизаційні витрати	28	(408 904)	(455 118)
Інші адміністративні та операційні витрати	28	(1 122 889)	(881 946)
Прибуток до оподаткування		6 862 648	8 154 402
Витрати на сплату податку	29	(1 671 033)	(4 063 453)
Прибуток за рік		5 191 615	4 090 949
Прибуток на акцію від діяльності, що триває:	30		
чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію за рік, грн		4,25	3,35
скоригований чистий прибуток/(збиток) на одну просту акцію		4,25	3,35

Затверджено до випуску та підписано



Голова Правління _____ Карлос де Корду

Член Правління _____ Віталій Кучер

Головний бухгалтер _____ Вадим Кононенко

Загальні збори акціонерів

Наглядова Рада*

Правління*

Голова Правління

Члени Правління, голівки комітетів-менеджерів, інформаційний працівник банку

Члени Правління, голівки різних секторів

Члени Правління, відповідальні за корпоративний бізнес, агро, МСБ, фінансовий ринок та лізинг

Члени Правління, відповідальні за операційний напрям

Члени Правління, відповідальні за фінанси

Члени Правління, відповідальні за маркетинг, CRM, діджитал та комунікації

Директор корпоративного управління, Корпоративний секретар

Юридичний департамент

Директор з персоналу

Департамент з роботи з персоналом

Управління секретаріату

Департамент комп'ютерного контролю

Департамент фінансового моніторингу

Департамент інформаційної безпеки

Служба з охорони праці

Департамент з роботи з інформаційними активами

Ключова особа: Заступник головної ризик-менеджера

Департамент з роботи з ризиками корпоративних осіб та фінансових інституцій

Департамент контролю кредитного ризику

Департамент вимог щодо якості кредитних ризиків

Департамент ринкового ризик-менеджменту

Департамент контролю операційних ризиків

Департамент розробки ризиків

Управління розробки ризиків

Департамент міжбанківського та внутрішнього корпоративного бізнесу та МСБ

Департамент підтримки агробізнесу та ESG напрямку

Департамент кредитного менеджменту

Департамент підтримки корпоративного бізнесу

Департамент торговельного та структурного фінансування

Департамент корпоративного маркетингу та продукту

Управління депозитарної діяльності

Управління факторингу

Управління лізингу

Департамент ринку капіталу

Управління з торгівлі цінними паперами

Директор з інформаційних технологій

Департамент ІТ підтримки та інфраструктури

Департамент ІТ розробки

Управління ІТ архітектури

Департамент управління ІІ проектами і процесами

Управління інформаційно-технологічного менеджменту

Директор з операційної та операційної діяльності

Операційний департамент

Центр сервісів та підтримки

Департамент організаційної трансформації

Департамент загальних послуг

Департамент безпеки

Департамент з роботи з проблемною ліквідністю

Департамент збору та звітності

Головний бухгалтер - директор Департаменту

Департамент управління активами та пасивами, та значимих операцій

Департамент фінансового контролю

Департамент зкупівель

Департамент корпоративної та розвитку мережі

Департамент професійних, практичних осіб та корпоративної аналітики

Департамент центр

Департамент продажів мережі афільюваних банків та партнерів банку

Департамент розвитку Проксесів банку

Департамент підтримки Проксесів банку

Регіональна мережа (комерційні сектори)

Департамент маркетингу та продажів

Департамент CRM проекту

Департамент банків та комунікацій

Регіональна мережа (комерційні сектори)

Наглядова Рада, Правління, Комітет Банку – відносяться до організації, розподілу, затвердження системи внутрішнього контролю;

1-й рівень захисту – Банківський, парадигма підтримки;

2-й рівень захисту – парадигма з управління ризиками та парадигма контролю за дотриманням норм (компанії);

3-й рівень захисту – парадигма внутрішнього аудиту;

Члени Правління у межах повноважень поновлюють, затверджують Голову Правління Банку, підпорядковують Наглядовій Раді Корпоративного секретаря.