

БАНКОСТРАХУВАННЯ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ ФІНАНСОВОГО ПОСЕРЕДНИЦТВА В УМОВАХ ЦИФРОВІЗАЦІЇ*

©2026 КРАСНОВА І. В., КАРПЕНКО М. С., СТРИЖАК А. П., ЛИТВИНЕНКО О. К.

УДК 336.71:368.03:004
JEL Classification: G22; G21

Краснова І. В., Карпенко М. С., Стрижак А. П., Литвиненко О. К.

Банкострахування як чинник трансформації фінансового посередництва в умовах цифровізації

Мета статті полягає у дослідженні банкострахування як форми трансформації фінансового посередництва в умовах цифровізації фінансового сектора України, а також у систематизації його теоретичних засад і моделей, виявленні ключових тенденцій розвитку та обґрунтуванні перспектив поглиблення банківсько-страхової інтеграції. У процесі дослідження застосовано методи аналізу, синтезу, узагальнення наукових підходів, а також елементи SWOT- та TOWS-аналізу. Узагальнення наукових джерел дозволило розкрити еволюцію банкострахування від дис-трибуційної моделі до стратегічного партнерства фінансових груп і платформних екосистем, у межах яких інтегруються клієнтські бази, інформаційні ресурси та data-driven технології. На основі узагальнення європейського досвіду встановлено, що банкострахування демонструє ефективність в умовах низькодохідного середовища та адаптивність до цифровізації, зокрема через впровадження *embedded insurance*, *cross-selling* та штучного інтелекту. Аналіз українського ринку засвідчив обмежений рівень розвитку банкострахування та домінування агентської моделі, що зумовлено низьким рівнем проникнення страхових продуктів і нерівномірною цифровою зрілістю учасників ринку. SWOT- та TOWS-аналіз дозволив визначити ключові можливості розвитку (API-інтеграція, персоналізація, гармонізація регуляторного середовища) та загрози (воєнні ризики, обмежена платоспроможність населення). Обґрунтовано, що подальший розвиток банкострахування в Україні потребує масштабування цифрових продуктів, поглиблення API-інтеграції та активного впровадження вбудованого страхування. Перспективи подальших досліджень пов'язані з обґрунтуванням впливу цифрових технологій на ефективність банкострахування. Важливим напрямом подальшого дослідження є розгляд регуляторних аспектів функціонування цифрових фінансових екосистем і забезпечення кібербезпеки учасників ринку. Додаткової уваги потребує аналіз впливу поведінкових факторів клієнтів на ефективність впровадження інтегрованих фінансових продуктів.

Ключові слова: фінансове посередництво, цифровізація, фінансова конвергенція, вбудоване страхування, фінансові екосистеми, стратегічне партнерство, страховий ринок, регулювання.

DOI: <https://doi.org/10.32983/2222-0712-2026-1-229-242>

Рис.: 8. **Табл.:** 3. **Бібл.:** 18.

Краснова Ірина Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри банківської справи та страхування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (просп. Берестейський, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: krasnova_iryna@kneu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4507-6629>

Researcher ID: AAC-8131-2020

Scopus Author ID: 56785697100

Карпенко Марина Сергіївна – студент, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (просп. Берестейський, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: marinakarpen2006@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-1418-8562>

Стрижак Артур Петрович – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи та страхування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (просп. Берестейський, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: stryzhak.artur@kneu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-0633-0651>

Литвиненко Олексій Костянтинович – доктор філософії, доцент кафедри банківської справи та страхування, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (просп. Берестейський, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: oleksij_lytvynenko@kneu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4331-7705>

* Дослідження виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри банківської справи та страхування Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана і є складовою наукових тем: «Інноваційний розвиток банківської діяльності в інтегрованому фінансовому середовищі» (державний номер 0117U001178), «Розвиток фінансових екосистем: інновації, digital-технології, регулювання» (державний номер 0122U002018).

UDC 336.71:368.03:004
JEL Classification: G22; G21

Krasnova I. V., Karpenko M. S., Stryzhak A. P., Lytvynenko O. K. Bankassurance as a Factor in the Transformation of Financial Intermediation in the Context of Digitalization

The aim of the article is to study bankassurance as a form of transformation of financial intermediation in the context of the digitalization of Ukraine's financial sector, as well as to systematize its theoretical foundations and models, identify key development trends, and substantiate the prospects for deepening bank-insurance integration. The research employs methods of analysis, synthesis, and generalization of scientific approaches, as well as elements of SWOT and TOWS analysis. The generalization of scientific sources allowed revealing the evolution of bankassurance from a distribution model to strategic partnerships of financial groups and platform ecosystems, within which client bases, information resources, and data-driven technologies are integrated. Based on the generalization of European experience, it was found that bankassurance demonstrates efficiency in low-income environments and adaptability to digitalization, particularly through the implementation of embedded insurance, cross-selling, and artificial intelligence. The analysis of the Ukrainian market has shown a limited level of bankassurance development and the dominance of the agency model, which is due to the low penetration of insurance products and uneven digital maturity among market participants. SWOT and TOWS analyses made it possible to identify key development opportunities (API integration, personalization, harmonization of the regulatory environment) and threats (wartime risks, limited purchasing power of the population). It is substantiated that the further development of bankassurance in Ukraine requires the scaling of digital products, deepening of API integration, and active implementation of embedded insurance. Prospects for further research are related to substantiating the impact of digital technologies on the efficiency of bankassurance. An important direction for further research is the consideration of the regulatory aspects of the functioning of digital financial ecosystems and ensuring the cybersecurity of market participants. Additional attention is needed for the analysis of the impact of clients' behavioral factors on the efficiency of implementing integrated financial products.

Keywords: financial intermediation, digitalization, financial convergence, embedded insurance, financial ecosystems, strategic partnership, insurance market, regulation.

Fig.: 8. **Tabl.:** 3. **Bibl.:** 18.

Krasnova Iryna V. – Doctor of Sciences (Economics), Professor, Professor of the Department of Banking and Insurance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (54/1 Beresteiskyi Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: krasnova_iryana@kneu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4507-6629>

Researcher ID: AAC-8131-2020

Scopus Author ID: 56785697100

Karpenko Maryna S. – Student, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (54/1 Beresteiskyi Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: marinakarpen2006@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-1418-8562>

Stryzhak Artur P. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of the Department of Banking and Insurance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (54/1 Beresteiskyi Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: stryzhak.artur@kneu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0009-0006-0633-0651>

Lytvynenko Oleksii K. – PhD, Associate Professor of the Department of Banking and Insurance, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman (54/1 Beresteiskyi Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: oleksii_lytvynenko@kneu.edu.ua

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4331-7705>

Вступ. Цифрова трансформація фінансового сектора формує нову логіку створення вартості, в основі якої лежить не наявність окремих сервісів, а здатність систем до безшовної взаємодії. У цьому контексті банкострахування постає як індикатор зрілості фінансової інтеграції: воно виявляє, наскільки банки та страхові компанії здатні функціонувати як єдина інтероперабельна система, а не як сукупність формально пов'язаних учасників ринку.

Однак емпірична реальність українського фінансового сектора демонструє іншу картину: за наявності розвинених цифрових банківських платформ і значного обсягу клієнтських даних банкострахування продовжує існувати переважно у форматі дистрибуційної моделі. Це свідчить про феномен «цифрової декомпозиції інтеграції», коли технологічна модернізація окремих учасників

не трансформується у системну інтеграцію на рівні всієї фінансової екосистеми. Ключовою проблемою цього процесу є дефіцит інтероперабельності — як технологічної, так і інституційної. З одного боку, відсутність уніфікованих API-стандартів, спільних архітектур даних та повноцінних механізмів відкритого банкінгу ускладнює інтеграцію банківських і страхових сервісів у єдині цифрові платформи. Проте з іншого — регуляторна фрагментарність не забезпечує чітких правил взаємодії в межах крос-секторальних продуктів, формуючи зони розмитої відповідальності та підвищених ризиків для споживачів.

Вважаємо, що не менш критичним є поведінковий розрив, коли страхові продукти залишаються «вбудованими формально, але не інтегрованими змістовно». Вони сприймаються клієнтами як додаткове навантаження, а не

як інструмент управління ризиками. У поєднанні з асиметрією цифрової зрілості банків і страховиків це призводить до ситуації, коли наявні технологічні ресурси не конвертуються у персоналізовані, data-driven рішення, здатні забезпечити нову якість фінансового посередництва.

Таким чином, формується фундаментальна суперечність, коли цифровізація створює передумови для переходу до платформних моделей банкострахування, однак дефіцит інтероперабельності та інституційної узгодженості утримує систему на рівні фрагментарної взаємодії. Це зумовлює необхідність переосмислення банкострахування не як каналу збуту, а як складної інтеграційної архітектури, де ключовим фактором ефективності виступає здатність до синхронізації технологічних, регуляторних і поведінкових компонентів фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі простежується стійке посилення інтересу до дослідження взаємодії банківсько-страхових секторів, зокрема в контексті трансформації моделей банкострахування під впливом цифровізації фінансових послуг. Інтерес зумовлений тим, що банкострахування нині розглядається вже не лише як форма дистрибуції каналів страхових продуктів через банківські установи, а як складний механізм міжсекторальної інтеграції, що охоплює організаційні, технологічні, продуктові та регуляторні аспекти. Відповідно, у фокусі сучасних досліджень є еволюція моделей співпраці між банками та страховиками.

У працях українських дослідників, зокрема І. Охрименко, Д. Шуляк, Є. Литвиненко [1], В. Білошопка та інші [2], М. Житара [3], І. Школьник [4], Д. Попович, В. Гнатюк [5], О. Кальченко, А. Лисиця [6], банківсько- страхова інтеграція розглядається в ширшому контексті структурної модернізації фінансової системи та ускладнення форм фінансового посередництва. Банкострахування постає як еволюційна форма конвергенції фінансових інститутів, що поєднує функції ризик-менеджменту, продуктового дизайну та клієнтського супроводу в єдиному функціональному контурі.

Дослідження Р. Aguilar Pérez показує, що інтеграція страхових компаній із банківськими групами підвищує їхню стійкість до коливань процентного середовища та забезпечує більш ефективне управління прибутковістю і продажами страхових продуктів [7]. Науковці Martin Eling та Martin Lehmann наголошують, що цифровізація та інновації в дистрибуції призводять до формування нових платформних моделей страхування, які змінюють традиційні канали продажу та посилюють роль інтегрованих фінансових сервісів [8].

Водночас у дослідженні McKinsey обґрунтовано, що цифрова трансформація банкострахування сприяє переходу до інтегрованих каналів взаємодії з клієнтами та підвищує ефективність крос-продажів фінансових продуктів [9,18]. Крім того, результати емпіричного аналізу Tomislava Ravić Kramarić, Ivan Ravić та Marko Miletić [10] підтверджують, що використання банкострахування як каналу дистрибуції має статистично значущий позитивний вплив на фінансові показники non-life страховиків у країнах ЄС, зокрема через зростання страхових премій та підвищення операційної ефективності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявні наукові напрацювання поза увагою залишаються питання багаторівневих асиметрій (технологічних, інституційних, поведінкових), що створюють розрив між потенціалом цифровізації та фактичною глибиною інтеграції банків та страховиків. Подальшого аналізу також потребують інструменти технологічної інтеграції, адаптації моделей банкострахування до особливостей українського фінансового ринку з урахуванням воєнних ризиків і нерівномірної цифрової зрілості його учасників. Вирішення цих проблем потребує переоцінки банкострахування як складного інституційного механізму трансформації фінансового посередництва в умовах цифровізації.

Метою статті є теоретичне обґрунтування засад і моделей банкострахування, виявлення ключових тенденцій розвитку та обґрунтування перспектив поглиблення банківсько-страхової інтеграції в Україні в умовах цифровізації фінансового сектора.

Опис методики проведення дослідження. Методологічну основу дослідження становить поєднання загальнонаукових та спеціальних методів. Застосовано методи аналізу, синтезу та систематизації для узагальнення еволюції моделей банкострахування. Для аналізу європейського досвіду використано метод порівняльного аналізу даних ЕІОРА та емпіричних досліджень. Основу аналізу українського ринку становили статистичні дані НБУ. Стратегічний аналіз проведено із застосуванням SWOT-аналізу та побудованою на його основі TOWS-матрицею, що дозволило сформулювати стратегічні орієнтири розвитку банкострахування в Україні. У висновках застосовано метод логічного узагальнення.

Викладення основного матеріалу. У сучасній фінансовій системі банкострахування не слід сприймати лише як канал збуту страхових продуктів через банківські відділення. Його доцільно розглядати як одну із форм глибокої інтеграції банківських та страхових сервісів, яка дозволяє знижувати витрати на дистрибуцію, диверсифікувати джерела доходів і розширювати доступ клієнтів до комплексних фінансових рішень [3].

В умовах глобальної волатильності, підвищеної ринкової нестабільності та цифрової трансформації фінансового сектора взаємодія банків і страхових компаній набуває якісно нового змісту. Її значення визначається не лише здатністю забезпечувати перерозподіл ризиків, алокацію довгострокових ресурсів і підтримання попиту на фінансові послуги, а й можливістю формування цифрово-інтегрованих моделей обслуговування клієнтів. Цифровізація значно посилює синергетичний потенціал банківського та страхового партнерства, оскільки формує передумови для інтеграції клієнтської бази, банківських і страхових сервісів у межах єдиних цифрових платформ, автоматизації процесів продажу й супроводу, зниження транзакційних і дистрибуційних витрат, диверсифікації джерел доходів та розширення доступу клієнтів до комплексних фінансових рішень [11]. Водночас вона сприяє підвищенню рівня персоналізації продуктів і швидкості клієнтської взаємодії [2]. За таких обставин партнерство банків і страховиків доцільно розглядати як форму вертикальної фінансової

інтеграції, у межах якої інституційні зв'язки виходять за межі традиційного ринкового співробітництва та трансформуються у цифрово координовані моделі спільної дистрибуції, сервісного супроводу й управління клієнтськими ризиками.

Вважаємо, що економічна логіка банкострахування ґрунтується на комплементарності конкурентних переваг банків і страховиків. Беззаперечно, банки, в тому числі вітчизняні, володіють розгалуженою інфраструктурою взаємодії з клієнтами, розвиненими фізичними та цифровими каналами обслуговування, а також значними масивами акумульованих даних про фінансову поведінку споживачів. Своєю чергою, страхові компанії, володіють навичками спеціалізованої експертизи у сфері оцінки, ціноутворення та покриття ризиків [11]. Саме тому, їх синергія створює основу для формування інтегрованих фінансових сервісів, у яких страховий продукт перестає бути ізольованою послугою і стає частиною ширшої клієнтської пропозиції.

У межах цього дослідження цифрову трансформацію банкострахування будемо розуміти як процес інтеграції цифрових технологій, а саме API-архітектури, аналітики великих даних, штучного інтелекту, автоматизованих клієнтських сценаріїв, у механізми взаємодії банків та страхових компаній. Зазначене забезпечує перехід від дискретних операцій із продажу страхових продуктів до безперервної взаємодії з клієнтами в межах єдиної фінансової платформи. У цьому контексті вбудоване страхування (*embedded insurance*) виступає як процес інтеграції страхових продуктів у банківські або нефінансові транзакції, що усуває необхідність для клієнтів окремо звертатися до страхової компанії. Клієнт сприймає страхування не як окрему покупку, а як невід'ємну частину основного фінансового сервісу. Водночас, модель обслуговування, що базується на даних, використовує структуровані дані про поведінку клієнтів, транзакційну активність та профіль ризику, відкриває можливості для більш глибокої персоналізації страхових пропозицій в режимі реального часу.

За даними ЕІОРА, цифровий перехід став стратегічно важливим для європейського страхового сектора, оскільки 52% страховиків мають окрему стратегію цифрової трансформації, тоді як 23% інтегрували цифровізацію у свою загальну бізнес-стратегію або IT-стратегію. Крім того, технології штучного інтелекту використовують 50% компаній з нежиттєвого страхування та 24% компаній з життя вже використовують технології ШІ, насамперед у сфері продажів, обслуговування клієнтів, ціноутворення, виявлення шахрайства та врегулювання страхових випадків [12].

Водночас умови цифрової трансформації фінансового сектора зумовлюють зростання значення IT-інтероперабельності банків і страховиків як базової передумови результативного банкострахування. За оцінками McKinsey, частка цифрових каналів у продажах *non-life* продуктів у європейському *Bancassurance* зросла до 28% у 2022 р. порівняно з 14% у 2017 році [9; 18]. Натомість у групі європейських лідерів цифрового зростання цей показник сягає 40% загального обсягу премій. Водночас OECD констатує, що у 21 із 33 країн механізми обміну фінансовими даними вже позитивно вплинули на клієнтський досвід і розвиток ринку, а стандартизовані API підвищують технічну сумісність

та зменшують системні витрати взаємодії. Отже, цифровізація змінює банкострахування не лише на рівні каналів дистрибуції, а й на рівні архітектури інтеграції, перетворюючи його на елемент фінансової екосистеми.

Аналіз економічної літератури доводить, що банкострахування не є однорідною моделлю [2–6; 7; 8; 10; 16]. Воно охоплює декілька інституційних моделей з різним рівнем інтеграції, механізмами отримання доходів, рівнем технологічної взаємодії та характером розподілу ризиків (рис. 1).

На початковому етапі переважає дистрибуційна, або агентська модель, за якою банк отримує комісійний дохід, не приймаючи на себе страховий ризик. Подальший розвиток передбачає стратегічне партнерство, коли банк та страховик спільно розробляють продукти, обмінюються аналітикою та адаптують пропозицію до різних клієнтських сегментів. Наступним етапом еволюції вже є модель формування фінансової групи, де об'єднуються банківський та страховий бізнес інституційно поєднані в межах спільної корпоративної структури. Зрештою, найвищий рівень інтеграції становлять цифрові екосистеми, у межах яких банківський канал уже не просто продає страховий продукт, а стає середовищем для вбудованих, персоналізованих і страхових рішень, заснованих на аналітиці даних.

Поряд із загальною еволюцією моделей банкострахування велике значення для розуміння його сучасної економічної доцільності має європейський досвід. У країнах Європейського Союзу банкострахування вже давно перестало бути лише додатковим каналом збуту страхових продуктів.

Зазначена модель набула рис інституційної та зрілої моделі фінансового посередництва, особливо в сегменті страхування життя. Саме тому для аналізу європейського ринку страхування життя надзвичайно важливо класифікувати страховиків не лише за їх розміром, але й за їхнім правовим статусом та бізнес-моделями. Такий підхід дає змогу глибше розкрити специфіку банкострахування у порівнянні з іншими формами страхового посередництва.

У межах такого підходу доцільно виокремлювати такі три форми інтеграції:

- 1) банківські страхові компанії інтегровані у фінансові конгломерати;
- 2) традиційні страховики, що діють як акціонерні товариства;
- 3) товариства взаємного страхування як неприбуткові організації без акціонерного капіталу.

Вважається, що незважаючи на те, що небанківські страховики акумулювали майже 60% сукупних активів страхування життя, саме класифікація за бізнес-моделлю дозволяє краще пояснити відмінності у результативності страховиків, ніж поділ лише за розміром компанії.

Цей підхід знайшов підтвердження у дослідженні Р. Aguilar Pérez, за результатами аналізу французького ринку страхування життя [7]. Автор аналізує вибірку з 31 провідних компаній *life*-страховиків Франції та доводить, що класифікація за бізнес-моделлю (*business-model classification*) є більш інформативною для оцінки поведінки страховиків ніж традиційна класифікація за роз-

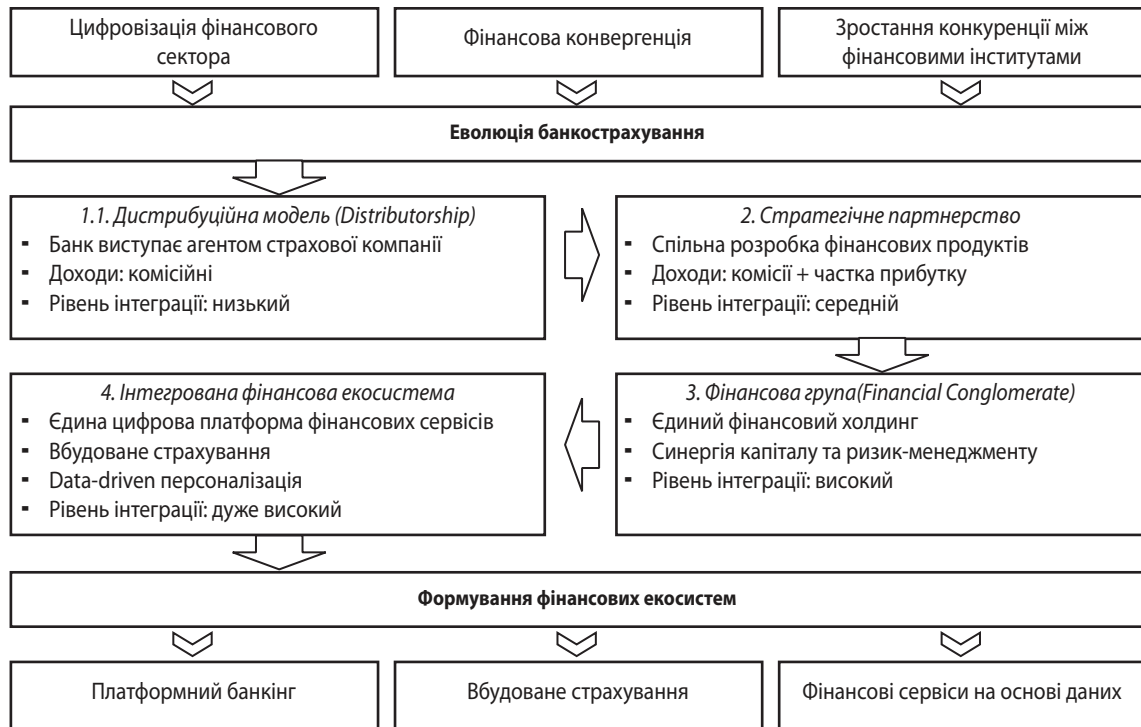


Рис. 1. Еволюція моделей банкострахування у системі фінансового посередництва

Джерело: узагальнено авторами на основі [2; 4; 5; 7;8]

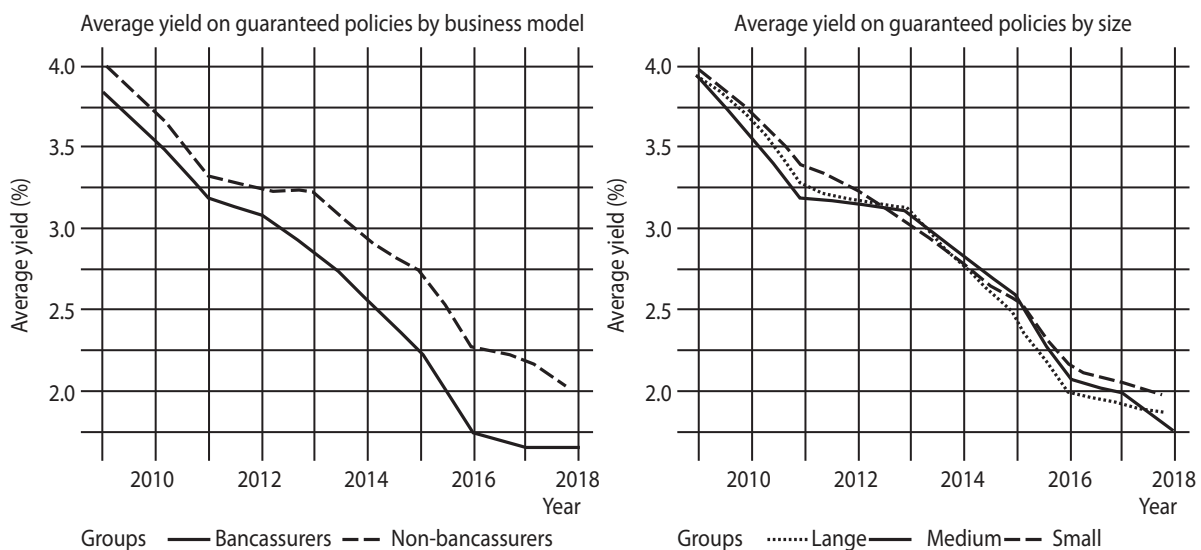


Рис. 2. Середня дохідність за гарантованими страховими полісами: порівняння за бізнес-моделлю та розміром страховика

Джерело: адаптовано авторами за [7]

міром. Компанії банкострахування швидше адаптуються до низькодохідного середовища та гнучкіше коригують рівень гарантованої дохідності за страховими продуктами порівняно з non-bancassurers (рис. 2). У цьому контексті автор трактує банкострахування як страхові компанії, інтегровані у банківські групи, що дозволяє окремо оцінити специфіку їх функціонування порівняно з небанківськими страховиками.

Запропонована Aguilar Pérez класифікація страховиків за бізнес-моделлю пояснює відмінності в динаміці гарантованої дохідності точніше, ніж їх поділ лише за розміром компанії. Зазначене дає підстави розглядати банкострахування не лише як організаційну форму дистрибуції, а як окрему інституційну конфігурацію, здатну забезпечувати вищу адаптивність страховика до змін процентного середовища.

Виявлені автором відмінності у динаміці зростання премій, надають додаткове емпіричне підтвердження ефективності бізнес-моделі банківського страхування. Результати дослідження показують, що страховики, інтегровані до банку, не тільки швидше коригують параметри гарантованої дохідності, але й утримують вищі темпи зростання страхових премій порівняно з небанківськими страховиками.

Тому, модель банкострахування забезпечує не тільки більшу гнучкість у адаптації умов страхових продуктів, але й стабільніші можливості масштабування страхового бізнесу.

Класифікація страховиків за бізнес-моделлю (банківське та небанківське страхування) наведена на рис. 3, краще відображає відмінності у динаміці преміального

зростання, ніж їх поділ лише за розміром. Отже, банкострахування доцільно трактувати як окрему бізнес-модель страхового посередництва, для якої характерні не лише специфічні канали продажу, а й відмінні механізми адаптації до ринкових змін та забезпечення зростання. Емпіричні результати доводять, що переваги моделі банкострахування пов'язані не лише з банківським каналом дистрибуції, а й зі швидшим коригуванням зобов'язань, вищою преміальною динамікою та більш диверсифікованою структурою активів, що забезпечує їй кращу адаптацію до ринкового середовища.

Водночас варто наголосити, що цифровізація не знижує роль банку як каналу взаємодії з клієнтом, а лише трансформує її. Значення цього процесу полягає не стільки

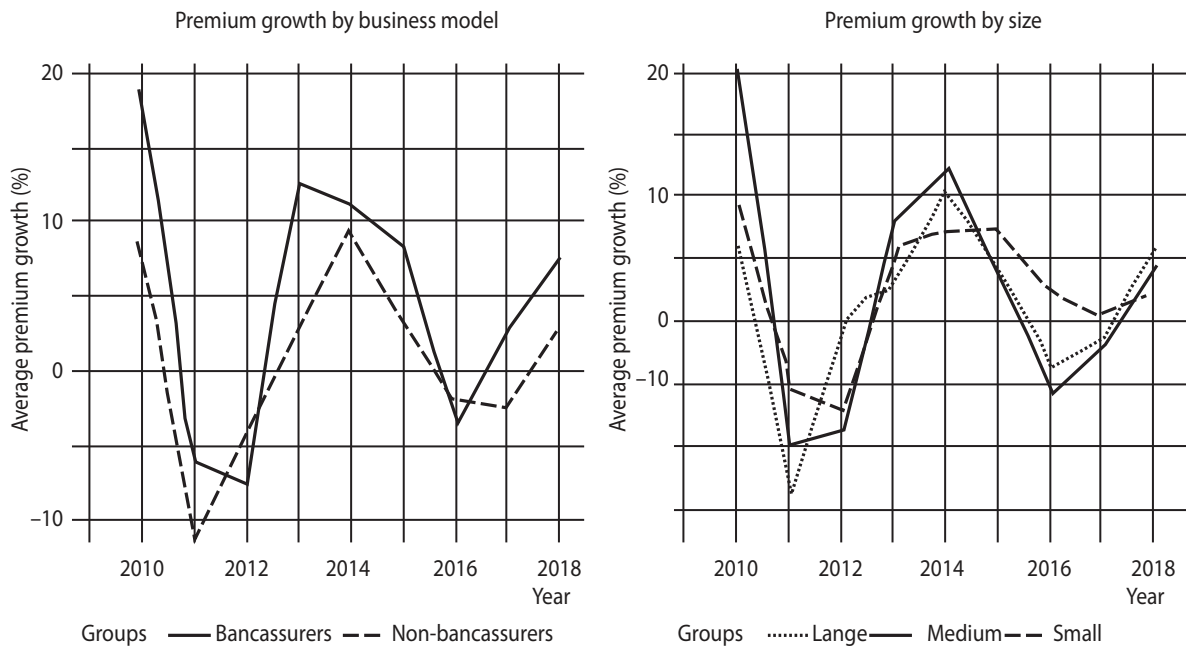


Рис. 3. Динаміка преміального зростання страховиків: порівняння за бізнес-моделлю та розміром компанії

Джерело: адаптовано авторами за [7]

в розширенні онлайн-каналів продажу, скільки насамперед у зміні способів взаємодії з клієнтом, механізмів персоналізації фінансових продуктів і форматів партнерства. Банк у такому контексті дедалі більше виступає не просто точкою дистрибуції, а елементом широкої цифрової платформи, у межах якої страхові продукти інтегруються в банківські сервіси, клієнтські сценарії та моделі обслуговування, засновані на аналітиці даних.

Для розуміння глибини інтеграції цифровізації у сучасну страхову діяльність, звернемося до оцінок ЕЮРА щодо стратегічного статусу цифрової трансформації у страховому секторі ЄС (рис. 4).

Для більшості європейських страховиків цифрова трансформація вже стала звичайним елементом стратегічного розвитку. Як основну мету цього процесу зазвичай розглядають поліпшення клієнтського досвіду, створення нової цінності через автоматизацію процесів та підвищення операційної стійкості. Більша половина компаній (52 %) мають окрему цифрову стратегію, а майже чверть

інтегрували її у загальну бізнес- або IT-стратегію. Отже, цифровізацію варто сприймати не як допоміжний технологічний інструмент, а як системний компонент трансформації бізнес-моделей, що безпосередньо впливає на розвиток банкострахування.

Важливо також зазначити, що в європейській практиці цифрові канали також стали помітним елементом страхової дистрибуції, хоча і не домінують у всіх сегментах.

За даними ЕЮРА, частка продажів через цифрові канали у структурі валових страхових премій у середньому становить 9% у life страхуванні та 19% у non-life страхуванні. При цьому у найближчій перспективі прогнозується подальше зростання зазначених показників. Це свідчить про нерівномірний характер цифрової трансформації. Зокрема, у сфері страхування життя розвиток цифрових каналів відбувається повільніше, тоді як у сегменті non-life вони вже відіграють суттєву роль [12].

Зауважимо, що на європейському страховому ринку споживча поведінка зберігає гібридний характер. Для

Частка страховиків, %

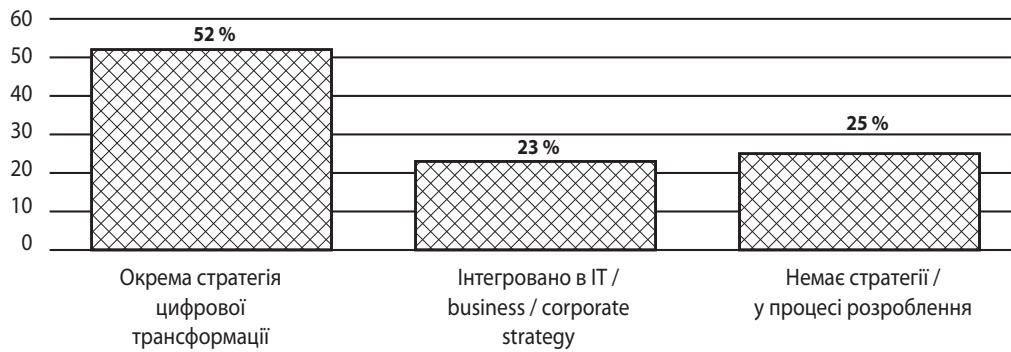


Рис. 4. Стратегічний статус цифрової трансформації у страховому секторі ЄС

Джерело: побудовано авторами за даними ЕЮРА [12]

підтвердження цієї тенденції звернемо увагу на структуру каналів придбання страхових продуктів у країнах ЄС, яка демонструє співіснування традиційних та цифрових форм дистрибуції (рис. 5).

Цифровізація в сучасних умовах не усуває значення фізичних і банківських каналів, але змінює структуру їх використання серед споживачів, посилюючи роль онлайн-пошуку, порівняння та вбудованих цифрових рішень. Однак завершення купівлі нерідко відбувається через традиційні канали. Зокрема, 34% опитаних у дослідженні респондентів у ЄС зазначили, що придбавали страхові продукти безпосередньо в страховика особисто або по телефону, тоді як 15% придбали через посередника, 11% – через банк і 25% – через веб-сайт страховика. Тому варто зазначити, що цифровізація не витісняє традиційні канали, а змінює їх функціональну роль у системі взаємодії зі споживачем.

На наш погляд, важливим для подальшого розвитку банкострахування є висновок ЕЮРА про те, що серед найбільш релевантних каналів перехресних продажів (cross-selling) та вбудованого страхування (embedded insurance) страхові компанії виокремлюють банківський канал, особливо в сегменті загального страхування (non-life) [12]. Відповідно, це дає підстави стверджувати, що сучасна еволюція банкострахування пов'язана вже не стільки з роз-

ширенням агентських продажів, скільки з переходом до платформної інтеграції, у якій банківський канал стає середовищем для вбудованих страхових рішень, гнучкого крос-продажу та персоналізованої продуктової архітектури. Ця зміна є не лише комерційною, а й інституційною та включає інтеграцію даних, CRM-системи, архітектуру API, аналітику поведінки клієнтів та автоматизовані механізми підтримки продажів.

Окремої уваги заслуговує і посилення аналітичного потенціалу банкострахування під впливом використання великих даних, штучного інтелекту та машинного навчання. За даними ЕЮРА, технології AI на цей час вже використовують 50% страховиків у сегменті non-life страхування та 24% у life страхуванні, а ще 30% і 39% відповідно планують їх застосування у найближчі три роки [12]. Найчастіше AI використовується у сфері клієнтського сервісу, продажах і дистрибуції, ціноутворенні, виявленні шахрайства та врегулюванні претензій. Вважаємо, що для банкострахування це надає можливості точнішої сегментації клієнтів, визначення оптимального моменту для страхової пропозиції та автоматизації перехресних продажів.

Водночас варто не забувати, що цифровізація супроводжується зростанням нових ризиків. Зокрема, ЕЮРА відносить до ключових бар'єрів і викликів дефіцит на-

Частка респондентів, %

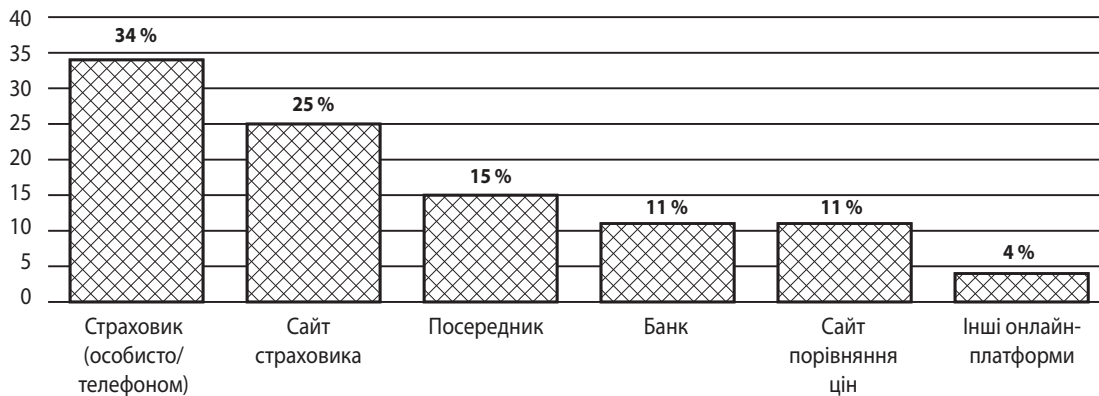


Рис. 5. Частка каналів придбання страхових продуктів у країнах ЄС в умовах цифровізації страхового ринку, 2024 р., %

Джерело: побудовано за даними ЕЮРА [12]

лежних навичок і талантів, кіберризиків, питання захисту даних та IT-операційної стійкості. Для банкострахування ці ризики мають важливе значення, оскільки поглиблення цифрової інтеграції банків і страховиків одночасно підвищує вимоги до безпеки даних, комплаєнсу та технологічної сумісності учасників ринку.

Таким чином, можемо констатувати, що, як свідчить європейський досвід, цифрова трансформація змінює банкострахування не лише на рівні каналів дистрибуції, а й на рівні всієї моделі фінансового посередництва. Варто розуміти, що саме в цій площині формується перехід від традиційної агентської взаємодії до більш глибокої продуктової, технологічної та інформаційної інтеграції, яка в подальшому визначатиме конкурентоспроможність банкострахування як у європейському, так і в українському контексті.

Найбільш інституційно зрілі моделі банкострахування з'явилися у низці країн Європейського Союзу, де банківські канали слугують одним з ключових механізмів продажу страхових продуктів, особливо в сегменті страхування життя. Особливо у Франції, Італії та Іспанії банкострахування традиційно посідає провідну позицію у страхуванні життя (life-страхування), що обумовлено високим рівнем

інтеграції фінансових груп, довірою до банківських каналів та розвиненою регуляторною базою. Ключовим компонентом цього є положення Директиви про дистрибуцію страхових продуктів (IDD, 2016/97). Вона встановлює вимоги щодо підвищення прозорості дистрибуції та захисту споживачів і запроваджує ризик-орієнтований нагляд за страховиками у зв'язку з Solvency II [12; 14].

Отже, європейський досвід свідчить про перехід банкострахування до інтегрованих і платформних моделей, у межах яких конкурентоспроможність визначається не лише розгалуженістю мережі продажу, а й здатністю інтегрувати клієнтські дані, цифрові сервіси, ризик-менеджмент і персоналізовані продуктові рішення в єдину логіку обслуговування. Саме в цьому контексті доцільно розглядати і сучасний стан розвитку банкострахування в Україні.

У контексті розвитку українського фінансового ринку банкострахування перебуває на стадії становлення. Структурні особливості національної фінансової системи, передусім домінування банків у структурі фінансових активів, створюють відповідні умови для розвитку цього сегмента (рис. 6).

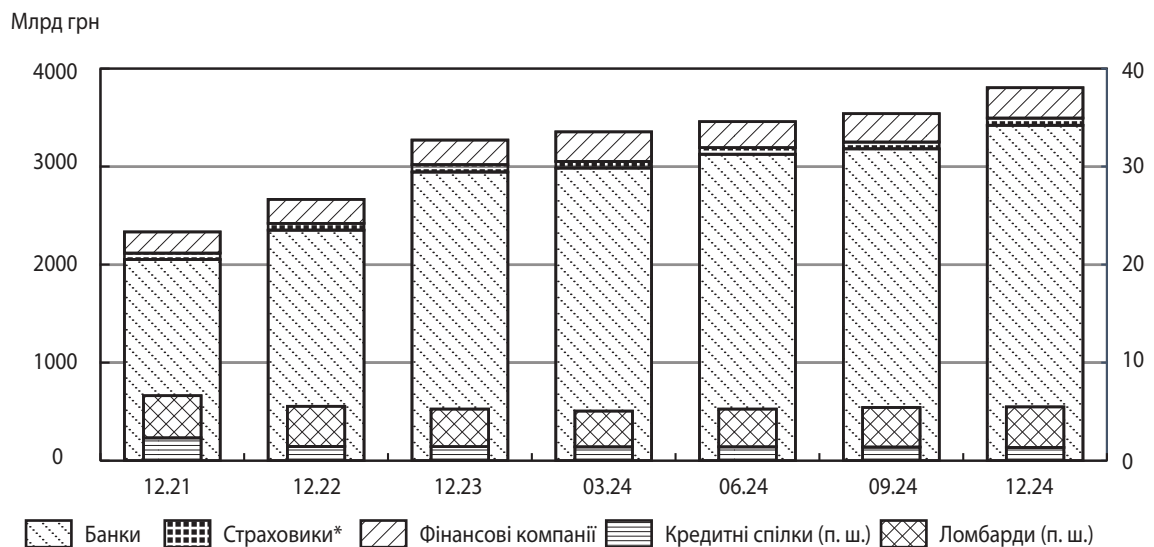


Рис. 6. Розподіл активів фінансового сектора України, млрд грн

Джерело: адаптовано авторами за даними НБУ [13]

Водночас страховий ринок України характеризується низьким рівнем проникнення страхових продуктів, залежністю від макроекономічної кон'юнктури, воєнними ризиками та нерівномірною цифровою зрілістю страхових компаній [3; 5]. Наразі в Україні переважає модель дистрибуції, за якої банки виступають агентами страхових компаній, продаючи страхові продукти через власні канали обслуговування клієнтів. Оскільки ця модель є найпростішою з організаційної точки зору та вимагає найменших капіталовкладень, вона природно домінує на ринках, що перебувають на початковій стадії інституційного розвитку.

У 2022 році загальний обсяг страхових премій суттєво скоротився внаслідок повномасштабного вторгнення,

однак уже у 2023–2024 роках спостерігалося поступове відновлення страхового ринку. Якщо у 2022 році премії зі страхування життя скоротилися до 3,0 млрд грн, а ризикового страхування – до 24,0 млрд грн, то вже у 2023 році відповідні показники зросли до 5,15 млрд грн і 39,6 млрд грн. У 2024 році позитивна динаміка зберіглася, коли премії страхування життя становили 5,72 млрд грн, а ризикового страхування – 47,4 млрд грн. Відповідні тенденції узагальнено у табл. 1.

Отже, динаміка страхових премій свідчить про відновлення ринкової бази для розвитку банкострахування. Проте сам сегмент в Україні поки що залишається менш розвиненим, ніж у країнах ЄС. За наявними експертними

Динаміка страхових премій в Україні, млрд грн

Рік	Life	Risk	Загалом	Темпи приросту life, %	Темпи приросту risk, %
2020	3,5	31,5	35,0	–	–
2021	4,2	34,0	38,2	+20,0	+7,9
2022	3,0	24,0	27,0	-28,6	-29,4
2023	5,15	39,6	44,75	+71,7	+65,0
2024	5,72	47,4	53,12	+11,1	+19,7
2025	6,20	50,0	56,20	+8,4	+11,0

Джерело: складено авторами за даними НБУ та NASU [13; 15]

оцінками, частка банківського каналу у life-сегменті є istotно нижчою за показники провідних європейських країн, що вказує на значний нереалізований потенціал розвитку цього напрямку. Водночас відсутність офіційної деталізованої статистики за всіма каналами дистрибуції ускладнює повне кількісне вимірювання ролі банків у формуванні страхових премій.

Найбільшу роль банківський канал відіграв у сегменті КАСКО, страхуванні життя та медичному страху-

ванні. Натомість у стандартних продуктах, призначених для широкої громадськості, зокрема в автострахованні та «Зеленій картці», роль банків була значно меншою (рис. 7) [13]. Це свідчить про селективний характер розвитку банкострахування в Україні. Отже, це підтверджує, що банкострахування в Україні розвивається насамперед у тих видах страхування, де страховий продукт може бути найбільше функціонально інтегрований у кредитні, платіжні або інвестиційні сервіси банків.

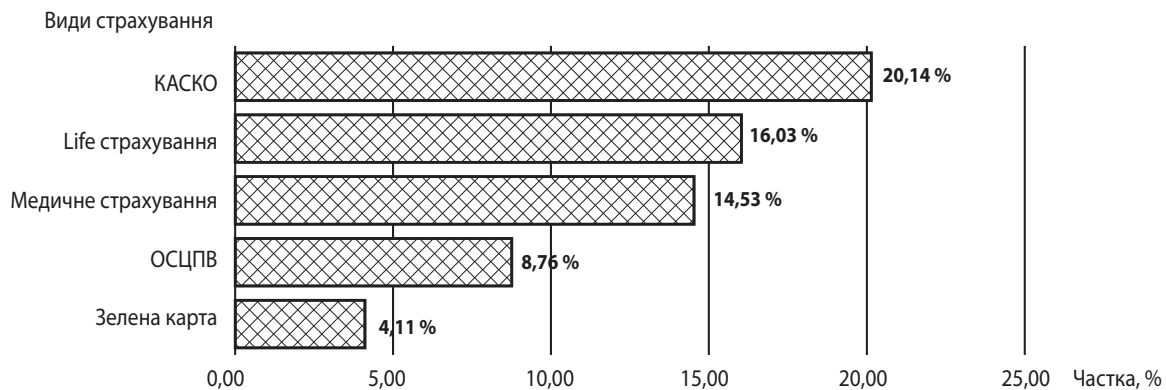


Рис. 7. Частка банківського каналу у продажах валових страхових премій за окремими видами страхування в Україні у 2024 році, %

Джерело: складено за даними НБУ [13]

Особливо показовим для оцінки потенціалу банкострахування є сегмент страхування життя, оскільки саме його в європейській практиці найчастіше пов'язують з банківсько-страховою інтеграцією. У 2024 році в Україні в цьому сегменті домінувала агентська мережа, на яку припадало 78,03% продажів, тоді як банківський канал генерував 16,03% валових страхових премій, що значно перевищує частку прямих продажів і брокерського каналу (рис. 8).

Банкострахування у life-сегменті вже виступає помітним, проте ще не домінуючим каналом дистрибуції. Для України характерне поступове зміцнення банківського каналу, саме у випадку більш складних та довгострокових страхових продуктів. Однак структура розподілу продажів продуктів також підтверджує, що банкострахування в Україні, на жаль, досі має переважно селективний характер. Воно розвивається переважно у тих галузях страхування, де існує найбільша синергія між банком та страховиком, зокрема:

- у страхуванні життя – завдяки поєднанню з рішеннями щодо заощаджень та інвестицій;
- у страхуванні автотранспорту – завдяки інтеграції з кредитами на придбання автомобілів та програмами лізингу;
- у медичному страхуванні – завдяки зростаючому попиту на розширені фінансові та соціальні послуги.

Наведені аргументи свідчать, що для українського ринку характерний не дефіцит потенціалу, а дефіцит інституційної зрілості, необхідної для глибшої інтеграції банківських і страхових сервісів. Проведений аналіз дозволяє зробити кілька висновків. По-перше, банкострахування в Україні вже посідає помітне місце у структурі дистрибуції окремих страхових продуктів, насамперед у сегментах КАСКО, медичного страхування та страхування життя. По-друге, поступово зміцнюються елементи стратегічних партнерств. По-третє, банківський канал поки що не набув

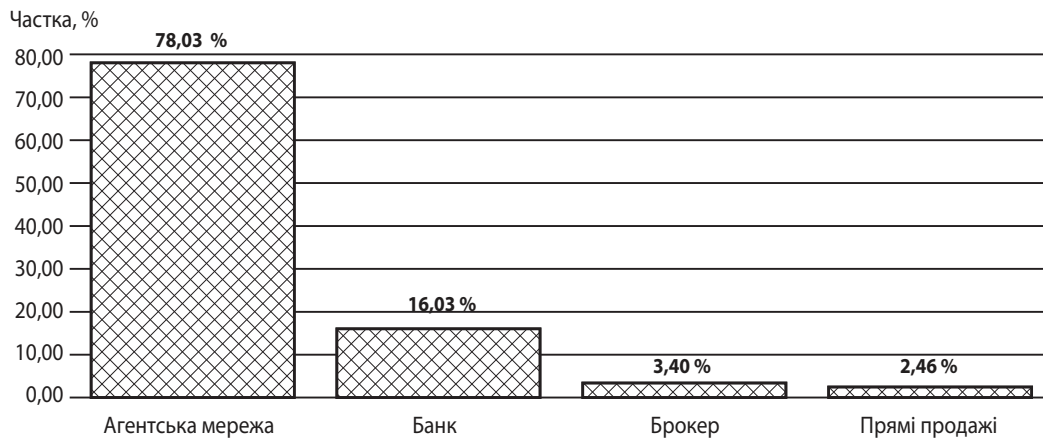


Рис. 8. Структура продажів страхування життя за каналами в Україні у 2024 році, %

Джерело: побудовано за даними НБУ [13]

домінуючої ролі, особливо у life-сегменті, де провідні позиції зберігає агентська мережа.

Відповідно, подальший розвиток банкострахування в Україні стримується не лише макроекономічними та воєнними умовами, а й сукупністю структурних обмежень. До ключових бар'єрів належать:

- *економічні*, що пов'язані із низькою платоспроможністю населення в умовах воєнної економіки, що обмежує попит на добровільне страхування, особливо на довгострокові та накопичувальні продукти;
- *інституційні* – проявляються у фрагментації нормативно-правового регулювання, відсутності чітких правил використання даних клієнтів, організації продажів та обслуговування страхових продуктів;
- *поведінкові* – низький рівень довіри до страхових компаній та недостатня фінансова грамотність населення щодо можливостей страхування;
- *технологічні* – неповна інтеграція інформаційних систем банків та страхових компаній, відсутність уніфікованих API-рішень, нерівномірна цифрова зрілість учасників ринку.

Водночас порівняння з європейською практикою показує, що в Україні банкострахування ще не досягло інституційної зрілості, характерної для країн ЄС, де банківські канали стали одним з основних механізмів дистрибуції страхових продуктів, особливо у сегменті life. Саме тому важливо оцінити потенціал зростання. Системна оцінка внутрішніх і зовнішніх чинників на основі SWOT-аналізу дозволить комплексно зрозуміти не лише поточний стан, а й логіку подальшої еволюції банкострахування в Україні.

Сильні сторони банкострахування в Україні визначаються насамперед розміром банківського сектора, розвиненою інфраструктурою комунікації з клієнтами та високим рівнем цифровізації банківських каналів (65–70% дорослого населення користується послугами мобільного банкінгу, а в п'яти найбільших банках понад 90% транзакцій здійснюється через дистанційні канали). Важливою конкурентною перевагою порівняно зі страховими компаніями є

також вищий рівень довіри до банків, що створює сприятливі умови для просування страхових продуктів через банківські сервіси. Крім того, банки мають доступ до структурованих даних про транзакційну поведінку клієнтів, що створює передумови для персоналізації страхових пропозицій та розробки моделей обслуговування, заснованих на даних. Показово, що у 2024 році комісійні доходи банків від продажу страхових продуктів сягнули 3,2 млрд грн, що означає 40-відсоткове зростання порівняно з 2023 роком і підтверджує економічну життєздатність діяльності в цій сфері. Крім того, як зазначалося вище, частка банківського каналу у загальному обсязі продажів валових страхових премій підтверджує, що в Україні вже сформована база для подальшого розвитку банкострахування.

Слабкі сторони пов'язані переважно з кадровими, технологічними та організаційними обмеженнями. До них належать недостатня освіченість банківського персоналу у сфері страхових продуктів, фрагментарна інтеграція інформаційних систем банків та страховиків, обмежена ефективність перехресних продажів (коефіцієнт конверсії страхових пропозицій через банківські канали коливається в межах 2–5%, що відповідає половині середнього європейського показника 8–12%), а також ризики репутаційних втрат у разі надання страхових послуг низької якості. Ще одним стримуючим чинником є недостатній розвиток довгострокових страхових продуктів, особливо в сегменті страхування життя, що підтверджується аналізом структури продажів відповідних продуктів (рис. 8). Отже, навіть у найперспективнішому для банкострахування сегменті банківський канал досі не набув домінуючої позиції.

Перспективи розвитку банкострахування в Україні визначаються цифровою трансформацією фінансового сектора, розширенням каналів дистанційного обслуговування, використанням великих даних, штучного інтелекту та машинного навчання для персоналізації страхових продуктів, а також поширення вбудованих страхових моделей на цифрових банківських платформах. Чотири з десяти найбільших банків (ПриватБанк, Монобанк, Sense Bank та ПУМБ) вже впроваджують або тестують страхування, яке пропонується у пакеті, що створює передумови для подальшого

поширення цього формату. Іншим важливим зовнішнім фактором є поступова гармонізація регуляторних підходів із європейськими стандартами та ризик-орієнтованим наглядом. Нові можливості відкриває зростання тих сегментів страхування, де банківський канал уже відіграє значну роль, зокрема у сфері страхування життя, медичного страхування та загального страхування.

Загрози розвитку банкострахування в Україні мають переважно макроекономічний, воєнний, поведінковий і регуляторний характер. Серед них відзначимо низьку платоспроможність населення, воєнні ризики, обмежену довіру до страхових компаній, ризик шахрайства у страховому секторі, а також недостатню фінансову грамотність. У 2024 році страхові виплати за воєнними ризиками перевищили 1,5 млрд грн, а 12 страхових компаній припинили свою діяльність на тимчасово окупованих територіях [17]. У 2024 році реальний наявний дохід населення становив

85 % від довоєнного рівня, а частка витрат на страхування у споживчих витратах становила лише 0,8 % (порівняно з 3–5 % у країнах ЄС). За оцінками НАСУ, частка шахрайських вимог про виплату страхового відшкодування у сфері страхування ризиків становить 10–15 %, що підтримує довіру страхових компаній до банківських каналів дистрибуції.

Іншим обмежувальним фактором є низький рівень фінансової грамотності, оскільки лише 25 % населення розуміє умови страхових договорів, тоді як 60 % споживачів вважають страхові продукти надто складними для розуміння. Крім того, відсутність спеціалізованого нормативно-правового регулювання сектора банкострахування та брак детальних статистичних даних про канали збуту ускладнюють як практичний розвиток сегменту, так і його аналітичну оцінку. Узагальнені результати SWOT-аналізу наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Аналітична SWOT-матриця розвитку банкострахування в Україні

Внутрішнє середовище	
Сильні сторони (Strengths)	Слабкі сторони (Weaknesses)
<ul style="list-style-type: none"> значна клієнтська база банків і розвинена інфраструктура обслуговування; високий рівень цифровізації банківських каналів; вищий рівень довіри до банківського сектора порівняно зі страховим; доступ до клієнтських даних для персоналізації страхових пропозицій; можливість диверсифікації доходів банків через комісійні страхові продукти 	<ul style="list-style-type: none"> обмежена експертиза банківських працівників у сфері страхових продуктів; недостатня інтеграція інформаційних систем банків і страховиків; порівняно низька ефективність перехресних продажів; ризик репутаційних втрат банків у разі неналежного страхового сервісу; недостатній розвиток довгострокових страхових продуктів
Зовнішнє середовище	
Можливості (Opportunities)	Загрози (Threats)
<ul style="list-style-type: none"> активна цифровізація фінансового сектора та розвиток мобільного банкінгу; використання Big Data, AI та машинного навчання для персоналізації страхових продуктів; розвиток вбудованого страхування у цифрових банківських платформах; поступове наближення регуляторних підходів до європейських стандартів; розширення онлайн-каналів продажу фінансових продуктів. 	<ul style="list-style-type: none"> макроекономічна нестабільність та воєнні ризики; низька платоспроможність населення; обмежена довіра до страхових компаній; ризик страхового шахрайства; низький рівень фінансової грамотності населення

Джерело: розроблено авторами

На основі проведеного SWOT-аналізу можна зробити кілька практичних висновків. По-перше, найбільш перспективними з точки зору розвитку є ті страхові продукти, які можуть бути органічно інтегровані в банківські послуги, а саме: кредитне страхування, страхові продукти, пов'язані з платежами, та певні види страхування життя (висока маржинальність, значний потенціал зростання). По-друге, ключовими технологічними пріоритетами є розвиток інтеграції API (скорочення часу інтеграції з 6–12 місяців до 2–3 місяців), автоматизація процесів взаємодії між банками та страховими компаніями, а також використання аналітики даних для персоналізації страхових пропозицій.

По-третє, серед регуляторних пріоритетів варто виділити підвищення прозорості каналів дистрибуції, вдосконалення правил використання даних клієнтів, а також розробку чіткіших стратегій регулювання банкострахування як специфічної форми фінансової інтеграції.

На основі SWOT-аналізу доцільно побудувати TOWS-матрицю, яка дозволить поєднати сильні та слабкі сторони внутрішнього середовища з можливостями та загрозами зовнішнього середовища і сформулювати стратегічні орієнтири розвитку сегмента (табл. 3).

Важливо розрізняти запропоновані стратегії залежно від часового горизонту реалізації. Серед короткостро-

TOWS-матриця стратегічного розвитку ринку банкострахування в Україні

	Можливості (O)	Загрози (T)
Сильні сторони (S)	<p>SO-стратегії</p> <ul style="list-style-type: none"> Використання розвиненої клієнтської бази банків для масштабування цифрових страхових продуктів через онлайн-платформи. Інтеграція штучного інтелекту та аналітики даних для персоналізації страхових пропозицій і підвищення ефективності продажів 	<p>ST-стратегії</p> <ul style="list-style-type: none"> Використання довіри клієнтів до банків для мінімізації репутаційних ризиків через стандарти якості страхового сервісу. Розвиток систем управління ризиками та комплаєнсу для запобігання страховому шахрайству
Слабкі сторони (W)	<p>WO-стратегії</p> <ul style="list-style-type: none"> Розвиток програм підготовки банківських працівників щодо продажу страхових продуктів. Використання цифрових платформ та автоматизованих сервісів для спрощення процесу перехресних продажів 	<p>WT-стратегії</p> <ul style="list-style-type: none"> Впровадження єдиних стандартів взаємодії банків і страхових компаній для зниження операційних ризиків. Розвиток партнерських моделей між банками та страховиками для оптимізації управління репутаційними ризиками. Пілотування embedded-insurance продуктів у межах регуляторного sandbox. Інтеграція з Дією для KYC

Джерело: розроблено авторами

кових заходів варто виділити управління інтегрованим страхуванням у рамках регуляторного тестового середовища (пісочниці, sandbox), інтеграцію цифрових механізмів KYC та розробку навчальних програм для персоналу. Середньострокові заходи стосуються впровадження спільних стандартів взаємодії між банками та страховими компаніями, розвитку систем ризик-менеджменту та комплаєнс, а також розширення інтеграції цифрових API. Довгострокові стратегічні напрями стосуються створення фінансових екосистем, поглиблення платформної взаємодії між банками та страховими компаніями, а також подальшої адаптації методів національного регулювання до європейських стандартів.

Поєднання сильних сторін та можливостей в SO-стратегії свідчить про значний потенціал використання банківської інфраструктури для масштабування цифрових страхових продуктів, а також для інтеграції штучного інтелекту та аналітики даних з метою індивідуалізації страхових пропозицій. Стратегії типу ST побудовані на довірі клієнтів до банків для мінімізації репутаційних ризиків та впровадження систем контролю якості страхових послуг. Стратегії типу WO спрямовані на використання можливостей цифрової трансформації для подолання внутрішніх слабкостей, зокрема шляхом автоматизації продажів, навчання банківського персоналу та підвищення ефективності перехресних продажів. Стратегії типу WT спрямовані на мінімізацію операційних, регуляторних та репутаційних ризиків шляхом гармонізації правил взаємодії між банками та страховими компаніями, розвитку моделей партнерства, тестування вбудованого страхування та впровадження цифрових механізмів ідентифікації клієнтів.

Проведений аналіз доводить, що банкострахування в Україні наразі перебуває на етапі інституційного становлення. Однак у контексті цифрової трансформації фінансового сектора має значний потенціал для зростання. Його майбутнє зростання залежить не лише від розвитку парт-

нерських відносин між банками та страховими компаніями, а й від здатності учасників ринку перейти від агентської моделі до більш прогресивних форм інтеграції, заснованих на використанні аналітики даних про клієнтів, цифрових платформ та вбудованих страхових рішень. Саме це поєднання технологічних, організаційних та регуляторних змін і є основою поступового переходу від фрагментарної взаємодії до інтегрованої моделі банкострахування, що є важливим елементом сучасного фінансового посередництва.

Висновок. У статті досліджено банкострахування як форму трансформації фінансового посередництва в умовах цифровізації. Встановлено, що воно еволюціонує від каналу дистрибуції до моделі глибокої інтеграції банківських і страхових сервісів на базі спільних клієнтських даних, цифрових платформ і технологій персоналізації.

Європейський досвід доводить зрілість банкострахування як окремої бізнес-моделі, особливо у сегменті life страхування. Доведено, що цифровізація виступає стратегічним чинником розвитку банкострахування, а її вплив проявляється у зміні каналів продажу, використанні AI, посиленні ролі аналітики даних та розвитку моделей вбудованого страхування.

Аналіз українського ринку показав, що банкострахування в Україні перебуває на стадії становлення, але вже посідає помітне місце у структурі дистрибуції окремих страхових продуктів. У 2024 році банки забезпечили 16% life insurance, 20% КАСКО, 15% медичного страхування, поступаючись агентським мережам, що підтверджує селективний характер розвитку банкострахування в Україні. Водночас у life-сегменті банківський канал поки що поступається агентській мережі, що свідчить про недостатню інституційну зрілість навіть у найбільш перспективному сегменті банкострахування. SWOT-аналіз дозволив виявити, що сильні сторони банкострахування в Україні пов'язані з масштабом банківського сектора, цифровізацією каналів обслуговування та доступом до клієнтських даних, тоді як

слабкі сторони зосереджені у площині недостатньої глибини інтеграції банків і страховиків, обмеженої експертизи та слабшого розвитку довгострокових страхових продуктів.

За результатами аналізу стратегічними орієнтирами розвитку банкострахування в Україні є:

- масштабування цифрових продуктів через банківські платформи;
- впровадження інноваційних форм страхування (інтегроване страхування, мікрострахування, параметричне страхування);
- розвиток технологічної інфраструктури, поглиблення API-інтеграції та KYC-синхронізації;
- розвиток вбудованого страхування та гіперперсоналізація на основі аналітики клієнтських даних;
- адаптація вітчизняного законодавства та комплаєнсу до IDD/Solvency II;
- підвищення фінансової грамотності населення та зміцнення довіри до страхового сектора.

Потенціал розвитку банкострахування в Україні є значним та пов'язаний із переходом від переважно агентської моделі до продуктово-технологічної інтеграції банків. Визнано, що найперспективнішими сегментами для розвитку банкострахування в Україні є: страхування життя (зокрема, кредитне та іпотечне страхування), медичне страхування (як корпоративне, так і для фізичних осіб), автострахування (інтегроване з автокредитами та лізингом) та страхування майна (вбудоване в іпотечні кредити та споживче кредитування). Подальші наукові дослідження повинні зосередитися на кількісній оцінці ефективності різних моделей банкострахування в українському контексті, аналізі впливу воєнних ризиків на попит на інтегровані фінансові продукти та розробці методологічних підходів до оцінки синергетичних ефектів інтеграції банківської та страхової діяльності.

ЛІТЕРАТУРА

1. 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 (Серія «Економіка»)*. 2024. № 7 (25).

DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-7\(25\)-82-96](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-7(25)-82-96)

2. Білошапка В. С., Охрименко І. Б., Шуляк Д. А., Демидюк В. Б. Співпраця банків і страхових компаній в контексті розвитку інтеграційних процесів і клієнтської політики у сучасних умовах. *Наукові інновації та передові технології (Серія «Економіка»)*. 2025. № 9 (49).

DOI: [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-9\(49\)-625-639](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-9(49)-625-639)

3. Житар М. Інституційно-структурні чинники розвитку банківсько-страхової інтеграції в Non-life секторі. *Сталый розвиток економіки*. 2025. № 5 (56).

DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-28>

4. Школьник І. О. Банківсько- страхова інтеграція як чинник розвитку фінансової системи України. *Фінанси України*. 2021. № 6.

DOI: <https://doi.org/10.33763/finukr2021.06.045>

5. Попович Д., Гнатюк В. Сучасні аспекти взаємодії банків зі страховими компаніями. *Фінансовий простір*. 2024. № 1–2 (53).

DOI: [https://doi.org/10.30970/fp.1-2\(53\).2024.218227228](https://doi.org/10.30970/fp.1-2(53).2024.218227228)

6. Кальченко О. М., Лисиця А. В. Сучасні тенденції та перспективи розвитку банківсько-страхової інтеграції в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2021. № 1 (13). URL: <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/147223>

7. Aguilar-Perez P. Monetary Policy and Life Insurance Profitability: Bancassurance's Edge in a Low-Yield World. Paris : CEPII, 2025. URL: https://www.economieinternationale.fr/PDF_PUB/wp/2025/wp2025-22.pdf

8. Eling M., Lehmann M. The Impact of Digitalization on the Insurance Value Chain and the Insurability of Risks. *The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*. 2018. Vol. 43.

DOI: <https://doi.org/10.1057/s41288-017-0073-0>

9. Bancassurance: It's time to go digital // McKinsey & Company. 2019. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/bancassurance-its-time-to-go-digital>

10. Pavić Kramarić T., Pavić I., Miletić M. Bancassurance and Performance of Non-Life Insurance Companies: Empirical Evidence from EU Countries. *Economic Research – Ekonomska Istraživanja*. 2022. Vol. 35. No. 1.

DOI: <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2056732>

11. Strilchuk Y., Krasnova I., Khodakevich S., Metsger I., Stryzhak A., Dubas A. Sustainable development determinants in the context of digital transformation. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*. 2024. Vol. 3.

DOI: <https://doi.org/10.55643/fcapter.3.56.2024.4367>

12. EIOPA's report on digitalisation in the European insurance sector. Frankfurt am Main : EIOPA, 2024. URL: https://www.eiopa.europa.eu/publications/eiopas-report-digitalisation-european-insurance-sector_en

13. Огляд небанківського фінансового сектору // Національний банк України. 2025. URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-berezen-2025-roku>

14. Embedded insurance: a \$3 trillion growth opportunity. Swiss Re Institute, 2022. URL: <https://www.swissre.com/dam/jcr:9b9c2c6d-embedded-insurance-growth-opportunity.pdf>

15. Brief overview of Ukrainian insurance market, 1Q 2025 // NASU. 2025. URL: <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukrainian-insurance-market-1q-2025/>

16. Черкесенко М. І., Жарікова О. Б. Перспективні засоби щодо розвитку банкострахування // Фінансові механізми забезпечення відновлення економіки України в сучасних умовах: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. Київ : НУБіП, 2024. URL: <https://surl.li/hbwvot>

17. Краснова І. В., Ходакевич О. Г., Щеглюк М. С., Козиний О. В. Страхування воєнно-політичних ризиків: виклики, можливості та перспективи для України. *Міжнародний науковий журнал «Інтернаука» (Серія «Економічні науки»)*. 2024. № 12.

DOI: <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-12-10541>

18. Global Insurance Report 2025: The pursuit of growth // McKinsey & Company. 2025. URL: <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-insurance-report>

REFERENCES

Aguilar-Perez P. (2025). *Monetary Policy and Life Insurance Profitability: Bancassurance's Edge in a Low-Yield World*. Paris: CEPII. https://www.economieinternationale.fr/PDF_PUB/wp/2025/wp2025-22.pdf

Biloshapka V. S., Okhrymenko I. B., Shuliak D. A. & Demydiuk V. B. (2025). Spivpratsia bankiv i strakhovykh kompanii v

konteksti rozvytku inteɦratsiinykh protsesiv i kliientskoi polityky u suchasnykh umovakh [Cooperation between banks and insurance companies in the context of the development of integration processes and customer policy in modern conditions]. *Naukovi innovatsii taпередovi tekhnolohii (Serii «Ekonomika»)*, 9 (49), 625-639. [https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-9\(49\)-625-639](https://doi.org/10.52058/2786-5274-2025-9(49)-625-639)

Cherkesenko M. I. & Zharikova O. B. (2024). Perspektyvni zashody shchodo rozvytku bankostrakhuvannia [Perspective means for the development of bancassurance]. *Finansovi mekhanizmy zabezpechennia vidnovlennia ekonomiky Ukrainy v suchasnykh umovakh: materialy mizhnar. nauk.-prakt. konf.* [Financial mechanisms for ensuring the recovery of the economy of Ukraine in modern conditions: materials of the international scientific and practical conference]. Kyiv: NUBiP. <https://surl.li/hbwvot>

EIOPA (2024). *EIOPA's report on digitalisation in the European insurance sector*. Frankfurt am Main: EIOPA. https://www.eiopa.europa.eu/publications/eiopas-report-digitalisation-european-insurance-sector_en

Eling M. & Lehmann M. (2018). The Impact of Digitalization on the Insurance Value Chain and the Insurability of Risks. *The Geneva Papers on Risk and Insurance – Issues and Practice*, 43. <https://doi.org/10.1057/s41288-017-0073-0>

Kalchenko O. M. & Lysytsia A. V. (2021). Suchasni tendentsii ta perspektyvy rozvytku bankivsko-strakhovoi inteɦratsii v Ukraini [Modern trends and perspectives of bank-insurance integration development in Ukraine]. *Problemy i perspektyvy ekonomiky ta upravlinnia*, 1 (13). <http://ppeu.stu.cn.ua/article/view/147223>

Krasnova I. V., Khodakevych O. H., Shchehliuk M. S. & Kozynyi O. V. (2024). Strakhuvannia voienno-politychnykh ryzykiv: vyklyky, mozhlyvosti ta perspektyvy dlia Ukrainy [Insurance of military and political risks: challenges, opportunities and prospects for Ukraine]. *Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka» (Serii «Ekonomichni nauky»)*, 12. <https://doi.org/10.25313/2520-2294-2024-12-10541>

McKinsey & Company. (2025). Global Insurance Report 2025: The pursuit of growth. *McKinsey & Company*. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/global-insurance-report>

McKinsey & Company. (2019). Bancassurance: It's time to go digital. *McKinsey & Company*. <https://www.mckinsey.com/industries/financial-services/our-insights/bancassurance-its-time-to-go-digital>

NASU. (2025). Brief overview of Ukrainian insurance market, 1Q 2025. *NASU*. <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukrainian-insurance-market-1q-2025/>

Natsionalnyi bank Ukrainy. (2025). Ohliad nebankivskoho finansovoho sektoru [Overview of the non-banking financial sector]. *Natsionalnyi bank Ukrainy*. <https://bank.gov.ua/ua/news/all/oglyad-nebankivskogo-finansovogo-sektoru-berezen-2025-roku>

Okhrymenko I. B., Shuliak D. A. & Lytvynenko Ye. O. (2024). Formuvannia kompleksnoho produktu yak imperatyv konkurentnoi transformatsii tradytsiinoho bankinhu: orhanizatsiini osnovy na bazi bankostrakhuvannia ta komplaiens suprovid [Formation of a complex product as an imperative of competitive transformation of traditional banking: organizational foundations based on bancassurance and compliance support]. *Aktualni pytannia u suchasni nauki (Serii «Ekonomika»)*, 7 (25), 82-96. [https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-7\(25\)-82-96](https://doi.org/10.52058/2786-6300-2024-7(25)-82-96)

Pavić Kramarić T., Pavić I. & Miletić M. (2022). Bancassurance and Performance of Non-Life Insurance Companies: Empirical Evidence from EU Countries. *Economic Research – Ekonomika Istraživanja*, 1(35). <https://doi.org/10.1080/1331677X.2022.2056732>

Popovych D. & Hnatiuk V. (2024). Suchasni aspekty vzaiemodii bankiv zi strakhovymy kompaniiamy [Modern aspects of interaction of banks with insurance companies]. *Finansovyi prostir*, 1–2 (53), 218227228. [https://doi.org/10.30970/fp.1-2\(53\).2024.218227228](https://doi.org/10.30970/fp.1-2(53).2024.218227228)

Shkolnyk I. O. (2021). Bankivsko-strakhova inteɦratsiia yak chynnyk rozvytku finansovoi systemy Ukrainy [Bank-insurance integration as a factor in the development of the financial system of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*, 6. <https://doi.org/10.33763/finukr2021.06.045>

Strilchuk Y., Krasnova I., Khodakevich S., Metsger I., Stryzhak A. & Dubas A. (2024). Sustainable development determinants in the context of digital transformation. *Financial and Credit Activity: Problems of Theory and Practice*, 56(3). <https://doi.org/10.55643/fcactp.3.56.2024.4367>

Swiss Re Institute (2022). *Embedded insurance: a \$3 trillion growth opportunity*. Swiss Re Institute. <https://www.swissre.com/dam/jcr:9b9c2c6d-embedded-insurance-growth-opportunity.pdf>

Zhytar M. (2025). Instytutsiino-strukturni chynnyky rozvytku bankivsko-strakhovoi inteɦratsii v Non-life sektori [Institutional and structural factors of the development of bank-insurance integration in the Non-life sector]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 5 (56), 28. <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-28>

Стаття надійшла до редакції 05.02.2026 р.

Статтю прийнято до публікації 20.03.2026 р.

Оприлюднено 23.04.2026 р.