

УДК 336.71:368

Краснова Ірина Вікторівна

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри банківської справи
та страхування*

*Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*
ORCID: 0000-0002-4507-6629

Карпенко Марина Сергіївна

*здобувач освітнього ступеня «Бакалавр»
Київського національного економічного
університету імені Вадима Гетьмана*
ORCID: 0009-0009-1418-8562

Стрижак Артур Петрович

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
та страхування*

*Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана*
ORCID: 0009-0006-0633-0651

DOI: 10.25313/economics-2026-3-107-37

ЕВОЛЮЦІЯ МОДЕЛЕЙ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ВЕКТОРИ ЇХ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Анотація. Вступ. Умови цифровізації фінансових послуг, посилення міжсекторальної конвергенції та зростання попиту на комплексні фінансові рішення актуалізують дослідження моделей банківсько-страхової інтеграції як важливого напрямку трансформації сучасного фінансового посередництва. Для України ця проблематика має особливе значення з огляду на розрив між високим рівнем цифрової зрілості банківського сектору та обмеженим розвитком зрілих форм банкострахування.

Мета. Метою дослідження є систематизація моделей банкострахування, виявлення логіки їх еволюції та обґрунтування пріоритетних векторів розвитку банківсько-страхової інтеграції в Україні.

Матеріали і методи. Інформаційну базу дослідження становлять статистичні дані Національного банку України, аналітичні матеріали міжнародних інституцій та наукові праці вітчизняних і зарубіжних авторів. У дослідженні використано методи теоретичного узагальнення, систематизації, порівняльного та системного аналізу, аналізу і синтезу, а також економіко-логічного узагальнення.

Результати. Виокремлено чотири базові моделі банківсько-страхової інтеграції: дистрибуційну, модель стратегічного партнерства, модель фінансової групи та інтегровану фінансову екосистему. Обґрунтовано, що їх еволюцію доцільно трактувати не як просте ускладнення організаційних форм співпраці, а як зміну домінуючого механізму інтеграції – від каналу продажу до цифрово координованого управління клієнтським досвідом. Встановлено, що в Україні домінує дистрибуційна модель, тоді як вищі рівні інтеграції залишаються фрагментарними. Виявлено системні бар'єри розвитку, пов'язані з низькою страховою культурою, нерівномірною цифровою зрілістю страховиків, обмеженою аналітичною інтеграцією та інституційно-регуляторними обмеженнями. Доведено, що після шоку 2022 р. страховий ринок України перейшов до відновлювальної динаміки, однак це саме по собі ще не означає автоматичного переходу до зрілих моделей банкострахування.

Зроблено висновок, що подальший розвиток моделей банківсько-страхової інтеграції в Україні потребує поглиблення.

Перспективи. Перспективи подальшого розвитку моделей банкострахування в Україні пов'язані з поглибленням стратегічного партнерства між банками та страховими компаніями, розширення цифрових каналів реалізації страхових продуктів, впровадження інноваційних форматів страхування, зокрема вбудоване страхування, та гармонізації регуляторного середовища з європейськими стандартами.

Ключові слова: банкострахування, банківсько- страхова інтеграція, фінансова конвергенція, цифровізація фінансових послуг, поп-life страхування, вбудоване страхування, фінансові екосистеми, клієнтоорієнтованість, канали дистрибуції.

Постановка проблеми. Український фінансовий ринок функціонує в парадоксальній ситуації. З одного боку, банківський сектор демонструє високий рівень цифровізації,



Авторське право © Автор(и).

Це стаття з відкритим доступом, що розповсюджується відповідно до умов ліцензії Creative Commons Attribution Ліцензія 4.0 (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>)

розгалужену клієнтську базу та розвинені дистанційні канали обслуговування. Тобто фактично формує інфраструктурні передумови для масштабного розвитку банкострахування. З іншого боку, частка реалізації страхових продуктів через банківські канали в Україні ледь досягає 8–10% у non-life сегменті, тоді як у країнах Європейського Союзу цей показник перевищує 30%, а в окремих державах сягає 50–70% у страхуванні життя [1].

Такий розрив між наявним інституційним потенціалом і фактичним станом ринку, на наш погляд, не є випадковим. Вважаємо, що він відображає глибші структурні диспропорції розвитку банківсько-страхової взаємодії. Моделі, що нині домінують на українському ринку, переважно зводяться до найпростіших форм дистрибуційної співпраці. Натомість стратегічне партнерство, фінансові групи та інтегровані екосистеми наразі залишаються поодинокими винятками, ніж усталеною практикою. За таких умов банками сприймають страхові компанії не як рівноправні учасники створення комплексної фінансової цінності, а як допоміжний елемент у системі обслуговування клієнтів. Це істотно звужує потенціал синергії, який міг би виникати внаслідок поєднання банківських каналів дистрибуції зі страховими компетенціями.

Наслідки цього відчуються на різних рівнях. Для фінансових установ — це втрачена синергія, недиверсифіковані джерела доходів та звуження клієнтської пропозиції. Для домогосподарств — обмежений доступ до страхових продуктів, низький рівень фінансового захисту, особливо критичний в умовах воєнної економіки. Для фінансового ринку загалом — консервація фрагментарної інституційної структури, що ускладнює адаптацію до європейських регуляторних стандартів.

Отже, ключова проблема полягає не просто в низькому рівні банкострахування, а у відсутності системного розуміння того, *які моделі інтеграції* є релевантними для України, *які чинники* стримують їх розвиток та *які вектори* подальшого руху здатні забезпечити перехід від точкової дистрибуції до формування зрілих форм банківсько-страхової взаємодії.

Аналіз останніх досліджень. Проблематика банківсько-страхової інтеграції є предметом наукових досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. У зарубіжній літературі теоретичне підґрунтя дослідження еволюції фінансового посередництва заклали F. Allen та A. Santomero [2], які акцентують увагу на розширенні функцій фінансових інститутів у сфері управління ризиками та інформаційного посередництва. F. Mishkin [3] розглядає фінансову конвергенцію як ключовий чинник структурних змін, що зумовлює перехід до універсальних фінансових платформ. Безпосередньо питання банкострахування системно досліджено в працях G. Bergendahl [4], який виокремив основні інституційні моделі банківсько-страхової інтеграції, та J. Cummins і M. Weiss [5], які зосередилися на оцінці синергетичних ефектів від поєднання банківських каналів дистрибуції та страхових продуктів. Сучасні дослідження міжнародних організацій (OECD [6], Swiss Re Institute [7]) розглядають банківсько-страхову взаємодію крізь призму формування фінансових екосистем і цифрової трансформації фінансових ринків.

Важливим емпіричним доповненням до теоретичних напрацювань є дослідження J. Rauch [8], у якому на основі 120 спостережень для 15 європейських країн за 2004–2017 рр. встановлено, що частка ліфепремій, реалізованих через банки, у середньому перевищує 50%, але варіює від 5,1 до 87,3%. Автор показує, що успіх банкострахування визначається насамперед щільністю банківської мережі та рівнем розвитку страхового ринку, а також регуляторними обмеженнями на перетин банківської й страхової діяльності, ризиковістю банківського сектору та доступом клієнтів до онлайнбанкінгу.

Вітчизняна наукова література представлена працями Охрименко І.Б. та інші [9], Захаркіної Л.С., Федчун С.В. [10], а також Житар М. [11], які аналізують інституційні особливості розвитку страхового ринку України, роль банківських каналів дистрибуції страхових продуктів та перспективи банкострахування в умовах трансформації фінансового сектору. Узагальнення цих досліджень дає змогу виокремити три базові рівні інтеграції: договірний (агентський), коопераційний (стратегічне партнерство) та капітальний (фінансові групи, злиття).

Попри значний науковий доробок, більшість досліджень або описує окремі форми банкострахування, або розглядає його переважно як канал дистрибуції страхових продуктів без належного врахування цифрової трансформації фінансового посередництва. Недостатньо розкритими залишаються логіка еволюції моделей банківсько-страхової інтеграції, бар'єри переходу між рівнями інтеграції та пріоритетні вектори їх розвитку в Україні, особливо в умовах війни та післявоєнного відновлення.

Виклад основного матеріалу. Інтеграція банківських і страхових послуг є одним із найбільш показових проявів структурної трансформації сучасного фінансового посередництва. У науковому дискурсі цей процес традиційно пов'язується з фінансовою конвергенцією, в межах якої відбувається поступовий перехід від функціонально відокремлених фінансових інститутів до інтегрованих моделей обслуговування, що поєднують банківські, страхові та інвестиційні сервіси в єдиному інституційному середовищі. Водночас сучасний етап розвитку фінансових ринків засвідчує, що саме по собі поєднання банківських і страхових продуктів ще не формує стійкої конкурентної переваги. Визначальним аспектом є характер організації цієї взаємодії, зокрема її інституційна архітектура, глибина інтеграції бізнес-процесів, роль даних і характер

створюваної цінності для клієнта. Саме тому банкострахування доцільно розглядати не як окремий канал продажу страхових послуг через банки, а як еволюційний континуум моделей банківсько-страхової інтеграції. Такий підхід дає змогу перейти від опису окремих форм співпраці до пояснення логіки розвитку цього сегмента фінансового посередництва.

Економічна доцільність банківсько-страхової інтеграції зумовлена взаємодоповнюваністю функціональних переваг банків і страхових компаній. Банки володіють значною клієнтською базою, розгалуженою мережею дистрибуції, високою частотою контакту з клієнтом та дедалі потужнішою цифровою інфраструктурою. У свою чергу страхові компанії, мають навички у сфері оцінювання, трансферу та диверсифікації ризику, а також у розробленні страхових продуктів, адаптованих до різних поведінкових, майнових та фінансових профілів споживачів. Поєднання цих компетенцій створює синергетичний ефект, що проявляється у зниженні трансакційних витрат, диверсифікації джерел доходів, підвищенні ефективності фінансового посередництва та розширенні доступу клієнтів до комплексних фінансових рішень. Однак масштаб і стійкість такого ефекту прямо залежать від моделі взаємодії між банком і страховиком.

На наш погляд, еволюцію моделей банкострахування доцільно розглядати не лише як послідовну зміну організаційних форм співпраці між банками та страховими компаніями, а насамперед як відображення глибшої трансформації логіки фінансового посередництва. У цій трансформації змінюється не просто ступінь інституційної взаємодії сторін, а сам механізм створення вартості: від використання банку як каналу дистрибуції страхового продукту — до формування спільного цифрового середовища, у межах якого фінансова і страхова послуга інтегруються в єдиний клієнтський досвід. Саме тому типологія моделей банкострахування має аналітичне значення не лише для класифікації існуючих практик, а й для виявлення напряму структурної еволюції фінансового ринку (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна аналітична характеристика моделей банківсько-страхової інтеграції

Модель/ Рівень інтеграції	Інституційна структура	Роль банку	Джерела доходів банку	Ключові переваги	Основні ризики / обмеження
Дистрибуційна (агентська) / Низький	Банк виступає агентом або посередником страховика	Продаж страхових продуктів через відділення, контакт-центр, інтернет- та мобільний банкінг	Комісійна винагорода	Низькі витрати входу, швидкий запуск, використання наявної клієнтської бази	Обмежена синергія, слабка продуктова інтеграція, залежність від якості страхового партнера
Стратегічне партнерство / Середній	Довгострокова договірна співпраця банку і страховика	Спільне просування продуктів, сегментація клієнтів, участь у продуктовому дизайні	Комісії, тантєма, частка від спільного фінансового результату	Персоналізація продуктів, краща клієнтська аналітика, вища стабільність співпраці	Залежність від партнерської стратегії, складність координації, потреба у технологічній сумісності
Фінансова група / конгломерат / Високий	Банк і страхова компанія функціонують у межах спільного корпоративного контролю	Координація продажів, капіталу, ризик-менеджменту та управлінських процесів	Комісійні, страхові прибутки, синергетичний ефект групи	Глибока інтеграція сервісів, ефект масштабу, централізація функцій	Складність корпоративного управління, регуляторне навантаження, ризик перенесення шоків між сегментами
Інтегрована фінансова екосистема /Дуже високий	Єдина цифрова платформа, у межах якої страхові сервіси є вбудованим елементом комплексної фінансової пропозиції	Оркестрація клієнтського досвіду, data-driven персоналізація, автоматизація пропозицій	Комісійні, платформні доходи, монетизація клієнтських даних і сервісної екосистеми	Максимальна зручність для клієнта, висока масштабованість, можливість вбудованого страхування	Високі інвестиції в ІТ, кіберризики, регуляторна невизначеність, залежність від цифрової зрілості учасників

Джерело: узагальнено авторами на основі [2; 4–6]

Початковою і водночас найпростішою формою такої взаємодії виступає дистрибуційна, або агентська, модель. У її межах банк фактично виконує роль інституційно розширеного каналу збуту, тоді як страховик зберігає повний контроль над андеррайтингом, ціноутворенням, врегулюванням збитків і страховими виплатами. Вважаємо, що економічна логіка цієї моделі є доволі прагматичною. Зокрема, банк монетизує доступ до власної клієнтської бази та інфраструктури, а страховик отримує додатковий канал дистрибуції

без необхідності розбудови власної мережі. Саме така організаційна простота, низькі витрати входу та можливість швидкого масштабування і визначили історичне домінування цієї моделі на ранніх етапах банкострахування. Водночас, на нашу думку, її не слід переоцінювати як повноцінну форму інтеграції, оскільки вона забезпечує лише зовнішню кооперацію без глибокого поєднання бізнес-процесів, даних і ризикових контурів. Іншими словами, у цій моделі банкострахування ще не виходить за межі транзакційної логіки.

Якісно інший рівень взаємодії репрезентує модель стратегічного партнерства, в якій банк і страховик переходять від епізодичної кооперації до довгостроково скоординованої співпраці. Саме тут починає формуватися справжній синергетичний ефект, оскільки сторони не просто обмінюються каналами збуту, а вже спільно конструюють продукти, сегментують клієнтів, вбудовують страхові рішення в кредитні, платіжні чи накопичувальні сервіси, а також частково інтегрують маркетингову і клієнтську аналітику. На відміну від агентської схеми, ця модель змінює саму природу взаємодії: банк перестає бути пасивним посередником і поступово стає співучасником створення страхової цінності. Саме тому доходи банку можуть формуватися не лише як комісійна винагорода, а і як участь у фінансовому результаті страхового портфеля. Однак принципово важливо, що така конфігурація вже вимагає не просто договірних відносин, а інституційної сумісності, технологічної інтегрованості та стратегічної довіри між партнерами. Отже, стратегічне партнерство є не «розширеною агентською моделлю», а окремою фазою еволюції банкострахування, у якій кооперація поступово трансформується у спільне створення цінності.

Подальше поглиблення інтеграції втілюється у моделі фінансової групи або конгломерату, де банк і страхова компанія функціонують у межах спільного корпоративного контролю. У цьому випадку йдеться вже не про партнерство як форму узгодження інтересів, а про внутрішньоорганізаційну інтеграцію, що дозволяє консолідувати капітал, централізувати ризик-менеджмент, оптимізувати фінансові потоки й вибудовувати міжсегментну бізнес-архітектуру. Проте саме тут особливо чітко виявляється діалектичний характер інтеграції зокрема, чим вищий рівень організаційної єдності, то більш важливими стають не лише синергійні вигоди, а й системні ризики. Зазначимо, що насамперед ідеться про ризик зараження, коли фінансові проблеми одного елемента групи здатні швидко поширюватися на інші її складові, а також про ускладнення корпоративного управління, прозорості контролю та регуляторного нагляду. Тому, на нашу думку, модель конгломерату не може розглядатися як безумовно «досконаліша» форма банкострахування порівняно зі стратегічним партнерством. У багатьох випадках вона є не стільки вищою стадією розвитку, скільки більш ризиковою та управлінською витратною формою інтеграції.

Наразі, в умовах цифровізації, найбільш релевантною вважається модель інтегрованої фінансової екосистеми. Її сутність полягає в тому, що банк і страхова компанія вже функціонують не як автономні інституції, що узгоджують окремі етапи співпраці, а виступають вже як рівнозначні елементи єдиної цифрової архітектури. Саме в цій моделі страховий продукт остаточно втрачає ознаки ізольованого об'єкта продажу і перетворюється на вбудований сервіс, що активується в конкретному клієнтському сценарії — під час оформлення кредиту, здійснення платежу, купівлі товару, бронювання поїздки чи користування іншим цифровим сервісом. На наш погляд, принципова відмінність цієї моделі полягає в тому, що вона змінює не лише спосіб продажу страхового продукту, а саму онтологію банкострахування: від «продажу страхового продукту через банк» — до «інтегрованого управління ризиковими потребами клієнта в межах єдиного цифрового середовища». Саме тому ключовими ресурсами тут стають не мережа відділень чи участь у капіталі, а дані, API-інтеграція, алгоритми персоналізації, автоматизоване управління клієнтським досвідом та аналітика поведінкових патернів.

Отже, еволюцію моделей банкострахування доцільно інтерпретувати не як механічний рух від «простого» до «складного», а як процес зміни домінуючого механізму інтеграції між банківським і страховим бізнесом. Якщо на ранніх етапах така інтеграція будувалася переважно навколо каналу продажу страхових продуктів, то на наступних — навколо спільного продуктового дизайну, координації бізнеспроцесів і корпоративного контролю, а на сучасному етапі — навколо даних, цифрової інфраструктури та управління клієнтським досвідом. Саме в цьому, на нашу думку, полягає ключова тенденція розвитку банкострахування: воно поступово перестає бути лише інструментом кроспродажу та трансформується в одну з форм платформної організації фінансового бізнесу. Така трансформація сприяє підвищенню ефективності фінансового посередництва, зниженню операційних витрат, розширенню можливостей персоналізації фінансово-страхових продуктів і формуванню інтегрованих сервісних рішень у межах єдиних цифрових платформ та фінансових екосистем.

Виходячи з викладеного, вважаємо за доцільне перейти від опису окремих моделей до узагальнення їх системної логіки. Для цього пропонуємо концептуальну аналітичну модель розвитку банкострахування, яка відображає не лише складові взаємодії банків і страховиків, а й ключові детермінанти, канали інтеграції та результати цієї взаємодії на рівні фінансової системи. Такий підхід дає змогу показати, що банкострахування слід розглядати не як ізольований сегмент ринку, а як елемент ширшої трансформації фінансового посередництва в напрямі цифрових екосистем.

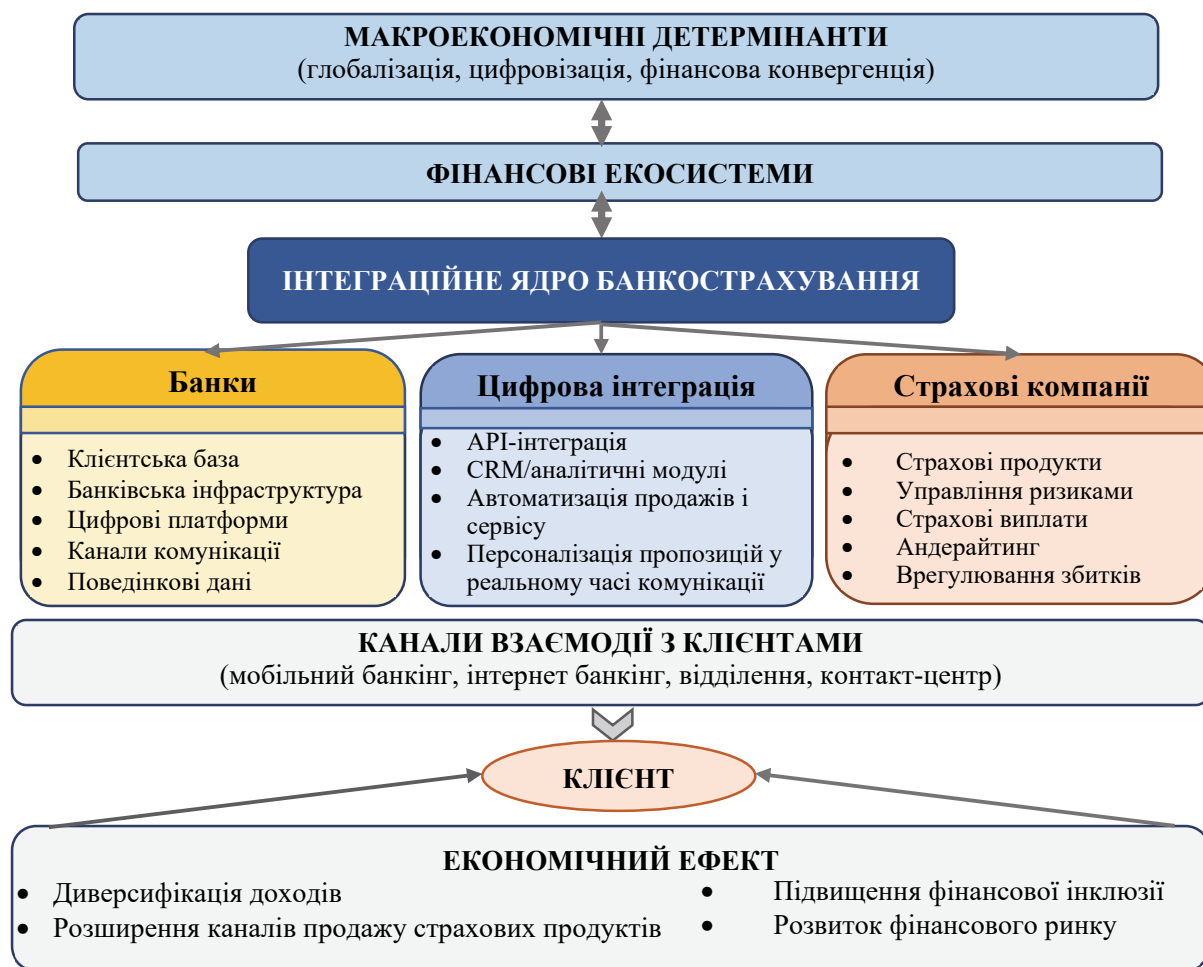


Рис. 1. Модель розвитку банкострахування у системі фінансового посередництва

Джерело: узагальнено авторами на основі [2–6; 11]

Запропонована аналітична модель (рис. 1) відображає системний характер інтеграції банківського та страхового секторів. Банкострахування постає як результат впливу макроекономічних, структурних та інституційних чинників, серед яких домінують цифровізація, глобалізація фінансових ринків та фінансова конвергенція. Банки забезпечують доступ до клієнтської бази та цифрових каналів комунікації, страхові компанії — розробку продуктів та управління ризиками. Канали взаємодії (мобільний банкінг, інтернетбанкінг, відділення) сприяють формуванню персоналізованих пропозицій на основі аналізу фінансової поведінки клієнтів. Результатом є синергетичний ефект у диверсифікації доходів, розширення каналів продажу, підвищення доступності фінансових послуг.

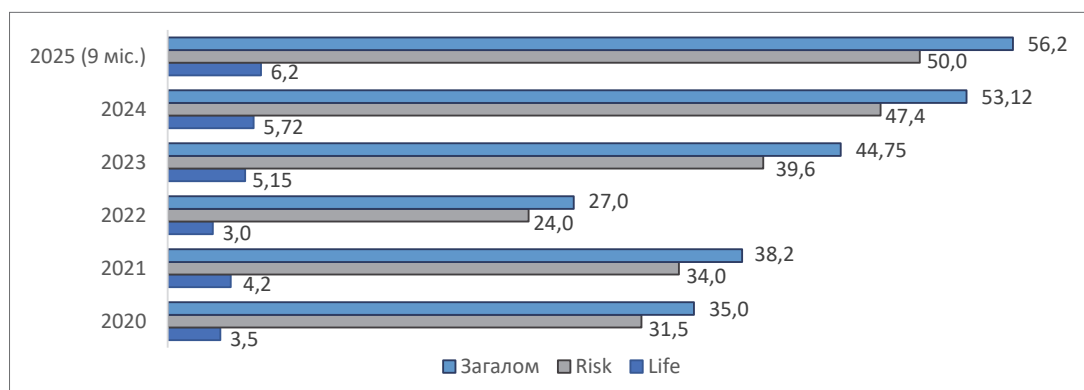


Рис. 2. Динаміка страхових премій в Україні, млрд. грн

Джерело: розроблено авторами на основі [12; 16–17]

Спираючись на цю концептуальну рамку, проаналізуємо динаміку українського страхового ринку. У 2022 р. він зазнав різкого шоку коли премії зі страхування життя знизилися до 3,0 млрд. грн, а ризикового страхування — до 24,0 млрд. грн, що істотно поступається показникам 2020–2021 рр (рис. 2). Проте вже у 2023 р. маємо суттєве відновлення. Зокрема lifepремії зросли до 5,15 млрд. грн, а riskпремії — до 39,6 млрд. грн, а в 2024 р. — до 5,72 та 47,4 млрд. грн відповідно. За 9 місяців 2025 р. ці значення досягли 6,20 та 50,0 млрд. грн. відповідно. Ця динаміка засвідчує формування стійкого висхідного тренду. Важливо, що після шокового падіння 2022 року ринок не лише компенсував втрати, а й перевищив довоєнні обсяги премій, створюючи сприятливішу базу для розвитку інтегрованих каналів продажу, зокрема через банківську мережу.

Однак, відновлення премій саме по собі не означає переходу до зрілих моделей банкострахування, воно формує базу для поглиблення інтеграції. Отже, динаміка ринку має розглядатися не як доказ еволюції моделей, а як передумова їх структурної трансформації. За даними НБУ, у 2024 році премії ризикового страхування становили 47,354 млрд. грн, а lifepремії — 5,725 млрд. грн, що засвідчує поступове відновлення ринку та його адаптацію до кризових умов [17]. Водночас ці позитивні тенденції ще не означають автоматичного переходу до зрілої моделі банкострахування.

Унаслідок повномасштабного вторгнення страховий ринок України зіткнувся зі значним скороченням ділової активності, однак уже в 2023–2025 рр. продемонстрував здатність до відновлення, перевищивши довоєнний рівень валових премій. Водночас проникнення страхування в економіці залишається нижчим за 1% ВВП, а структура премій типова для ринку, що розвивається: домінування nonlifестрахування з концентрацією в автострахуванні та обов'язкових видах і відносно невелика частка страхування життя, чутливого до макроекономічної та демографічної нестабільності. На цьому тлі банкострахування зберігає радше нішевий статус: за оцінками ринку частка банківських каналів у розподілі премій зі страхування життя в Україні коливається поблизу чверті, тоді як у країнах ЄС банківський канал забезпечує близько половини lifepремій у середньому та понад 60% у зрілих ринках на кшталт Франції.

За даними Insurance Europe, які узагальнює J. Rauch, середній рівень використання банківських каналів у європейському страхуванні життя сягає близько 51%, а в окремих країнах (Італія, Португалія, Туреччина) перевищує 70–80%, що ще раз підкреслює масштаб відставання України від європейських практик банкострахування [8].

Зазначимо, що такі кількісні диспропорції свідчать не лише про загальне «недострахування» домогосподарств і бізнесу, а й про структурні обмеження розвитку саме банківсько-страхової взаємодії. З одного боку, відносно швидке відновлення обсягів премій демонструє стійкість ринку та спроможність банківських каналів відновлювати продажі в умовах війни. З іншого — низьке проникнення страхування, значний розрив між потенціалом банківської інфраструктури та реальною часткою банкострахування, а також концентрація співпраці в простих дистрибуційних моделях вказують на те, що наявна конфігурація інтеграції не забезпечує ні повноцінної реалізації синергії «банк–страховик», ні належного рівня фінансового захисту домогосподарств. Це зумовлює необхідність подальшого аналізу інституційної конфігурації банкострахування (табл. 2).

Як свідчать узагальнені в табл. 2 дані, сучасна конфігурація банкострахування в Україні характеризується не лише кількісним домінуванням базової дистрибуційної моделі, а й якісною диференціацією бар'єрів на кожному наступному рівні інтеграції. Якщо для агентської моделі критичними залишаються низька страхова культура та обмежена продуктова інтеграція, то для стратегічного партнерства визначальними стають уже дефіцит спільного стратегічного бачення, технологічна сумісність і якість спільної аналітичної бази.

У випадку фінансових груп і конгломератів на перший план виходять регуляторні та наглядові виклики, пов'язані з концентрацією ризиків і прозорістю структури власності, тоді як для екосистемних рішень ключовим вузлом проблем постають відкритість даних, стандарти API та інвестиційна ємність цифрової інфраструктури. Змістовно виділені нами групи бар'єрів корелюють із висновками J. Rauch, який на основі панельної регресії для 15 європейських країн показав, що на частку bancassurance найбільше впливають саме щільність банківської мережі та розвиненість страхового ринку, а також якість регуляторного середовища й ризиковість банківського сектору.

Узагальнення результатів, наведених у табл. 2, дає підстави для висновків, що в Україні бар'єри розвитку банкострахування мають не лише кількісний, а й структурно-ієрархічний характер.

1. Для дистрибуційної моделі ключовими обмеженнями є низький рівень страхової культури, слабка продуктова інтеграція, недостатня цифрова зрілість частини страховиків та обмежена статистична деталізація щодо каналів дистрибуції.

2. Для стратегічного партнерства стримувальними факторами виступають нестача довгострокового стратегічного планування, низький рівень міжінституційної довіри, обмежена технологічна сумісність і слабкість спільної аналітичної бази.

3. Для фінансових груп критичними стають вже питання консолідованого ризик-менеджменту, прозорості структури власності та наглядової координації та сумісності аналітичних систем.

Таблиця 2

Бар'єри та вектори розвитку моделей банкострахування в Україні

Мо- дель	Поточний стан в Україні	Ключові бар'єри розвитку	Пріоритетні вектори розвитку
Дистрибуційна	Домінує у структурі взаємодії банків та страховиків. Частка продажів через банки становить орієнтовно 8–10% у nonlife та 20–25% у lifeseгменті. Основний акцент на кредитному страхуванні та простих ризикових продуктах, що інтегровані в стандартні банківські сервіси, зокрема в мобільний банкінг.	Низький рівень страхової культури населення; сприйняття страхування як «додатку» до кредиту; обмежена глибина продуктової інтеграції в ІТсистемах банків; нерівномірна цифрова зрілість страховиків; недостатня деталізація статистики за каналами збуту.	Повна автоматизація циклу продажу та врегулювання збитків у дистанційних каналах; спрощення процедур оформлення полісів; розвиток стандартизованих інформаційних матеріалів для клієнтів; використання аналітики та ШІ для персоналізованих пропозицій у кредитних і платіжних продуктах
Стратегічне партнерство	Має фрагментарний характер. Найбільш розвинене у страхуванні життя (інвестиційні та накопичувальні програми), частково — у спільних nonlifепродуктах для окремих сегментів клієнтів. Не набуло статусу «ринкового стандарту».	Відсутність довгострокового спільного бачення та системи КРІ; низький рівень інституційної довіри; обмежена технологічна сумісність ІТплатформ; слабо розвинена спільна аналітична інфраструктура та управління даними.	Формування довгострокових стратегічних угод з чітким розподілом інвестицій, доходів і ризиків; розроблення спільних продуктових лінійок для life і nonlife; поглиблення аналітичної співпраці (big data, поведінкові моделі); поетапна інтеграція процесів маркетингу та клієнтської аналітики
Фінансова група	Представлена поодинокими випадками участі банку та страховика в одному холдингу. Банк виступає «якорем» групи, страховик — продуктовою фабрикою. Консолідований ризикменеджмент і єдина бізнесмодель перебувають на стадії формування.	Регуляторні обмеження щодо концентрації ризиків; ризик зараження (contagion risk) між сегментами групи; складність консолідованого нагляду; недостатня прозорість структури власності; потенційні конфлікти інтересів у кроспродажах «власних» страхових продуктів.	Розбудова єдиної системи ризикменеджменту та рамки ризикапетиту на рівні групи; посилення вимог до корпоративн. управління та розкриття структури власності; використання групових синергій для розвитку довгострокових продуктів (пенсійних, медичних, інвестиційних) і страхового супроводу зелених інвестицій; диверсифікація бізнесліній всередині груп
Інтегрована екосистема	Перебуває на стадії становлення. Окремі елементи реалізуються у необанках, фінтехкомпаніях та екосистемних проектах великих банків; страхові продукти інтегровані точково (подорожі, майно, техніка, страхування життя при кредитах). Повноцінні openfinanceархітектури ще не сформовані.	Недостатня цифрова зрілість більшості страховиків; фрагментарна інтеграція даних; відсутність національних стандартів openfinance API; високі інвестиційні витрати на створення екосистем і кіберзахист; регуляторна невизначеність щодо розширеного обміну даними та ролі нефінансових платформ.	Імплементация моделей вбудованого страхування у банківські і нефінансові екосистеми; розвиток open finance (APIхаби, стандарти FAPI/OAuth/OpenID, кібер-захисту); створення інтегрованих 360клієнтських профілів на основі консолідованих даних; широке використання ШІ для персоналізації й динамічного ціноутворення; запровадження регуляторних пісочниць для тестування нових форматів інтеграції.

Джерело: розроблено авторами на основі [4–8]

4. Для екосистемної моделі найбільшими бар'єрами залишаються відсутність повноцінної open finance-інфраструктури, нестандартизованість API-рішень, фрагментарна інтеграція даних та високі інвестиційні витрати. При цьому ця модель висуває вимоги якісно іншого порядку. Це означає, що розвиток банкострахування в Україні не може відбуватися шляхом простого масштабування агентських продажів; він потребує послідовного переходу до складніших форм інтеграції, у межах яких змінюється сам механізм створення цінності — від дистрибуції до платформної координації фінансово-страхових сервісів.

Саме така диференціація бар'єрів дозволяє перейти від загального опису ринку до точнішої оцінки його інституційної незавершеності та обґрунтовує потребу в диференційованій політиці розвитку. На базовому рівні це означає підвищення фінансової грамотності та прозорості страхових продуктів. На інституційному рівні йдеться про формування механізмів довгострокового партнерства, удосконалення нагляду за фінансовими групами та поетапне формування open finance інфраструктури для екосистемних форматів.

Водночас український ринок має і реальні перспективи розвитку. Банкострахування створює суттєві економічні переваги для обох сторін взаємодії. Для банків це можливість диверсифікувати доходи, підвищити

прибутковість без створення власної страхової інфраструктури та посилити утримання клієнта в межах ширшого сервісного циклу. Для страхових компаній співпраця з банками відкриває доступ до ширшої клієнтської бази, цифрових каналів і сформованої клієнтської довіри, що знижує маркетингові й транзакційні витрати, спрощує крос-продажі й підвищує ймовірність повторних покупок.

Отже, сучасний стан розвитку банкострахування в Україні визначається структурним розривом між високим дистрибуційним потенціалом банківської системи та недостатнім рівнем інституційної, технологічної й аналітичної зрілості страхового сектору. Незважаючи на позитивну динаміку страхового ринку та поступове відновлення обсягів премій, наявні передумови поки що не трансформувалися у стійкі інтегровані конфігурації. Саме тому подальший розвиток банкострахування в Україні має бути пов'язаний не лише з розширенням каналів реалізації страхових продуктів через банківську інфраструктуру, а передусім із поглибленням цифрової, аналітичної та інституційної сумісності між банками і страховими компаніями.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отримані результати підтверджують, що фактична конфігурація ринку обмежується нижчими рівнями інтеграції, тоді як більш комплексні форми залишаються епізодичними кейсами, а не ринковим стандартом. Визначено чотири інституційні моделі банкострахування, що утворюють еволюційний континуум: дистрибуційна модель, стратегічне партнерство, фінансова група та інтегрована фінансова екосистема. Кожна з них має специфічні характеристики щодо рівня інтеграції, джерел доходів, переваг та ризиків.

Український ринок банкострахування характеризується суттєвим розривом між інституційним потенціалом банківського сектору (високий рівень цифровізації, розгалужена клієнтська база) та реальним станом інтеграції (частка bancassurance у non-life становить лише 8–10%). Основними бар'єрами розвитку виступають низький рівень платоспроможності та фінансової грамотності населення, недостатня довіра до страхових інститутів, обмежена цифрова зрілість страховиків, а також недостатня статистична деталізація даних про канали дистрибуції.

Вектори подальшого розвитку моделей банківсько-страхової інтеграції в Україні мають бути диференційованими залежно від рівня інтеграції. Для дистрибуційної моделі пріоритетом є автоматизація продажів через цифрові канали та підвищення фінансової грамотності. Для стратегічного партнерства — поглиблення аналітичної співпраці, розширення спільних продуктових лінійок на non-life сегмент. Для фінансових груп — удосконалення ризик-менеджменту та підвищення прозорості. Для інтегрованих екосистем — імплементація вбудованого фінансування, розвиток відкритих фінансів (*open finance*) та API-стандартів, персоналізація пропозицій на основі штучного інтелекту.

Подальший розвиток банкострахування в Україні потребує гармонізації регуляторного середовища з європейськими стандартами (зокрема імплементації підходів Solvency II), активізації партнерських програм між банками та страховиками, а також формування цифрових платформ, здатних забезпечити інтеграцію страхових сервісів у повсякденні фінансові операції клієнтів.

ДОДАТКОВА ІНФОРМАЦІЯ

ВНЕСОК АВТОРІВ: Усі автори зробили внесок порівну.

ФІНАНСУВАННЯ: Автори не отримували фінансування для цього дослідження.

ЗАЯВА ПРО ДОСТУПНІСТЬ ДАНИХ: Не застосовується.

КОНФЛІКТ ІНТЕРЕСІВ: Автори заявляють про відсутність конфлікту інтересів.

Література

1. One Continent With Little Uniformity: Insurance Brokerage in Europe. *Marshberry*. 2025. URL: <https://www.marshberry.com/eu/blog/one-continent-with-little-uniformity-insurance-brokerage-in-europe/> (дата звернення: 20.02.2026).
2. Allen F., Santomero A. M. The theory of financial intermediation. *Journal of Banking & Finance*. № 21. 1997. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426697000320> (дата звернення: 20.02.2026).
3. Mishkin F. S. *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*. № 13. 2021. URL: <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/economics-of-money-banking-and-financial-markets/P200000003386> (дата звернення: 20.02.2026).
4. Bergendahl G. The profitability of bancassurance for European banks. *International Journal of Bank Marketing*. № 13. 1995. DOI: <https://doi.org/10.1108/02652329510075427>
5. Cummins J., Weiss M. Convergence of Insurance and Financial Markets: Hybrid and Securitized Risk-Transfer Solutions. *Journal of Risk & Insurance*. № 76. 2009. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2009.01311.x>
6. Insurance. *OECD*. URL: <https://www.oecd.org/en/topics/insurance.html> (дата звернення: 20.02.2026).

7. Embedded insurance: a \$3 trillion growth opportunity. *Swiss Re Institute*. 2022. URL: <https://www.swissre.com/dam/jcr:9b9c2c6d-embedded-insurance-growth-opportunity.pdf> (дата звернення: 20.02.2026).
8. Rauch, J. Bancassurance in the European Financial Sector: A Cross-Country Analysis. *International Journal of Managerial Studies and Research*. № 8(12). 2020. URL: <https://www.arcjournals.org/pdfs/ijmsr/v8-i12/1.pdf> (дата звернення: 19.02.2026).
9. 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. URL: <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/46698> (дата звернення: 15.02.2026).
10. Захаркіна Л.С., Федчун С.В. Банківсько-страхова інтеграція в умовах глобалізації на основі концепції «bancassurance». *Економіка. Фінанси*. 2014. № 2/1. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/36762> (дата звернення: 14.02.2026).
11. Житар М. Інституційно-структурні чинники розвитку банківсько-страхової інтеграції в non-life секторі. *Сталій розвиток економіки*. 2025. № 5 (56). DOI: <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-28>
12. Brief overview of Ukrainian insurance market, 1Q 2025. *NASU*. URL: <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukrainian-insurance-market-1q-2025/> (дата звернення: 20.02.2026).
13. Страховий ринок України — підсумки 2024. 2025. *Forinsurer*. URL: <https://forinsurer.com/news/25/04/01/44775> (дата звернення: 20.02.2026).
14. Bancassurance Market Size, Share, Growth & Trends 2032. *Zion Market Research*. 2025. URL: <https://www.zion-marketresearch.com/report/bancassurance-market> (дата звернення: 26.02.2026).
15. Insurance market of Ukraine for 9 months 2024. *SB Malakut*. 2024. URL: <https://sb-malakut.com.ua/en/insurance-market-of-ukraine-for-9-months-of-2024/> (дата звернення: 20.02.2026).
16. Brief overview of Ukrainian insurance market 9 months 2024. *NASU*. 2025. URL: <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukrainian-insurance-market-9-months-2024/> (дата звернення: 26.02.2026).
17. НБУ Огляд небанківського фінансового сектору, березень 2025 року. *Національний банк України*. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2025-03.pdf?v=16 (дата звернення: 20.02.2026).

References

1. Marshberry. (2025). One Continent With Little Uniformity: Insurance Brokerage in Europe. Retrieved from <https://www.marshberry.com/eu/blog/one-continent-with-little-uniformity-insurance-brokerage-in-europe/>
2. Allen, F., Santomero, A. M. (1997). The theory of financial intermediation. *Journal of Banking & Finance*, 21. Retrieved from <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426697000320>
3. Mishkin, F. S. (2021). *The economics of money, banking and financial markets*, 13. Retrieved from <https://www.pearson.com/en-us/subject-catalog/p/economics-of-money-banking-and-financial-markets/P200000003386>
4. Bergendahl, G. (1995). The profitability of bancassurance for European banks. *International Journal of Bank Marketing*, 13. <https://doi.org/10.1108/02652329510075427>
5. Cummins, J., Weiss, M. (2009). Convergence of insurance and financial markets: hybrid and securitized risk-transfer solutions. *Journal of Risk & Insurance*, 76. <https://doi.org/10.1111/j.1539-6975.2009.01311.x>
6. OECD. *Insurance*. Retrieved from <https://www.oecd.org/en/topics/insurance.html>
7. Swiss Re Institute. (2022). Embedded insurance: a \$3 trillion growth opportunity. Retrieved from <https://www.swissre.com/dam/jcr:9b9c2c6d-embedded-insurance-growth-opportunity.pdf>
8. Rauch, J. (2020). Bancassurance in the European Financial Sector: A Cross-Country Analysis. *International Journal of Managerial Studies and Research*, 8(12). Retrieved from <https://www.arcjournals.org/pdfs/ijmsr/v8-i12/1.pdf>
9. Okhrymenko, I. B., Shuliak, D. A., Lytvynenko, Ye. O. (2024). Formation of a complex product as an imperative of competitive transformation of traditional banking: organizational basics based on bancassurance and compliance support [Formuvannya kompleksnoho produktu yak imperatyv konkurentnoi transformatsii tradytsiinoho bankinhu: orhanizatsiini osnovy na bazi bankostrakhuvannya ta komplaiens suprovid]. *Aktualni pytannia u suchasni nauksi*, 7. Retrieved from <https://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/46698> [in Ukrainian].
10. Zakharkina, L. S., Fedchun, S. V. (2014). Banking and insurance integration in the context of globalization based on the concept of "bancassurance" [Bankivsko-strakhova intehtratsiia v umovakh hlobalizatsii na osnovi kontseptsii "bancassurance"]. *Ekonomika. Finansy*, 2/1. Retrieved from <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/36762> [in Ukrainian].
11. Zhytar, M. (2025). Institutional and structural factors of development of banking-insurance integration in the non-life sector [Instytutsiino-strukturni chynnyky rozvytku bankivsko-strakhovoi intehtratsii v non-life sektori.]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*, 5 (56). <https://doi.org/10.32782/2308-1988/2025-56-28> [in Ukrainian].
12. NASU. (2025). Brief overview of Ukrainian insurance market, 1Q 2025. Retrieved from <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukrainian-insurance-market-1q-2025/>
13. Forinsurer. (2025). Insurance market in Ukraine — summary 2024. Retrieved from <https://forinsurer.com/news/25/04/01/44775>

14. Zion Market Research. (2025). Bancassurance market size, share, growth & trends 2032. Retrieved from <https://www.zionmarketresearch.com/report/bancassurance-market>
15. SB Malakut. (2024). Insurance market of Ukraine for 9 months 2024. Retrieved from <https://sb-malakut.com.ua/en/insurance-market-of-ukraine-for-9-months-of-2024/>
16. NASU. (2025). Brief overview of Ukrainian insurance market 9 months 2024. Retrieved from <https://nasu.com.ua/en/brief-overview-of-ukrainian-insurance-market-9-months-2024/>
17. National Bank of Ukraine. (n.d.). *Ohliad nebankivskoho finansovoho sektoru, berezen 2025 roku [Non-banking financial sector review, March 2025]*. Retrieved from https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Nonbanking_Sector_Review_2025-03.pdf?v=16 [in Ukrainian].

Дата першого надходження статті до видання: 28.02.2026

Дата прийняття статті до друку після рецензування: 26.03.2026

Дата публікації: 31.03.2026

Krasnova Iryna

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of the Department of Banking and
Insurance
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman*

Karpenko Maryna

*Candidate of educational degree "Bachelor"
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman*

Stryzhak Artur

*Candidate of Economy Sciences,
Associate Professor of the Department of
Banking and Insurance
Kyiv National Economic University named
after Vadym Hetman*

EVOLUTION OF BANK–INSURANCE INTEGRATION MODELS AND THEIR DEVELOPMENT VECTORS IN UKRAINE

Summary. Introduction. The conditions of financial services digitalization, intensifying cross-sectoral convergence, and growing demand for integrated financial solutions bring to the forefront the study of bancassurance models as a key vector in the transformation of modern financial intermediation. For Ukraine, this issue is of particular relevance given the gap between the high level of digital maturity of the banking sector and the limited development of advanced forms of bancassurance.

Purpose. The purpose of the study is to systematize bancassurance models, identify the logic of their evolution, and substantiate priority directions for the development of banking–insurance integration in Ukraine.

Materials and Methods. The empirical and analytical basis of the study includes statistical data from the National Bank of Ukraine, analytical reports of international institutions, and scholarly works of domestic and foreign researchers. The research employs methods of theoretical generalization, systematization, comparative and systemic analysis, analysis and synthesis, as well as economic-logical generalization.

Results. Four core models of banking–insurance integration are identified: the distribution model, the strategic partnership model, the financial group model, and the integrated financial ecosystem. It is substantiated that their evolution should be interpreted not as a mere complication of organizational forms of cooperation, but as a shift in the dominant integration mechanism – from a sales channel toward digitally coordinated customer experience management. It is established that the distribution model prevails in Ukraine, while higher levels of integration remain fragmented. Systemic barriers to development are identified, including low insurance culture, uneven digital maturity of insurers, limited analytical integration, and institutional and regulatory constraints. It is demonstrated that following the 2022 shock, the Ukrainian insurance market has entered a recovery trajectory; however, this in itself does not imply an automatic transition to advanced bancassurance models. It is concluded that further development of banking–insurance integration models in Ukraine requires deepening institutional and technological integration, strengthening data-driven interaction between banks and insurers, and enhancing customer-centric product design within a unified digital environment.

Discussion. Future development of bancassurance models in Ukraine is associated with strengthening strategic partnerships between banks and insurance companies, expanding digital distribution channels for insurance products, implementing innovative formats such as embedded insurance, and harmonizing the regulatory framework with European standards.

Key words: bancassurance, banking–insurance integration, financial convergence, digitalization of financial services, non-life insurance, embedded insurance, financial ecosystems, customer-centricity, distribution channels.