

## МОТИВИ И ЕФЕКТИ ПРИ ИНТЕРГАЦИЯТА НА БАНКИ И ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ

**Грета Овчарова,**

докторант към катедра “Икономика”

на Варненски свободен университет “Черноризец Храбър”

**Резюме:** *Банковото застраховане се осъществява чрез посредничество между банки и застрахователни дружества, за предлагане на общи продукти и услуги, чрез което се постига конкурентоспособност. Основните предпоставки за повишаване посредничеството между банки и застрахователни компании са свързани от една страна с диверсификация на банковата система и от друга страна с непрекъснато разширяване на предлаганите застрахователни продукти. Влияние има и чуждестранният опит и доказаната ефективност от този вид партньорство за диверсифициране на бизнеса и възможността банките да подобрят рисковия си профил, както и нормата на възвръщаемост на банков портфейл. Банковото застраховане предоставя значителни ползи не само за банките и застрахователните компании, но и за клиентите. Намаляването на разходите за дистрибуция довежда до намаляване цената на застраховката. От друга страна, въвеждането на нови продукти е по-добре адаптирано към нуждите на клиентите, в сравнение със самостоятелното предлагане на продуктите от банките и застрахователните компании.*

**Ключови думи:** *банково застраховане, сътрудничество, мотиви , посредници, интеграция, банка, застрахователна компания, посредници*

## REASONS AND EFFECTS IN THE INTEGRATION OF BANKS AND INSURANCE COMPANIES

**Greta Ovcharova,**

PhD student, department of .Economics,  
Varna Free University „Chernorizets Hrabar“,  
e-mail: greta.ovcharova@abv.bg

***Abstract:** Bank insurance is carried out through intermediation between banks and insurance companies to offer standard products and services, achieving competitiveness. The main prerequisites for increasing the mediation between banks and insurance companies are related, on the one hand, to the diversification of the banking system and, on the other hand, to the continuous expansion of the offered insurance products. The foreign experience and the proven effectiveness of this type of partnership for business diversification and the opportunity for banks to improve their risk profile and the rate of return on the bank portfolio are also influential. Bank insurance provides significant benefits to banks and insurance companies, and customers. Reducing distribution costs reduces the cost of insurance. On the other hand, the introduction of new products is better adapted to customers' needs than the independent supply of products by banks and insurance companies.*

***Key words:** bank insurance, cooperation, motives, intermediaries, intergation, bank, insurance company, intermediaries*

## **ВЪВЕДЕНИЕ**

Банките осъществяват дейността си в силно конкурентна среда, което поражда необходимост от търсене на нови източници с които да подобрят доходността, като в същото време не повишават ликвидността си. В осъществяване на дейността си, банките са изложени на редица рискове, а от своя страна застрахователните компании са в състояние по нискорисков начин да управляват значителните по обем средства, които притежават. Това предразполага за изграждане на интеграционна връзка между двата вида финансови посредници, чрез която банките да „управляват натрупаните средства в застрахователните фондове, гарантирайки им висока доходност, а застрахователните компании от своя страна – лимитират рисковете на които са изложени банките“.<sup>1</sup> В посочената интеграция, банките изпълняват функциите на посредник на застрахователните компании, като от една страна увеличават своите постъпления, а от друга страна разширяват предлаганите услуги.

Възможността за интеграция се обуславя от взаимното допълване на двата вида услуги – банкови и застрахователни, което довежда до намаляване на разходите за осъществяване и предлагане на услугите и разширяване на техния обхват. Често в практиката един вариант на интеграция между банки и застрахователни компании са обединенията под формата на сливания. Може да се твърди, че нашето съвремие е ера на обединяването, което се наблюдава не само на вътрешно национално ниво, но и на международно.<sup>2</sup>

Основни носители на международната интеграция във финансово-кредитната сфера са водещите банкови групи под формата на ТНБ и

---

<sup>1</sup> Божинов, Б., Възможности за интеграция и съвместна дистрибуция на застрахователни и банкови продукти в България, 2004, с.3.// Tsenov Academy of Economics - Finance and Credit Dept.// [онлайн] [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2789676](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2789676)

<sup>2</sup> Иванова, Виржиния, Сливанията и поглъщанията в международния бизнес, УИ на ВСУ „Черноризец Храбър“, 2012, с.5.

многонационалните банки (МНБ). За тяхното обособяване и развитие влияние оказват фактори като: ускорената и разширената в световен мащаб международна експанзия, усвояването на нови и потенциално перспективни техники на влияние, високата конкуренция на международния пазар и др.<sup>3</sup>

Стимул за развитие на интеграцията са и перспективите в развитието на застрахователния пазар, либерализацията на вътрешния банков сектор, както и възможността за използване на данъчни облекчения. Съвременното развитие на икономиката активно насърчава банковата дейност за постигане на цялостен икономически растеж на страната. През последните десетилетия с развитието на информационните технологии и интернет, които доведоха до развитието на тъй наречената „нова икономика“, нарастнаха и инвестициите в иновации, имащи потенциал за висока доходност.<sup>4</sup> Отпусканите кредити са предназначени основно за развитие на осъществяваната дейност от фирмите, за иновативни дейности, за въвеждане на автоматизация и дигитализация в дейностите и процесите, за закупуване на оборудване и др.<sup>5</sup> Развитието на икономиката в страната през последните години, довежда до увеличаване на инвестициите и търсене на финансиране на фирмите, основно чрез банково кредитиране.<sup>6</sup>

## **СПЕЦИФИКА НА БАНКОВОТО ЗАСТРАХОВАНЕ**

Силен фактор за търсене на ликвиден капитал от българските фирми е и развитието на технологиите. Съвременните компании извършват голяма част от дейностите си в дигитална среда и обработват множество големи по

---

<sup>3</sup> Иванова, Виржиния, Процесът на сливания и поглъщания в международния банков бизнес, УИ на ВСУ „Черноризец Храбър“, 2022, с.8.

<sup>4</sup> Грозева, Н. Финансиране на стартиращи предприятия с рисков капитал, Известие на съюза на учените – Варна серия „Хуманитарни науки“ 1/2015, с.45.

<sup>5</sup> Сарийски, Г. Рангелова, Р., Развитие на банковата дейност като фактор за растеж. София, GorexPress, 2013, с. 278

<sup>6</sup> Кънева, А., Анализ на брутните кредити и аванси на банките в България и Европейския съюз. //Икономическа мисъл// Бр. 2,, 2019, с. 92.

обем данни. Все по-голяма част от компаниите отделят значителни по обем средства за дигитална трансформация, чрез навлизането на цифровите технологии във всяка една от сферите им на дейност. За да се справят с непрекъснатите промени и технологични иновации и за да бъдат конкурентоспособни, компаниите следва да се справят с предизвикателството да дигитализират бизнеса си и да отговорят на новите очаквания на съвременните клиенти.<sup>7</sup> Автоматизацията и дигитализацията на процесите е предпоставка за промяната на бизнес модела и използваните технологии и замяната им с нови, по-иновативни, които да могат да отговорят на променените изисквания на клиентите. Всичко това изисква наличие на ресурси, поради което все повече компании се насочват към банково кредитиране. Причините са основно липсата на възможности за вътрешно финансиране в начален етап, както и високият риск, който често съпътства съответният инвестиционен проект.<sup>8</sup>

Въпреки увеличаване стойността на банковите кредити, значение за стабилността на банковата система има качеството на банковия портфейл. Неблагоприятни икономически последици могат да доведат до проблеми, свързани с обслужването на банковите кредити и невъзможността кредитополучателите да погасяват месечните си вноски.<sup>9</sup> Пример за промяна в икономиката на страната може да се даде с пандемията Covid-19. Кризата, причинена от COVID-19, увеличи несигурността на икономика на всяка една от засегнатите държави. През 2009 г., вследствие на глобалната финансова

---

<sup>7</sup> Grab, B., The impact of digital transformation on strategic business management. //Ecoforum// 2019,

[онлайн][https://www.researchgate.net/publication/333817401\\_THE\\_IMPACT\\_OF\\_DIGITAL\\_TRANSFORMATION\\_ON\\_STRATEGIC\\_BUSINESS\\_MANAGEMENT](https://www.researchgate.net/publication/333817401_THE_IMPACT_OF_DIGITAL_TRANSFORMATION_ON_STRATEGIC_BUSINESS_MANAGEMENT)

<sup>8</sup> Грозева, Н. Рискът капитал за млади иновативни предприятия, УИ на ВСУ, В. 2013, с. 6.

<sup>9</sup> Василева, В., Качество на банковите кредити в България: състояние и динамика. Сп. Бизнес посоки, 2018, с. 24.

криза от 2008 г., причинена от банковите фалити се наблюдава спад на brutния вътрешен продукт (БВП) в множество държави. Европейската комисия прогнозира, че спадът в БВП с който ще се сблъскаме, вследствие на COVID-19 ще бъде многократно по-голям, като никой не знае какъв ще бъде истинският удар за икономиката и всъщност колко време ще мине, преди да се възстанови нормалното функциониране на пазарите.<sup>10</sup> Пандемията промени реалните лихвени проценти и равновесието в икономиката, направи трудно и почти невъзможно финансовото прогнозиране и планиране на дейността в банковите и застрахователните компании, увеличи нивото на несигурност в икономиките на всяка една засегната държава.

Първоначално COVID-19 доведе до голям шок по отношение на предлагането, причинено от прекъсване на глобалните вериги за създаване на стойност и производството, а впоследствие кризата на пазарите се увеличи от съвкупното търсене. Потреблението на домакинствата в световен мащаб спада поради спестявания, мерки за социално дистанциране, намаляване на доходите и загуба на заетост. Несигурността и нарастващият дълг намалиха корпоративните инвестиции, оказаха неблагоприятно въздействие върху пазарите, както и възможността за прогнозиране и оценка на риска, необходим за изготвяне на прогнозни бюджети от различните фирми. Цените на отделните стоки се увеличиха, което доведе до допълнителни сътресения на търсенето и предлагането на световните пазари. Бързото разпространение на вируса, оказва влияние върху търсенето и предлагането на стоки в световен мащаб, а затварянето на държавните граници и наложените мерки за пътуване, засегна всеки един сектор от икономиката. Несигурността и продължителността на пандемията ограничиха производството в световен мащаб, наложиха

---

<sup>10</sup> Effects of Pandemic-Induced Uncertainty on Monetary Policy. //European parliament// [онлайн] <https://www.europarl.europa.eu/cmsdata/215212/Topic%2020%20compilation.pdf>, p. 11-12.

съкращения на множество работници, увеличили безработицата до изключително високи нива.<sup>11</sup>

Несигурността от икономическа гледна точка, включва краткосрочното икономическо въздействие на пандемията, необходимото време за възстановяване на икономиката и степента, до която пандемията и работата от дома е предизвикала промени в моделите на потребителски поведение и склонността на клиентите да пазаруват, пътуват и изразходват средствата си. В настоящите извънредни условия на функциониране на фирмите и потребление на потребителите, навременното планиране на необходимите ресурси за продължаване на дейността и вземането на решения за краткосрочното и дългосрочното развитие на организациите е решаващо за всяка една фирма. В отговор на промените в пазарните условия банките в България се придържат към условия на кредитиране при които се ограничава натрупването на допълнителен кредитен риск. Влияние оказва и факта, че част от банковите клиенти все повече се пренасочват към получаване на ликвидни средства от небанкови кредитни институции, но въпреки това все по-негативно влияние върху банковата система оказват затрудненията на банковите клиенти в изплащането на месечните си вноски по кредити. Така основните проблеми в банковата система в страната ни, през последните години са свързани с намаляване броя на отпусканите кредити на физически и юридически лица и невъзможност на кредитополучателите да обслужват и изплащат дължимите си месечни вноски по кредити.

Основна причина за невъзможността домакинствата да изплащат дължимите вноски по кредити са свързани с безработицата. Заетостта се приема за измерител на икономическата реализация на работната сила,

---

<sup>11</sup> Alabdulghafour, K. The pandemic and economic policy uncertainty. //Finance and economy// pp. [онлайн] <https://doi.org/10.1002/ijfe.2298>

анализиращ ефекта на различни промени в страната. В икономическата литература се срещат различни понятия за заетостта. Тя е дефинирана като понятие за икономическа реализация на работната сила, отразява равнището на производително заета работна сила в дадена икономическа система или социално-икономически процес, който отразява трудовото поведение на населението. По този начин като процес, заетостта включва реализация и освобождаване на заетите лица, което показва движението на работната сила. Високите нива на безработица оказват изключително негативен ефект върху възможността за изплащане на дължимите вноски по кредити.

Нивата на потребителския дълг и тенденциите в несъстоятелността на предприятията показват, че потребителите стават все по-ангажирани и прекалено зависими от кредити – тенденция валидна, както за домакинствата, така и за фирмите. Проучванията показват, че свръхзадлъжнялостта на потребителите продължава да нараства с тревожни темпове. Насърчава се феноменът на повишена свръхзадлъжнялост на потребителите, чрез предоставяне на атрактивни и иновативни кредитни продукти и подобрени банкови услуги, които предлагат различни пакети за използване на дългови инструменти без надлежно отчитане на последиците от това. Интернет банкирането и улесненият достъп до кредитиране, позволяват лесно получаване на заеми, без реална проверка за кредитната възможност на клиентите.<sup>12</sup> Влияние върху нивата на отпусканите банкови кредити има и провежданата политика на Централната банка. Използваните немонетарни инструменти по

---

<sup>12</sup> Brown, S. Garino, G. Taylor, K. Price, S. (2004). Debt and Financial Expectations: An individual and Household Level Analysis.//[[https://www.researchgate.net/publication/27247179\\_Debt\\_and\\_Financial\\_Expectations\\_An\\_individual\\_and\\_Household\\_Level\\_Analysis/](https://www.researchgate.net/publication/27247179_Debt_and_Financial_Expectations_An_individual_and_Household_Level_Analysis/)] [онлайн] [https://www.researchgate.net/publication/27247179\\_Debt\\_and\\_Financial\\_Expectations\\_An\\_individual\\_and\\_Household\\_Level\\_Analysis](https://www.researchgate.net/publication/27247179_Debt_and_Financial_Expectations_An_individual_and_Household_Level_Analysis)



време на кризи (като Глобалната финансова криза от 2008 г. или пандемията, причинена от Covid-19), довеждат до близка до нулата и отрицателната лихва, чрез което се насърчава допълнително кредитирането и отпускането на заеми на физически и юридически лица. В същото време основната цел на БНБ е поддържането на ценова стабилност. В Закона за БНБ е изрично посочено, че „основна цел на Българската народна банка е да поддържа ценовата стабилност чрез осигуряване стабилността на националната парична единица и провеждане на парична политика в съответствие с изискванията закона“ (Закон за Българската народна банка).

В България, поради липса на обвързана парична политика спрямо еврото, въздействието на неконвенционалните монетарни инструменти на Европейската централна банка, се определя като косвено. Основните канали, чрез които политиките на Европейската централна банка оказва влияние върху страната ни са:

- по линия на привлечените ресурси от банките-майки на чуждестранни компании, осъществяващи дейност в страната ни;
- по линия на активите на банките и по-конкретно по отношение на лихвените проценти по кредитите и чуждестранните инвестиции в банки.

Влиянието на неконвенционалните монетарни инструменти, приложени от централните банки върху икономиката, следва да бъде разглеждано в два аспекта по отношение на разпределението на банковите кредити между физически и юридически лица и ограниченията върху фирмите по отношение на намиране на външни източници на капитал.<sup>13</sup> Неконвенционалният монетарен инструмент с близка до нулата и отрицателната лихва, довежда до по-малко

---

<sup>13</sup> Eggertsson, G. Juelsrud, R. Summers, L. Wold, E. (2019). Negative nominal interest rates and the bank lending channel. // NBER working paper series// [онлайн]  
[https://www.nber.org/system/files/working\\_papers/w25416/w25416.pdf](https://www.nber.org/system/files/working_papers/w25416/w25416.pdf)

кредитиране и поемане на по-голям риск от банките, имащи голям размер на депозитните средства. В основата на механизмът е нулевата долна граница на лихвените проценти по депозитите и по-ниската гъвкавост на разходите за финансиране по отношение на лихвения процент за банка, която разчита по-скоро на депозити, отколкото относно финансирането икономическите агенти. Преобладаващата дейност на банките от страна на активите е кредитиране, както на физически, така и на юридически лица. Поради това зависимите от депозитите банки започват да кредитират по-рискови фирми, след въвеждането на отрицателни лихвени проценти на паричната политика, но не и при понижаване на лихвените проценти.<sup>14</sup> Това се дължи на факта, че лихвите по депозитите на домакинствата са изправени пред по-трудна нулева долна граница, отколкото тези по депозитите на нефинансови предприятия. Всъщност банките, които са зависими от депозити, са тези, финансирани от депозитите на домакинствата, а не от депозити на компании, като именно тези банки са по-склонни да дават заеми на по-рискови фирми, след въвеждане на нулеви и отрицателни лихви. Зависимостта на банките от финансиране на депозити не е свързана с растежа на депозитите след въвеждане на отрицателни лихвени проценти на паричната политика. Следователно решенията за банково кредитиране в дългосрочен план трябва да бъдат взети поради последващото изменение на разходите за финансиране, но не и поради промени в ливъриджа на банките.

### **ЕФЕКТИ ПРИ ИНТЕРГАЦИЯТА НА БАНКИ И ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ.**

Банките с високи нива на депозити намаляват общото си кредитиране, поради въвеждането на отрицателна парична политика на централната банка. Това предполага, че банките с високи депозити поемат риск, като концентрират

---

<sup>14</sup> Heider, F. Saidi, F. Schepens, G. (2021). Banks and negative interest rates. //European Central bank// Pp. 20 [онлайн]  
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2549~bc0dc3b89f.en.pdf>

заемите си в рисковни фирми и физически лица. Подобен факт е наблюдаван при банките в Швейцария.<sup>15</sup> След като лихвеният процент на банките в Швейцария става отрицателен, зависимите от депозитите банки изпитват по-нисък ръст на кредитите, защото не всички намаляват лихвените проценти по кредитите, за да запазят лихвения си марж.

Същият факт е констатиран и при банките в Испания, които в отговор на използвания немонетарен инструмент от Европейската централна банка, намаляват предоставяните кредити, като тези които предоставят са основно на високорискови клиенти. Една от възможностите за банките да поемат риск е да намалят кредитната експозиция към сигурни клиенти и да го увеличат до рисков клиенти. Намаляването на кредитната експозиция към сигурни клиенти трябва да се предприеме с интензивен марж. Увеличението на кредитирането на рисков фирми може да настъпи както при интензивен, така и при голям марж. Банката може да увеличи обема на заема до съществуващ рисков кредитополучател или да установи нови кредитни отношения с рисков фирми. В Германия реалните последици са поемането на висок риск при кредитиране от банките с високи депозити, в отговор на решението на Европейската централна банка да намали лихвения процент по депозитните кредити до отрицателен. В същото време тъй като банките с високи депозити установяват нови отношения с рисков фирми, се наблюдават открити реални ефекти за тези фирми, поради предоставянето им на ликвидни средства, необходими за развитие на дейността. Развитието на рисковите за кредитиране фирми осигурява разкриването на нови работни места с което се развива икономиката. По-рисковите фирми са склонни да инвестират повече, което

---

<sup>15</sup>Пак там.

довежда до цялостен ръст на икономиката. Положителните реални ефекти от повечето отпускани банкови кредити за рисковите фирми показват, че:<sup>16</sup>

- банките с повече депозити запазват своята ликвидност;
- фирмите не могат лесно да заменят банков кредит с облигации, за осигуряване на ликвидни средства;
- отрицателните лихвени проценти принуждават банките да предоставят кредит на финансово рискови фирми;
- рисковите фирми получават банков кредит, когато банката разчита повече на депозити, отколкото на кредити.
- въпреки понякога неефективното кредитиране, се насърчава икономическия растеж.

Посочените зависимости оказват влияние върху вида на отпусканите банкови кредити и вида на кредитополучателите, които може да нямат възможност да погасяват задълженията си. Поради това може да се достигне до заключения, че:

- кредитите представляват повишаване на дохода, като по този начин увеличават размера на търсенето, което е над реалния доход;
- кредитите са ангажимент за гарантирано получаване на бъдещи доходи, за да могат отпуснатите средства да бъдат погасени.

Това довежда до развитие на банковото застраховане, отнасящо се към общото кредитиране, като е най-близко до предоставяната застраховка „Живот“. В другите страни, кредитното застраховане най-често се отнася към т. нар. застраховане на отговорности.

---

<sup>16</sup> Heider, F. Saidi, F. Schepens, G.. Banks and negative interest rates. //European Central bank//,2021, Рр. 20 [онлайн]  
<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecb.wp2549~bc0dc3b89f.en.pdf>

Ключов елемент, взет под внимание при изследването на банковите застрахователни процеси, е ефекта на синергия. Този ефект показва наличието на по-големи ползи от интеграцията, отколкото сумата от ползите на двете компании, постигнати в случай на тяхната отделна операция. Основният обхват на синергията от перспективата за банковото застраховане включва финансови, функционални и маркетингови области.<sup>17</sup>

Ефектът на финансово взаимодействие и интеграция се отнася до постигане на рентабилност и подобряване на паричния поток на сътрудничащите институции. Интеграцията на банките и застрахователните компании по отношение на финансово взаимодействие означава, че фиксираният разход се разпределят на по-голям брой продукти и разходите за обслужване на клиенти се намаляват в резултат на общите продажби на услугите. Банково-застрахователните дейности подобряват ефективността, използването на техническа инфраструктура и нематериални активи на банката и насърчаването на застраховките, продажбите им в банковите клонове повишава ефективността на персонала като ефектът е стабилизиране на финансовия резултат в дългосрочен план.

Функционалните ефекти на синергията са свързани с оперативната дейност на банките и засилване на процесите на разработване на продукта, неговите продажби и след продажбени услуги от съдействащите субекти. Внедряването на нови финансови продукти е много скъпо и силно ограничено. Синергията в областта на функционалното сътрудничество в банковото застраховане означава достъп до технологии и знания за партньора. Друга важна област на функционално взаимодействие е въздействието върху процесите на продажби. Активната продуктова политика допринася за

---

<sup>17</sup> Swacha-Lech M. Bancassurance sprzedaż produktów bankowo-ubezpieczeniowych. CeDeWu, Warszawa, 2009, p.76.

увеличаване на обема на продадените банкови услуги. Предлагана широка гама от банкови продукти помага за подобряване на имиджа на банката и допринася за повишено доверие, което не е без значение при предлагането на застраховки, особено животозастраховане.

Банковото и застрахователното сътрудничество също може да повлияе положително на стратегиите и маркетинговите дейности на банките, и застрахователите. Тук може да се отбележи, че аспектите на маркетинговите взаимодействия в банковата застраховка касаят не само имиджа на съдействащите субекти, но също и ценовата политика, общата комуникация, както и пазара и познанията на клиентите. Постигнатите ползи чрез банковото осигуряване в маркетинга се генерират от взаимните изследвания, разработване, реклама, съвместен анализ, използване на търговска марка и добра репутация на партньора за подобряване на собствения имидж и използването на базите данни на банката за продажба на застрахователни полици.

Разглеждайки процесите на банковото осигуряване от финансовата, функционална страна и маркетингов аспект трябва да се обърне известно внимание на риска свързан със сътрудничество. Извършването на дейности, насочени към разработване на оферти, провеждане на продажби и организиране на оперативни области на сътрудничество в рамките на банковата застраховка, изисква специални предпазни мерки, за да се избегне ситуация, в която ще бъдат прехвърлени проблемите на един от субектите, участващи в банковото застраховане до нивото на обслужване на клиентите на другия от сътрудническите партньори. Също така в областта на финансовото взаимодействие съществува риск от неблагоприятни ефекти върху рентабилността и ликвидност на съдействащата банка и застрахователно дружество. Важно е да се справят с последиците от предприемането на действия за постигане на синергия в областта на

маркетинга. Специална област, която трябва да бъде обект на интензивен мониторинг, е въздействието на банково застрахователно сътрудничество върху търговската марка на всеки от сътрудничащите субекти, по-специално проблемите, които могат да възникнат в пазарния имидж на банката застраховател, свързани с промени в имиджа на банката, носещи отрицателно въздействие върху застраховател и обратно.

В развитието на финансовото посредничество и интеграцията на банки и застрахователни компании могат да бъдат изведени и анализирани различни мотиви за това.

Посредничеството се основава на взаимния интерес, като „няма просперираща икономика без стабилни и значителни инвестиции“.<sup>18</sup> От своя страна всеки интерес, без значение дали е личен, или свързан с бизнеса, възниква от породена потребност. Интересът се свързва с „мотивацията на човек да предприеме някакво действие или бездействие“<sup>19</sup>, както и с причината за вземане на различни решения, обосновани от обективна или субективна лична преценка. Като потребност, интересът може да бъде осъзната потребност в конкретен момент, насочваща към действия за постигане на заложените цели. Интересът в правната теория, може да бъде и необходимост на индивида, да бъде защитен в конкретен момент от различни неблагоприятни последици.

Интересът в банките е свързан с постигането на печалба, чрез осигуряване на посредничество между физическите и юридическите лица, имащи парични средства, които са свободни и други физически и юридически лица, които изпитват недостиг на такива. Печалбата, която банките генерират

---

<sup>18</sup> Йорданов, Й.. Капиталовият пазар като алтернатива за личните инвестиции. //Известия – Списание на Икономически университет – Варна// 66 (2), 2022, с. 139.

<sup>19</sup> Драганов, Х. Драганов, Г., Икономическо значение на застрахователния интерес. //Бизнес//, 2018, с. 60.

се получава от „разликата между цената, по която купуват и цената, по която продават парични капитали“.<sup>20</sup>

Застрахователният интерес има специфични особености, в сравнение с интереса на банките. Съществен елемент на застрахователния договор е предполагаемо наличие на вреда, загуба или щета. Вредата довежда до накърняване на личността или на нейното имущество, като в застраховането вредите са материални и нематериални (морални). Загубата се причинява от умишлено увреждане на имущество, като моралните вреди могат да доведат до загуба на достойнство, като и корпоративна репутация (бренд). Застрахователният интерес съществено се различава от всеки друг интерес. В Кодекса за застраховането се дефинира, че застрахователният интерес не възниква само при сключване на застрахователния договор, но продължава и през цялото му времетраене, като е дефиниран като „правно призната необходимост от защита срещу последиците от възможно застрахователно събитие“.<sup>21</sup>

Създаването на конкурентни позиции и увеличаването на пазарния дял са едни от основните мотиви на банките и застрахователните компании за развитието на банковото застраховане и посредничество. Ръстът на пазарния дял се постига чрез обединяване на усилията на партньорските компании за изграждане на съвместен бизнес, обединяване на техните клиентски бази, нови финансови продукти и услуги и др.

Разширяване на продуктовата гама в една структура, с централизирано управление и споделени цели дава възможност на финансовите посредници

---

<sup>20</sup> Димитрова, Р., Банки и банково обслужване. София, Ромина, 2005, с. 56.

<sup>21</sup> Кодекс за застраховането (Обн., ДВ, 102 от 2015 г., посл. изм. и доп., бр. 25 от 2022 г.).

Достъпен на: <https://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2136717797>, чл.349.



да си осигуряват взаимно собствени продукти с подходящ софтуер, който значително подобрява качеството на всеки от тях. Също така, от важните мотиви на взаимодействието между банки и застрахователни компании е създаването на иновативни финансови продукти които са в състояние да задоволят клиента, както в банковия, така и в застрахователния сектор. Тези интегрирани финансови продукти са друго конкурентно предимство на банковите и застрахователните компании.

Диверсификация на рисковете е друг важен мотив за сътрудничество. Например, в резултат на вертикалната интеграция има споделяне на риска между застрахователния и банковия бизнес, вероятността от финансови трудности за компанията в резултат на проблеми в банковия и застрахователния сектор е намалена значително.

Дейностите на застрахователните компании и банките са исторически свързани. Застрахователите и банките си влияят значително като активни членове на единна финансова система. Освен това въздействието на банковото дело върху всички системи на финансовия пазар, включително застраховането, се счита за най-забележимо. Това може да се обясни с факта, че банковият сектор е най-моцнен и неговият дял на финансовия пазар е най-голям. Следователно неговите колебания оказват значително влияние върху дейността на другите участници на пазара.

## **МОТИВИ ЗА ПОСРЕДНИЧЕСТВО МЕЖДУ БАНКИ И ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ КОМПАНИИ**

Сътрудничеството между финансовите посредници при предоставянето на финансови услуги се превръщат в една от основните характеристики на съвременното икономическо пространство. Подобно сътрудничество придобива все по – големи мащаби. Това се превръща в често срещано явление и предоставя нови перспективи за развитието на

финансовата система и отделните ѝ подсистеми. Сътрудничеството на застрахователни компании и банки е най-често срещаното явление, въпреки големия брой финансови институции. В исторически план банковите и застрахователните дейности са тясно свързани, поради което партньорството им не е случайно.

Застрахователните компании си взаимодействат непрекъснато с банките, докато извършват своята дейност. Това взаимодействие започва с поддържането на паричното обръщение на застрахователя от банката и завършва с по-високи форми на сътрудничество.

Степента на взаимодействие между банките и застрахователните компании оказва силно влияние върху дейността на застрахователните компании и застрахователната система като цяло. Затова е необходимо да се разкрият различните модели на сътрудничество между банките и застрахователните компании, описвайки основните характеристики, които предлагат, и рисковете, които носят.

Преди всичко застрахователните компании и банките са клиенти един на друг. Банката извършва услуги по управление на пари на застрахователната компания; приема депозити от застрахователни компании; може да бъде негов заемодател. И така, първата стъпка на взаимодействие между банките и застрахователните компании е етапът на взаимните услуги, тъй като качеството на услугите може да повлияе на избора на партньор за сътрудничество.

Трябва да се отбележи, че решението за сътрудничество се приема от висшето ръководство на финансовите институции; продажбата на финансови услуги по банковия застрахователен канал се извършва през предните офиси на организацията; събирането, обработката и анализът на информация се осъществява чрез бек офисите.

Също така и двете финансови институции трябва да постигнат съгласие по определени организационни, финансови и управленски въпроси за провеждане на съвместни дейности.

Важен аспект на застрахователния интерес е неговата обективност и субективност:

- Обективността се отнася до защита интересите не само на лицето, в чиято полза е сключена застраховката, но и на други лица, които имат интерес към конкретния обект, който е застрахован. Такива лица, имащи интерес, са банките, като отговорността на застрахователната компания не се ограничава единствено до интересите на застрахованото лице, но и до банката, поради факта, че кредитната институция има отношение към обекта и лицето, които са застраховани.

- Субективността се свързва с факта, че в застраховането се защитават интересите единствено на конкретно лице, в която ползва е сключен застрахователният договор. Останалите лица не са защитени от застрахователя и не могат да претендират за определени обезщетения при претърпени вреди.

Застрахователният интерес може да бъде определен като парична стойност, която остойносттава имуществените блага. За банките застрахователният интерес се свързва с факта, че прехвърлянето на застрахованата вещь остава в първоначалния собственик, какъвто в повечето случаи е банката.<sup>22</sup>

Основните предпоставки за повишаване посредничеството между банки и застрахователни компании са свързани от една страна с диверсификация на банковата система и от друга страна с непрекъснато разширяване на

---

<sup>22</sup> Драганов, Х. Драганов, Г. Икономическо значение на застрахователния интерес. //Бизнес//, 2018 с. 66.

предлаганите застрахователни продукти. Влияние има и чуждестранният опит и доказаната ефективност от този вид партньорство за диверсифициране на бизнеса и възможността банките да подобрят рисковия си профил, както и нормата на възвръщаемост на банкови портфейл<sup>23</sup>. Посредничеството между банки и застрахователи има решаваща роля за повишаване конкурентоспособността на институциите, в условията на пазарна икономика и непрекъснато повишаваща се конкуренция. Съвместното предоставяне на продукти и услуги оказва положително влияние по отношение на:<sup>24</sup>

- регулиране на финансовите дейности, осъществявани от банките;
- ограничаване на поеманите банкови рискове;
- ефективно управление на наличните парични средства в кредитните институции, което е предпоставка за влагането им в по-доходоносни продукти и услуги;
- създаване на повече лоялни клиенти, поради увеличаване на сигурността в използването на банкови продукти и услуги;
- намаляване на рисковете от банкови фалити и ограничаване на рисковете от негативно въздействие върху цялата банкова система, породено от мултиплициране на лошото финансово състояние на една от банките;
- насърчаване използването на информационни и комуникационни технологии, както и различни иновативни дейности, при двамата финансови посредника;
- икономическа стабилност на страната.

Ползите от партньорството са свързани с икономически изгодното предоставяне на продукти и услуги на клиентите, създаването на специализирани продукти за конкретни целеви нужди, повишаване на конкурентоспособността чрез достигане до по-голяма целева аудитория и

---

<sup>23</sup> Dharmaraj, S., Customer perception towards bancassurance – A study of select banks in Tamilnadu. //Smart Journal of Business Management Studies// 15, 2019, pp. 49.

<sup>24</sup> Мишева, И., Застраховане на банкови депозити. //Икономическа мисъл// бр. 5,2001, с. 70.

намаляване на разходите за дистрибуция, посредством използване на общи канали за маркетинг и обслужване на клиенти.<sup>25</sup> Банковото застраховане създава стабилно функциониращи кредитни институции, като осигурява възможност за компенсиране на вложителите, при настъпващи неблагоприятни последици от осъществяване на банковата дейност, като намалява риска от възникване на банкова паника, която да прерасне в банкова криза.<sup>26</sup> Осигуряват се добри банкови практики, чрез които се повишава доверието в партньорските финансови посредници, което стимулира както депозитната, така и кредитната дейност.

Банковото застраховане има висок потенциал особено на пазари, на които не е развито застраховането или ако е развито, каналите за разпространението му и достигането до клиенти са ограничени. Консолидирането на банки и застрахователни компании намалява бизнес риска и позволява на банките постигане на по-високо ценово предимство от продажбата на застрахователни продукти, отколкото застрахователни компании. Успешното прилагане на сътрудничеството изисква спазването на някои основни правила:<sup>27</sup>

- банковото застраховане е успешно, ако моделът е адаптиран към спецификата в дейността, както на банките, така и на застрахователните компании;
- от съществено значение е управлението на ключови фактори за успех, като качество, иновация и предлагане на нови продукти на пазара;
- засилване на сътрудничеството с клиенти.

---

<sup>25</sup> Божинов, Б. Тодоров, Р. ., Възможности за интеграция и съвместна дистрибуция на застрахователни и банкови продукти в България, 2004, с.5. // Tsenov Academy of Economics - Finance and Credit Dept.// Достъпен на:

[https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2789676](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2789676)

<sup>26</sup> Мишева, И., Застраховане на банкови депозити. //Икономическа мисъл// бр. 5,2001, с. 121.

<sup>27</sup> Benoist, G. , Bancassurance: The new challenges. //The Geneva Papers on Risk and Insurance 27(3),2002, p. 296.

## **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Банковото застраховане предоставя значителни ползи не само за банките и застрахователните компании, но и за клиентите. Намаляването на разходите за дистрибуция довежда до намаляване цената на застраховката. От друга страна, въвеждането на нови продукти е по-добре адаптирано към нуждите на клиентите (застрахователни депозити, заеми и др.), в сравнение със самостоятелното предлагане на продуктите от банките и застрахователните компании. Ключов фактор за успех на застрахователна компания, която планира да направи диверсификация на продажбите си чрез използване на банково-застрахователни канали, е способността да разработване на нови иновативни застрахователни продукти.

Банковото застраховане позволява намаляване на разходите за застрахователите в сравнение с традиционните канали за разпространение. Едно от основните предимства, предлагани от банковото разпространение на застрахователни продукти, спрямо другите канали, са взаимоотношенията с клиентите. Събития, които задействат продажбите на банкови продукти, като например ипотечен кредит, позволяват кръстосана продажба на застрахователни продукти, като по този начин генерират по-ниска цена на предлаганите продукти и услуги. По-ниските разходи могат да се дължат на споделянето на физически ресурси, разходи за персонал и мрежи за разпространение, използването на общи информационни системи, инвестиционни отдели и центрове за обслужване на сметки и повторното използване на управленски опит или информация за предоставяне на множество финансови услуги. В допълнение, осведомеността за марката в географските региони, честите взаимодействия с клиенти и широкото използване на технологии предполагат конкурентно предимство пред традиционните канали. Следователно банковото застраховане изглежда

превъзхожда традиционните маркетингови канали, като спестява разходи и повишава клиентската удовлетвореност. Това основно се дължи на синергията на кръстосаните продажби.<sup>28</sup>

Важно е да се отчете каква банка и застрахователна компания ще сключат споразумение за банково застраховане и сътрудничество.

Като цяло прилагането на банково застраховане има значително положително въздействие както върху застрахователната компания, така и върху банката. Този ефект по правило води до развитието на двете институции. Следователно развитието на застрахователните компании влияе положително върху развитието на цялата застрахователна и банкова система.

#### **ИЗПОЛЗВАНА ЛИТЕРАТУРА:**

1. Божинов, Б. Тодоров, Р. (2004). Възможности за интеграция и съвместна дистрибуция на застрахователни и банкови продукти в България. // Tsenov Academy of Economics - Finance and Credit Dept.// Достъпен на: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2789676](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2789676)
2. Грозева, Н. Финансиране на стартиращи предприятия с рисков капитал, Известие на съюза на учените – Варна серия „Хуманитарни науки” 1/2015, с.45.
3. Грозева, Н. Рисков капитал за млади иновативни предприятия, УИ на ВСУ „Черноризец Храбър“, Варна. 2013, с. 6.
4. Димитрова, Р., Банки и банково обслужване. София, Ромина,2005, с. 56
5. Драганов, Х., Застрахователен пазар. София, УИ „Стопанство“, 2008, с. 206

---

<sup>28</sup> Rubio-Misas, M., Bancassurance and the coexistence of multiple insurance distribution channels. // International Journal of Bank Marketing//, 2022, Наличен на: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJBM-04-2021-0129/full/html>

6. Драганов, Г., Тенденции за развитието на застрахователния пазар. //Икономически алтернативи// бр. 2, 2013, с. 91
7. Драганов, Х. Драганов, Г., Икономическо значение на застрахователния интерес. //Бизнес// ,2018, с. 60
8. Завадска, З. Иванич-Дроздавска, М. Яворски, В., Банково дело. София, УИ „Стопанство“, 2004, с. 215-216
9. Иванова, Вирж., Сливанията и поглъщанията в международния бизнес, УИ на ВСУ „Черноризец Храбър“, 2012, с.5.
10. Иванова, Вирж., Процесът на сливания и поглъщания в международния банков бизнес, УИ на ВСУ „Черноризец Храбър“, 2022, с.8.
11. Илиев, Б. Василев, В. Ерусалимов, Р., Основни принципи в застраховането. В. Търново, Фабер, 2010, с. 145
12. Йорданов, Й., Капиталовият пазар като алтернатива за личните инвестиции. //Известия – Списание на Икономически университет – Варна// 66, 2022, с. 139
13. Киров, С., Финансови измерения на икономическата свобода. Варна, Стено, 2009, с. 99-100
14. Кодекс за застраховането (Обн., ДВ, 102 от 2015 г., посл. изм. и доп., бр. 25 от 2022 г.). Достъпен на: <https://www.lex.bg/bg/laws/ldoc/2136717797>
15. Манов, Б., Основи на финансите – пари и банково дело. София, Нов живот, 2012, с. 155
16. Мишева, И., Застраховане на банкови депозити. //Икономическа мисъл// бр. 5, 2001, с. 66-80
17. Младенов, М., Пари, банки, кредит. София, Тракия-М, 2009, с. 49
18. Проданов, С. Станимиров, С., Развитие на българския застрахователен пазар кризисни предизвикателства на десетилетието. //Народностопански архив// бр. 2, 2020, с. 21
19. Радков, Р. Михайлов, Е. Божинов, Б., Въведение в банковото дело. В. Търново, Абагар, 2004, с. 121



20. Стефанова, П., Банки и кредитно посредничество. София, Тракия-М, 2000, с 190
21. Трифонова, С., Управление на риска в банката. София, Тракия-М, 2015, с. 16
22. Benoist, G., Bancassurance: The new challenges. //The Geneva Papers on Risk and Insurance 27(3), 2002, p: 295-303
23. Buric, N. Kascelan, V., Bancassurance Concept from the Perspective of Montenegrin Market. // Economic Review: Journal of Economics and Business// Vol. 13, Iss. 2, 2015, pp. 62-73. Наличен на: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/193852/1/econ-review-v13-i2-p062-073.pdf>
24. Carow, K., The wealth effects of allowing bank entry into the insurance industry. //The Journal of Risk and Insurance// 68(1), 2001, p. 129-150
25. Dharmaraj, S., Customer perception towards bancassurance – A study of select banks in Tamilnadu. //Smart Journal of Business Management Studies// 15, 2019, pp. 47-57. Достъпен на: DOI : 10.5958/2321-2012.2019.00014.9
26. EU rules on insurance distribution. //European commission// Наличен на: [https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/insurance-and-pensions/insurance-distribution\\_bg](https://ec.europa.eu/info/business-economy-euro/banking-and-finance/insurance-and-pensions/insurance-distribution_bg)
27. Rubio-Misas, M., Bancassurance and the coexistence of multiple insurance distribution channels. // International Journal of Bank Marketing// 2022, Наличен на: <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/IJBM-04-2021-0129/full/html>