

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ФИНАНСИ“

Николай Димитров Манев

ЗАСТРАХОВАНЕ ЧРЕЗ БАНКИТЕ

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд за присъждане
на образователна и научна степен „доктор“

София, 2020

УНИВЕРСИТЕТ ЗА НАЦИОНАЛНО И СВЕТОВНО СТОПАНСТВО
ФИНАНСОВО-СЧЕТОВОДЕН ФАКУЛТЕТ
КАТЕДРА „ФИНАНСИ“

Николай Димитров Манев

ЗАСТРАХОВАНЕ ЧРЕЗ БАНКИТЕ

АВТОРЕФЕРАТ

на дисертационен труд за присъждане
на образователна и научна степен „доктор“
по научна специалност „Финанси, парично обръщение, кредит и
застраховка“ (Теория на застраховането)

Научен ръководител
проф. д-р Янаки Годоров Андреев

София, 2020

Дисертационният труд е обсъден от катедра „Финанси“ при Университета за национално и световно стопанство (УНСС), гр. София.

Авторът на дисертационния труд е задочен докторант в катедра „Финанси“ при УНСС – София.

Защитата на дисертационния труд ще се състои на 21.12.2020 г. от 14:30 ч. в зала 2032А на Университета за национално и световно стопанство – София, на открито заседание на Научно жури, назначено със заповед на ректора на УНСС.

Материалите по защитата са на разположение на заинтересованите лица в сектор „Научни съвети и конкурси“ и на интернет страницата на УНСС – София.

I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Актуалност на темата

Следваната от централните банки парична политика, стеснените лихвени спредове и установените нормативни изисквания оказват влияние върху дейността и резултатите на всички кредитни институции, включително и тези, опериращи на българския пазар. Сред предприетите от банките действия за смекчаване на ефектите от тези неблагоприятни събития е възможно да се посочат диверсификацията на продуктовото портфолио, набирането на собствен капитал и консолидацията, като заедно с тези действия се отделят ресурси и време за оценка и закриване на нерентабилни или недостатъчно рентабилни звена, занимаващи се със странична дейност, а също и за цялостни реструктурирания. Подобни действия предприеха и банките, опериращи на българския пазар, като усилията бяха насочени основно към подобряване на ефективността от дейността и посрещане на новите надзорни изисквания.

От своя страна, българските застрахователни дружества се стремят да диверсифицират каналите си за пласмент и да увеличат ефективността си чрез редуциране на разходите си, с което да отговорят в по-голяма степен на новите нормативни изисквания, да предложат по-достъпни и гъвкави застрахователни продукти за постигане ръст на местния застрахователен пазар и пазарния си дял, а също и да смекчат влиянието и пазарната сила на традиционните застрахователни посредници в лицето на застрахователните агенти и застрахователните брокери.

Имайки предвид посоченото и вземайки под внимание практиката в други европейски държави, в настоящата разработка се прави опит за анализирането и представянето на една алтернативна стратегия за българските банки и застрахователни дружества, чрез която, при наличието на необходимите условия, да се предостави възможност за едновременно увеличаване на постъпленията, резултат от което би било подобряване на ефективността от дейността, и същевременно с това да се постигне по-ефективно управление на риска, чрез което по-пълно и с по-малко допълнителен собствен капитал да се отговори на установените надзорни изисквания. Такава алтернативна стратегия представлява *застраховането чрез банки*, наричано по-често в практиката *банково застраховане*, обозначавано в литературата и с термина от френски произход „*Vancassurance*“. Подобна концепция за коопериране между кредитните институции и застрахователните дружества все още не е

разгледана или развита в достатъчна степен в българската литература и практика, поради което настоящото изследване си поставя амбициозната задача да бъде един от първите и по-пълни трудове, посветени на този канал за пласмент на застрахователни продукти чрез банковата мрежа.

2. Обект и предмет на изследването

Обект на настоящото изследване е застрахователното посредничество, осъществявано от банките. Ограниченията, свързани с по-прецизното анализиране на обекта, са:

- обхващане само на банките като застрахователни посредници;
- обхващане само на тези застрахователни продукти и услуги, които могат и/или се предлагат от банките.

Предмет на изследване са предпоставките за развитие на застрахователното посредничество на банките и пригодността им спрямо българските условия.

Настоящото изследване поставя ударение върху кредитните институции, измествайки застрахователните дружества на по-заден план, тъй като, в определена степен, ползите за банките от подобно партньорство са по-големи, и по тази причина именно те не рядко са инициаторите на подобни партньорства и развитието на относими стратегии, съответно прилагането на различни модели.

3. Цел и задачи на изследването

Цел на изследването е формулирането на итерационна процедура и правило за класификация, чрез които да се оценят възможностите за успешно развитие на застраховането чрез банки или превръщането му в основен канал за пласмент на определен национален застрахователен пазар, разглеждайки необходимите предпоставки за това, търсейки основните ползи от подобно начинание и извеждайки най-подходящите модел и портфолио от застрахователни продукти за реализацията му.

За изпълнение на поставената цел и предвид сравнителната новост на този въпрос за българската литература са поставени следните **задачи за изпълнение**:

1. литературен преглед на банковото посредничество на застрахователния пазар и извеждане на работно понятие, формулиране на теоретичните основи;

2. литературен преглед и извеждане на предпоставки, водещи до установяване на банките до положението на основен пласментен канал на застрахователния пазар;

3. емпиричен анализ на необходимите предпоставки за развитие на банковото посредничество на застрахователния пазар и извеждане на итерационна процедура и правило за класификация;

4. емпиричен анализ и приложение на изведената итерационна процедура въз основа на данни за българския пазар;

5. измерване на ефекта от приложението на подобна концепция при българските условия.

Изпълнението на поставените задачи е извършено последователно, като относителната им обособеност позволява тяхното групиране и разглеждане в три отделни глави, посветени последователно на теоретичните и методологическите основи на изследването, емпиричен анализ на необходимите предпоставки за развитие на банковото посредничество на застрахователния пазар с извеждане на итерационна процедура и приложение на итерационната процедура при българските условия с измерване на ефекта от реализацията на стратегия за развитие на този дистрибуционен канал.

4. Научноизследователска теза и работни хипотези на дисертационния труд

Изследователската теза, която се застъпва в дисертационния труд, е, че е възможно да бъдат изведени определени предпоставки за развитие, при наличието на които предлагането на застрахователни продукти и услуги от банките води до превръщането им в основен канал за дистрибуция на националния застрахователен, в частност – животозастрахователен, пазар.

Въз основа на изследователската теза са изведени следните *работни хипотези*:

1. Възможно е извеждането на фактори, чието наличие на отделни национални застрахователни пазари е подпомогнало развитието на застраховането чрез банки във всеки отделен случай. Тези фактори не зависят от действията на търговски банки и/или застрахователни дружества, участващи в стратегия за развитие на този канал за дистрибуция, част от тях са количествено измерими и наличието им е необходимо условие за вземане на решение за навлизане на определен застрахователен пазар. Фактори, отговарящи на тези условия, се дефинират като необходими предпоставки за развитие.

2. Част от така дефинираните необходими предпоставки за развитие са количествено измерими и данни за параметричните им признаци се публикуват регулярно на годишна база, като наличието им е обща характеристика

за всички национални застрахователни, в частност – животозастрахователни, пазари, на които застраховането чрез банки се е превърнало в основен канал за пласмент. Тези обстоятелства позволяват извеждането на единна итерационна процедура и правило за класификация, чрез които да се оцени възможността за превръщане на застраховането чрез банки в основен канал за дистрибуция във всеки отделен анализиран случай, предшестващ вземането на решение за навлизане на определен нов пазар или не.

3. Търговските банки се превръщат в основен канал за дистрибуция на застрахователни продукти, когато в качеството си на застрахователни посредници отговарят за сключването на най-голям брой застрахователни полици спрямо други застрахователни посредници и офисите за директни продажби на застрахователните дружества. Конкретният дял на застраховането чрез банки в общия размер на сключените застрахователни полици се определя както от размера и конкуренцията на даден национален застрахователен пазар, така и от начина на измерване на резултатите на национално ниво – за пазара като цяло или само въз основа на данни за нов бизнес. В общия случай се приема, че търговските банки се превръщат в основен канал за дистрибуция, когато отговарят за сключването на над 50% от застрахователните полици, т.е. когато имат доминиращо положение на даден застрахователен пазар спрямо други канали за разпространение на застрахователни продукти, което позволява развитието на този дистрибуционен канал да се разглежда като успешно. При прогнозен дял от около 50% с разлика от $\pm 5\%$ се приема, че са налице условия за превръщане на търговските банки в основен канал за дистрибуция на застрахователни продукти и услуги. Приемането на интервал от $\pm 5\%$ е свързано с възможността от подвеждане при извеждане на прогнозен дял въз основа на статистически данни, тъй като в настоящото изследване приетият риск за грешка от $I^{\text{ви}}$ род е 0.05, като посочената стойност не отговаря на условията за доверителен интервал и не се разглежда като подобна статистическа величина.

5. Методология на изследването

При работата върху дисертационния труд са използвани анализ и синтез, индукция и дедукция, моделиране, както и сравнителен, исторически и нормативен подход, а и други.

6. Основни информационни източници

Като източник на фактически материали са послужили правнонормативни актове в страната, официални статистически материали и статистически данни на български и чуждестранни институции, информация от научни конференции и данни от научни публикации, посветени на разглежданата проблематика, публична информация от отчетите на банки, опериращи на българския пазар и други.

7. Обхват и структура на дисертационния труд

Трудът се състои от увод, три глави, заключение, списък на използвана литература и приложения. Основният текст е 250 страници и включва 25 таблици и 42 фигури. Приложенията са 2 на брой и съдържат 8 таблици и 3 графики в общ обем 6 страници.

II. СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Фигури

Таблицы

Абревиатури и съкращения

Увод

Глава първа

Теоретични и методологически основи на изследването

1. Използвана терминология
2. Същност на застраховането чрез банки и дефиниране на понятието
3. Ползи от реализацията на застраховането чрез банки
 - 3.1. Ползи от застраховането чрез банки за застрахователите
 - 3.2. Ползи от застраховането чрез банки за кредитните институции
 - 3.3. Ползи от застраховането чрез банки за клиентите
 - 3.4. Ползи от застраховането чрез банки за надзорните органи
4. Предпоставки за развитие на застраховането чрез банки
 - 4.1. Преглед на литературата
 - 4.2. Обобщено извеждане на предпоставките за развитие
5. Модели за реализация на застраховането чрез банки
6. Методологически основи на изследването
 - 6.1. Определяне на държавите, включени в извадката
 - 6.2. Индикатори, показатели и характеристики, обект на анализ
 - 6.3. Използвани методи за статистически анализ

Глава втора

Емпиричен анализ и извеждане на итерационна процедура

1. Регулаторна среда
2. Данъчна тежест и данъчни облекчения
3. Клонова мрежа на търговските банки
4. Ниво на доверие в банковата система
5. Предпочитания за пазаруване
6. Застрахователно проникване
7. Пазарна концентрация в банковия сектор
8. Финансова грамотност на населението
9. Дискриминантен анализ
 - 9.1. Дискриминантен анализ при нередуцирани групи
 - 9.2. Стъпков дискриминантен анализ при нередуцирани групи
 - 9.3. Дискриминантен анализ при редуцирани групи
 - 9.4. Стъпков дискриминантен анализ при редуцирани групи
10. Клъстерен анализ

10.1. Клъстерен анализ със стандартизирани променливи

11. Резултати от статистическия анализ

12. Профил на целеви животозастрахователен пазар

13. Итерационна процедура за анализ

Глава трета

Приложение на итерационната процедура за България

1. Застраховане чрез банки на българския застрахователен пазар

2. Преглед на предпоставките за развитие на застраховането чрез банки

2.1. Критерии за класификация

2.2. Регулаторна среда на финансовия сектор

2.3. Ползване на данъчни облекчения за (живото)застрахователни продукти

2.4. Степен на развитие на банковата клонова мрежа

2.5. Доверие във и репутация на българската банкова система

2.6. Предпочитания и навици за пазаруване

2.7. Ниво на комплексност на предлаганите застрахователни продукти

2.8. Степен на развитие на българския животозастрахователен пазар

2.9. Конкурентна сила на други застрахователни посредници

2.10. Ниво на концентрация в българския банков сектор

2.11. Ниво на финансова грамотност на населението

2.12. Обобщение на резултатите от анализа на предпоставките за развитие

3. Дефиниране на портфолиото от предлагани застрахователни продукти

4. Модел за развитие на застраховането чрез банки

5. Очакван ефект от застраховането чрез банки на местния пазар

Заклучение

Литература

Приложения

III. КРАТКО СЪДЪРЖАНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Глава първа

Теоретични и методологически основи на изследването

Първа глава е разработена в шест параграфа, представящи теоретико-методологическите основи на изследването. Главата е разделена на две основни части – теоретична и методологическа. Първата част разглежда същността на застраховането чрез банки, като представя различни термини и определения за него, както и мнения за това какво изразява то като същност. Разгледани са ползите от него за различните заинтересовани страни, изведени са необходимите предпоставки за развитие му на даден пазар и са обобщени моделите за реализацията му. Втората част представя методологическите основи на изследването и поставя основите на емпиричния анализ в другите две глави. Изведени са държавите, които съставляват единици в извадката, посочени са признаците, обект на анализ, и са разгледани методите са статистически анализ, които са приложени във втора и трета глава.

В първия параграф е направен кратък преглед на използваната терминология по отношение обозначаването на банковото посредничество на застрахователния пазар. Представена е терминологията, ползвана до момента в българската теория и практика, като са разгледани публикации на Г. Драганов, С. Киров, Н. Николова, В. Алексиев и М. Фиркова, а също и информация от застрахователни дружества, опериращи на българския застрахователен пазар. Изведени са термини като банково застраховане, „Bancassurance“, банкашурънс и банкасяуранс. Посочени са недостатъците на ползваните до момента термини и е изведен нов термин за обозначаване на банковото посредничество на застрахователния пазар, който да бъде ползван от българската теория и практика, а именно – застраховане чрез банки. Чрез използването на този термин интуитивно се предполага, че се обозначава извършването на банково посредничество при сключването на застрахователни полици, което разкрива и същността на термина. Посоченото понятие предоставя възможност за алтернативно използване спрямо термина „Bancassurance“ и се характеризира с определено удобство за ежедневната комуникация с клиенти и контрагенти, които не са фокусирани върху застрахователната теория и практика.

Във втория параграф е извършен литературен преглед, като са представени и коментирани различни определения за застраховането чрез банки, което води до извеждането на работно определение, използвано като основно в разработката. Основа за това определение е дефиницията, изведена в SIGMA

№ 5/2007: „Bancassurance: Emerging trends, opportunities, and challenges“ от **Swiss Re**, която е и една от най-често цитираните в литературата. Въз основа на нея застраховането чрез банки може да се определи като *съвместните усилия на банки и застрахователни дружества за предоставяне на застрахователни услуги на потенциални клиенти*. С тази дефиниция се извличат ползите от всички положителни черти на дефиницията, дадена от **Swiss Re**, като:

- включване на различни модели на реализация на това сътрудничество, включително различни етапи на интеграция;
- поставяне на ясна граница между застраховането чрез банки и други варианти на сътрудничество между банки и застрахователи, като „Assurbanking“;
- обхващане и на други варианти за дистрибуция на застрахователни продукти от страна на банките освен чрез клоновата им мрежа;
- неограничаване на приложното поле на такова сътрудничество до една банка или до едно застрахователно дружество като страни по него.

От друга страна, дефинирано по този начин, чрез това определение се прави опит да се избегне най-големият недостатък на дефиницията на пре-застрахователното дружество, а именно – ограничаването на застраховането чрез банки единствено до банковите клиенти като целеви пазар. С определението не се цели изчерпателност и към него също могат да бъдат отправени забележки, но то, обобщавайки част от специализираната литература по този въпрос, се стреми да даде една кратка дефиниция, чрез която е възможно по-пълно да се разкрие същността на понятието.

В третия параграф са систематизирани ползите за всички заинтересовани страни от развитието на застраховането чрез банки на даден пазар: застрахователни дружества, кредитни институции, клиенти и надзорни органи.

Обърнато е внимание на възможностите на банките да подобрят рентабилността си, без да поемат допълнителен риск, и същевременно с това да ползват застрахователни продукти в своята практика, за да намалят общия риск, на който са изложени, в частност – кредитния риск.

След като са определени ползите, които могат да бъдат извлечени от заинтересованите лица от развитието на застраховането чрез банки на даден местен пазар, е пристъпено към извеждане на необходимите предпоставки за това развитие, което е направено в четвърти параграф. Този параграф от изложението е разделен на две части, като в първата част е извършен литературен преглед, а във втората част е извършено обобщение. Първата част разглежда различни трудове, представящи емпирично и/или теоретично предпоставките за развитие на застраховането чрез банки. Извършено е сравнение между различните групировки, посочени са силни и слаби страни

на представяните класификации и са направени изводи кои фактори могат да бъдат разглеждани като необходими предпоставки за развитие. Въз основа на този преглед във втората част са изведени и разгледани общо десет предпоставки, както следва:

- наличие на благоприятна регулаторна среда;
- наличие на данъчни облекчения по отношение на някои (живото)застрахователни продукти;
- наличие на добре развита банкова клонова мрежа;
- нивото на доверие и репутацията, с която се ползва банковия подсектор на местния пазар;
- предпочитанията на населението по отношение на начина на извършване на покупките – в търговски обект или онлайн;
- характеристиките и комплексността на предлаганите застрахователни продукти;
- нивото на развитие на местния застрахователен пазар;
- конкурентната сила на други застрахователни посредници;
- нивото на концентрация в банковия подсектор, и
- нивото на финансова грамотност на населението.

Всяка от предпоставките е разгледана индивидуално, за да се обоснове нейната важност и посока на влияние, както и да се предоставят примери от други пазари във връзка с нейното проявление.

Във връзка с предпоставките за развитие на застраховането чрез банки в пети параграф са представени моделите за реализацията му, като е използван *капиталовият подход*. Въз основа на приложението му са разпределени две групи от модели.

Първата група обхваща **моделите, които не се основават на наличието на капиталова свързаност** и при които кредитните институции и застрахователите изграждат своите взаимоотношения въз основа на договор, споразумение, с което се определят правата, задълженията и отговорностите им. Следователно, при тези модели не се наблюдава размяната на собственост или учредяването на дъщерни или съвместни дружества, поради което не са необходими и големи инвестиции, но нивото на интеграция е по-ниско. Към тази група спадат:

- кръстосаните продажби;
- договорите за разпространение на промоционални материали/рекламни договори;
- споразуменията за дистрибуция.

Към втората група спадат **моделите, които се основават на наличието на капиталова свързаност**, чрез които се постига по-високо ниво на интеграция, което се отразява и на взаимоотношенията между сътрудническите си

дружества. В тези случаи вече се наблюдава не само наличието на дългосрочни партньорски взаимоотношения, но и размяна на собственост, съвместното учредяване на общи дружества и дори принадлежност към една икономическа група. Какво ниво на интеграция ще бъде избрано зависи и от действащите нормативни регулации, но основното при тези модели се състои в това, че при тях е необходимо наличието на определени финансови ресурси, както и готовност от страна на участниците за обединяване на процеси и системи, което ги изправя както пред нови възможности, така и пред нови предизвикателства. Тези модели са представени от:

- стратегическите съюзи;
- съвместните предприятия;
- сливанията и придобиванията.

Всеки един от тези модели е разгледан, за да се посочат характеристиките му, а на тази основа – условията, при които е подходящо неговото прилагане в практиката.

Методологическите основи на изследването са представени в шести параграф, който е разделен на три основни части.

В първата част е разгледан въпросът относно размерът на извадката и държавите, данните за които са включени в емпиричния анализ. Въз основа на извършения литературен преглед и текущите статистически данни е формирана извадка от петнадесет държави, включваща Белгия, Германия, Испания, Франция, Гърция, Хърватия, Италия, Люксембург, Малта, Полша, Португалия, Словения, Швеция, Великобритания и Турция, като България е обект на самостоятелен емпиричен анализ. Чрез използването на дела на застраховането чрез банки на местния животозастрахователен пазар петнадесетте държави са разпределени в три групи – първа група на държавите с дял от под 50% на банковото посредничество на местния животозастрахователен пазар, втора група на държавите с дял на банковото посредничество на местния животозастрахователен пазар от над 50% и трета контролна група от три държави с междинни резултати. Първата група включва Германия, Люксембург, Полша, Словения, Швеция и Великобритания при редуциран размер за целите на емпиричния анализ от Германия, Люксембург, Швеция и Великобритания, който редуциран размер е определен въз основа на информацията от литературния преглед. Втората група включва Испания, Франция, Италия, Малта, Португалия и Турция при редуциран размер от Испания, Франция, Италия и Португалия, които са позиционирани в тази група въз основа на информацията от литературни източници. Третата група е съставена от Белгия, Гърция и Хърватия, като данните от нея се използват за определено верифициране на резултатите от статистическия анализ и формиране на заключения въз основа на емпирични данни. Изведено е правило за успешно

развитие на застраховането чрез банки, според което успешно развитие на банковото посредничество при сключването на животозастрахователни полици означава доминиращо пазарно присъствие с пазарен дял от над 50% от сключените животозастрахователни полици на даден национален пазар, т.е. присъствие на местните банки на националния животозастрахователен пазар в качеството им на основен канал за дистрибуция на животозастрахователни полици.

Във втората част на шести параграф са изведени индикатори за количествен анализ, чрез които да се обхване възможно най-голям брой от теоретично изведените предпоставки за развитие и които включват:

- За количественото измерване на нивото на либерализация на регулаторната среда е използван „индикатор за финансова свобода“, част от Индекса на икономическа свобода, изготвян на годишна база от фондация „Херитидж“ и „Уолстрийт джърнъл“.

- Параметризирането на данъчните облекчения по отношение на някои животозастрахователни продукти на този етап е затруднено поради спецификите в данъчните законодателства на различните държави, в резултат на което е извършено параметризиране на нивото на данъчно бреме чрез използването на „мярка за данъчна тежест“, също част от Индекса на икономическа свобода. Чрез този индикатор се оценява степента на въздействие на наличието на евентуални данъчни облекчения върху търсенето от страна на целевата пазарна ниша, като самите данъчни предпоченции са обект на допълнителен анализ.

- Като признак за добре развита банкова клонова мрежа е използван броят банкови клонове на търговски банки на 100 000 възрастни лица.

- Доверието към местния банков сектор е параметризирано чрез използване на данни от публикация на Raija Anneli Jarvinen.

- За определянето на предпочитания начин на пазаруване са използвани четири признака. Първият признак обхваща процента на физическите лица на възраст между 16 г. и 74 г., използващи интернет за интернет банкиране. Вторият признак е процентът на физическите лица на възраст между 16 г. и 74 г., използващи интернет за поръчка на стоки и услуги. Като трети признак е представен процентът на физическите лица на възраст между 16 г. и 74 г., използващи интернет за откриване на информация за стоки и услуги. Четвъртият признак е процентът от населението, сключило и/или подновило застрахователни полици през интернет.

- Застрахователното проникване е измерено като процент от БВП на база данните за съответния местен животозастрахователен пазар.

- Пазарната концентрация в съответния национален банков подсектор е изразена чрез дела на най-големите пет кредитни институции в общата сума на активите на банковата система на вътрешния пазар.

- За параметризирането на процента от населението, което е финансово грамотно, са използвани резултатите от извършеното през 2014 г. S&P Global FinLit Survey, базирано на провеждането на интервю.

Използваните статистически данни са за 2017 г., определена като базов период за осигуряване на съответствие с данните за дела на застраховането чрез банки на местния животозастрахователен пазар. Поради обстоятелството, че данните за доверието в банковата система и нивото на финансова грамотност се публикуват нерегулярно изведените индикатори за тези две предпоставки се използват единствено за целите на анализа на всяка отделна предпоставка и не участват при извършването на многомерен статистически анализ.

След извеждането на държавите, включени в изследването, и признаците, които се изследват, са изложени и методите за статистически анализ, които са приложени, което е извършено в третата част на шести параграф. Размерът на извадката и характерът на данните поставят определени ограничения, поради което използването на регресионен анализ и логистична регресия е определено като неподходящо. Използвани и представени са три метода за анализ – проверка на статистическа хипотеза относно разлика между средни величини, дискриминантен анализ и клъстерен анализ.

С представянето на теоретичните и методологическите основи на изследването се извършва плавно въведение към втора глава, където обобщените знания и представеният статистически инструментариум са приложени при провеждането на емпиричен анализ.

Глава втора

Емпиричен анализ и извеждане на итерационна процедура

Във втора глава на изследването е извършен емпиричен анализ на предпоставките за развитие на застраховането чрез банки. Подлагат се на проверка предварително изведени от литературния преглед хипотези за въздействието на всяка предпоставка чрез сравнение на първите две групи от държави, като се провежда графичен анализ и проверка на статистическа хипотеза относно разлика между средни величини. Резултатите от проверката, които са статистически значими, се подлагат на допълнителен тест чрез класификация на държавите от третата група към една от двете групи въз основа на абсолютно разстояние. Въз основа на обобщението на резултатите от анализа на всяка предпоставка поотделно е проведен дискриминантен анализ

както спрямо пълния размер на групите, така спрямо редуцирания им размер. Емпиричният анализ завършва с провеждане на клъстерен анализ при стандартизирани z-стойности на променливите величини. След обобщение и систематизиране на резултатите от емпиричния анализ втора глава завършва с извеждане на профил на целеви животозастрахователен пазар, използван за разработване на итерационна процедура от три етапа.

Обобщението на резултатите от проведения емпиричен анализ показва, че статистически значими разлики между двете групи от държави се отчитат по отношение на следните променливи величини:

- Индекс на икономическа свобода, включително по отношение на нивото на фискално здраве;
- Процент от населението, ползващо интернет за поръчка на стоки и услуги;
- Процент от населението, ползващо интернет за търсене на информация за стоки и услуги;
- Процент от населението, което е финансово грамотно.

Статистически значими резултати, но при определени условия се отчитат и при нивото на финансова либерализация – при допускане за количествен, непрекъснат признак и по-високо ниво на либерализация за първата група от държави с недостатъчно развито застраховане чрез банки, и при процента от населението, ползващо интернет за онлайн банкиране – значими резултати единствено при редуцирания размер на двете групи от държави, изведен въз основа на литературен преглед.

Между онлайн активността и финансовата грамотност на населението е налице положителна корелация, поради което е възможно алтернативното използване на една от двете променливи величини при провеждането на многомерен статистически анализ. При задълбочен анализ на целеви животозастрахователен пазар е необходимо и двете променливи величини да бъдат анализирани, като е препоръчително да се имат предвид нивата и на показателите:

- дял на петте най-големи кредитни институции в активите на системата като цяло;
- индикатор за финансова свобода.

Посочените индикатори в най-голяма степен спомагат за диференциране на двете редуцирани групи от държави и оформяне чрез емпиричен анализ на профил на животозастрахователен пазар, на който банковото посредничество при сключване на животозастрахователни полици би могло да бъде развито до основен канал за пласмент.

По отношение на емпиричната проверка на допусканията, изведени от литературни източници, могат да бъдат направени следните изводи:

- Двете групи от държави не се разграничават статистически значимо по средно ниво на индикатора за финансова свобода. Това означава, че допусканията по отношение на нивото на финансова либерализация не трябва да обхващат националния финансов пазар като цяло, а да се извършва анализ на правната регулация само по отношение на застраховането чрез банки. Последното може да бъде обхванато чрез подробен анализ на банковото и застрахователното законодателство в отделните държави, а не чрез количествена мярка за финансовия сектор като цяло. Нивото на индикатора следва да се има предвид при извършването на цялостен анализ предвид резултатите от клъстерния анализ и в тези случаи държавите с висок показател е необходимо да бъдат обект на допълнителен анализ поради обстоятелството, че биха могли да бъдат по-малко атрактивни за застраховането чрез банки, тъй като предполагат добре развит капиталов пазар, високо ниво на финансова либерализация и определена специализация по финансови подсектори, което ограничава възможностите за банките да навлизат на нови финансови пазари и създава трудности при развитието на банковото посредничество при живото застраховането. Индексът на икономическа свобода статистически значимо диференцира двете групи от държави, като втората група с развито застраховане чрез банки има по-ниска средна стойност по показателя. Нивото на фискално здраве и корупцията в публичния сектор са сред статистически значимите компоненти на този индекс, което позволява да се заключи, че в държави, в които държавната администрация е относително по-неефективна, застраховането чрез банки се развива по-успешно. Последното може да е свързано с по-добрата репутация на банките като институционална структура спрямо държавната администрация, което дава възможност на банковите консултанти да се ползват с определено доверие от страна на клиентите си. Заедно с относително по-ниското общо ниво на икономическа либерализация, което предполага определено участие на държавата в пазарната икономика и регулации от нейна страна, се създават условия за по-малка конкуренция за банките и по-високи нива на експертиза от тяхна страна в сравнение с други пазари, където конкуренцията, специализацията и по-малките правни бариери биха направили кредитните институции, поради тяхната по-комплексна структура, по-малко гъвкави и по-неефективни спрямо други финансови посредници и алтернативни форми за финансиране. Държави, които не създават правни бариери за предлагане на застрахователни полици от страна на банките и се характеризират с недостатъчно развит капиталов пазар и други алтернативни източници за финансиране, правни бариери пред други финансови посредници и по-значимо участие на държавата в пазарната икономика, създават по-благоприятни условия за развитие на застраховането чрез банки.

- Данъчните преференции са друга предпоставка за развитие на застраховането чрез банки, за която не е възможно използването на количествен признак, изчислен въз основа на обща методология за голяма част от света. Поради посоченото е използван показател за нивото на данъчното бреме – мярка за данъчната тежест, чрез който се анализира доколко атрактивно би могло да бъде евентуалното наличие и използване на данъчни облекчения. Резултатите по отношение на мярката за данъчна тежест, които не отчитат статистически значима разлика между двете групи от държави, показват, че този показател има специфично влияние за всяка държава и не е обосновано изводите за него да се приемат за валидни по отношение на всички държави от дадена група, поради което стойностите му не следва да се използват при извеждане на многомерни модели и правило за класификация. От тази гледна точка, според резултатите от литературния преглед и предвид емпиричните данни, за да може тази предпоставка да оказва положително влияние върху банковото посредничество при сключване на животозастрахователни полици, е необходимо целевият животозастрахователен пазар да се характеризира с относително високо ниво на данъчна тежест и да предлага данъчни преференции, които в голяма степен са специфични или в по-голяма степен пригодни за животозастрахователните продукти, предлагани и/или разработени за банките. Необходимо е да се вземат предвид и характеристиките на предлаганите чрез кредитни институции животозастрахователни продукти, които едновременно да се възползват от предоставените данъчни облекчения и да са по-лесни за разбиране и пласмент в сравнение с конкурентни предложения на традиционните застрахователни посредници.

- Степента на развитие на банковата клонова мрежа статистически незначимо диференцира двете групи от държави. Резултатите позволяват да се заключи, че тази предпоставка за развитие на застраховането чрез банки има по-скоро допълващо значение. Наличието на добре развита клонова мрежа би подпомогнало достигането до по-висок процент от населението и реализирането на по-голям обем полици, но само при наличие на благоприятни условия за развитие на банковото посредничество.

- Доверието в банковия сектор е също предпоставка, за която не е налице периодична статистическа информация, изготвена въз основа на обща методология за голям брой държави. Резултатите от емпиричния анализ са статистически незначими по отношение на изследваните две групи от държави, но с най-високо ниво на доверие се ползва банковият сектор в Малта, където застраховането чрез банки е добре развито. Тези резултати показват, че доверието в банковия сектор е необходимо да бъде анализирано чрез сравнение с други институции на местния пазар – държавна администрация, застрахователни дружества, традиционни застрахователни посредници.

Сключването на животозастрахователна полица, в определена степен, се основава и на доверието в посредника и банките ще се ползват с по-голям успех на животозастрахователния пазар, на който се ползват и с по-голямо доверие спрямо други застрахователни посредници. Следователно анализът по отношение на тази предпоставка е необходимо да се извършва на сравнителна основа, а не чрез самостоятелно използване на метриран признак за нивото на банково доверие.

- Онлайн активността е свързана както с определено ниво на развитие на телекомуникациите и технологиите като цяло в дадена държава, така и с предпочитания начин за пазаруване от населението. Статистическата значимост на разликата между средните величини на двете групи от държави по отношение на извършените покупки онлайн и търсенето на информация онлайн кореспондират с допусканията и показват, че застраховането чрез банки би било по-успешно в държави, чието население все още предпочита да сключва сделки във физически обекти при личен контакт и в които нивото на развитие на технологиите все още не е променило навиците за пазаруване.

- Използването на нивото на животозастрахователно проникване като признак за диференциране между двете групи от държави води до статистически незначими резултати. Този показател е необходимо основно да бъде разглеждан в сравнителен контекст и като част от по-задълбочен анализ на целевия животозастрахователен пазар, тъй като самото ниво на животозастрахователно проникване не влияе значимо на развитието на застраховането чрез банки, а са от значение определени обстоятелства, свързани с него. Ниското ниво на животозастрахователно проникване, в определена степен, предполага и по-малки бариери за навлизане на животозастрахователния пазар и недостатъчната му зрялост, което определя по-ниската сложност на животозастрахователните продукти и по-ниското ниво на развитие на агентските мрежи на застрахователните посредници. Застраховането чрез банки е свързано с предлагане на по-малко комплексни застрахователни решения, което, заедно с по-ниското ниво на конкуренция, създава условия за възможни по-добри резултати при навлизане на пазари с по-ниско ниво на животозастрахователно проникване, като е от значение да са налице необходимите предпоставки за развитие на този канал за дистрибуция.

- Нивото на концентрация в банковия сектор статистически незначимо дискриминира двете групи от държави. Според очакванията, базирани върху литературния преглед, високата концентрация в банковия сектор предполага изградени банкови холдинги със значителни финансови и човешки ресурси, позволяващи им разработване на стратегии за навлизане на алтернативни финансови подсектори. Резултатите от клъстерния анализ

показват, че тези възможности оказват влияние върху способността за развитие на застраховането чрез банки. По тази причина тази променлива величина е необходимо да присъства при извършването на по-задълбочен анализ на целевия животозастрахователен пазар.

- Нивото на финансова грамотност статистически значимо диференцира двете групи от държави и проявява положителна корелация с показателите за онлайн активност. Тези резултати позволяват да се заключи, че застраховането чрез банки би се развивало по-успешно на национални пазари, характеризиращи се с по-голяма роля на банковите консултанти при вземането на финансови решения от страна на клиентите поради предпочитанията на последните към ползването на консултации на място при вземане на решения за сключване на договори вместо предварително сравнение и запознаване с пазарните предложения. Последното води до по-ниска обща финансова култура и възможност за убеждение от страна на банковите консултанти, които се ползват и с относително доверие на такива пазари поради начина на вземане на решения.

Провеждането на дискриминантен анализ води до извеждане на дискриминантен модел при редуциран размер на групите, обясняващ 98.41% от дисперсията в зависимата променлива, със статистически значима дискриминантна функция, имаща вида:

$$D = -76.734 + (1.101 \times \text{Икономическа свобода}) + (0.010 \times \text{Онлайн информация})$$

Функциите за груповите центроиди са 6.856 за първата група и -6.856 за втората група.

Линейните дискриминантни функции на Фишер за първата група – F_1 , и за втората група – F_2 , имат вида:

$$F_1 = -3518.142 + (93.396 \times \text{Икономическа свобода}) + (0.085 \times \text{Онлайн информация})$$

$$F_2 = -2466.011 + (78.306 \times \text{Икономическа свобода}) + (-0.047 \times \text{Онлайн информация})$$

Резултатите от класификациите въз основа на прогнозираните стойности на зависимата променлива за двете групи показват, че при групиране въз основа на изходните данни за държавите от двете групи 100.00% от наблюденията се класифицират правилно. При групиране чрез метода на последователното изключване правилното позициониране на държавите от двете групи е също 100.00%. Това означава, че средно в 100.00% от случаите предложеният дискриминантен модел класифицира всяка една от държавите от двете групи в правилната група.

Спазено е условието за еднаквост на ковариационните матрици в двете групи – нивото на значимост от М-теста на Бокс е 0.115 и е над приетия риск за грешка от първи род. Не е спазено условието за многомерно нормално разпределение, от което следва възможността оценките, използвани за проверка на хипотези, да са изместени.

Резултатите от дискриминантната функция и тестовете на условията за прилагането ѝ показват, че предложеният дискриминантен модел би могъл да бъде използван за първоначална филтрация на целеви животозастрахователни пазари, придружена с експертен анализ.

Резултатите от клъстерния анализ с използване на стандартизирани стойности на променливите величини в голяма степен са сходни и кореспондират с резултатите от провеждането на дискриминантен анализ, като редуцираните групи са възпроизведени под формата на клъстери с изключение на позиционирането на Франция. Поради редуцирането на ефектите от мащаба резултатите от клъстеризацията въз основа на стандартизирани данни могат да бъдат считани за валидни, което позволява да се допусне, че индикаторът за финансова свобода също допринася за диференцирането на двете групи в комбинация с индекса на икономическа свобода и извършените покупки онлайн, въпреки малките различия по този показател между двете групи и статистическата му незначимост при проверката на статистическа хипотеза. Това означава, че при комбинираното действие с други фактори този показател обхваща и обяснява различията между двете групи от държави и допълнително верифицира направените изводи относно значението на финансовата либерализация за развитието на застраховането чрез банки.

Подобен извод би могъл да се направи и по отношение на степента на концентрация на банковия сектор. Въпреки статистическата му незначимост и невъзможност самостоятелно да диференцира двете групи от държави при използването му заедно с показатели за онлайн активност и за нивото на финансова и икономическа либерализация този показател се характеризира с обяснителна способност и допринася за разпределението на държавите от двете редуцирани групи в два отделни клъстера. Този извод не бива да се приема за верен във всички случаи поради клъстерните резултати на Франция, но е необходимо да се има предвид при по-подробния анализ на избраните животозастрахователни пазари.

При провеждането на многомерния статистически анализ България е класифицирана във втората група чрез предложения дискриминантен модел и след това позиционирана в клъстера на държавите с развито застраховане чрез банки.

Резултатите от провеждането на статистически анализ позволяват емпиричното извеждане на профил на държава с развито застраховане чрез банки, използван за разработване на итерационна процедура в три етапа:

Първи етап: количествен анализ на признаците, представящи тези предпоставки, които могат да бъдат количествено измерени чрез обща методология за голям брой от държави, и чието въздействие не се влияе от стратегиите и политиките на търговските банки и застрахователните дружества, включително от определени, предприети от тяхна страна, действия. Количестве-

ният анализ се съпътства от подробен анализ на всяка предпоставка, който подпомага изводите от машинното обучение.

Първа дейност: извеждане на дискриминантен резултат въз основа предположената дискриминантна функция D :

$$D = -76.734 + (1.101 \times \text{Икономическа свобода}) + (0.010 \times \text{Онлайн информация})$$

Функциите за груповите центроиди са 6.856 за първата група и -6.856 за втората група. Най-високият резултат за редуцираната втора група има Испания, постигнала резултат от -6.138. Резултатът на Белгия е -1.410, а на Малта възлиза на -1.549. Тези стойности позволяват формиране на правило за класификация:

Таблица 1. Правило за класификация към първа дейност от първи етап въз основа на дискриминантен резултат

Дискриминантен резултат	Класификация
≤ -6.138	Висока вероятност за успешно развитие
$-6.138 \leq 0$	Гранична област за втора група
$0 \leq +5.279$	Гранична област за първа група
$\geq +5.279$	Висока вероятност за неуспешно развитие

Източник: изчисления въз основа на данни от SPSS

Извършването на първата дейност представлява правило за първоначална филтрация и формиране на очаквания, които да подпомогнат и насочат вниманието при извършването на следващите дейности и етапи.

С приложението и актуализирането на това правило, включително на използваните бази с данни, е възможно неговото подобрене, включително чрез заместване на някоя от независимите променливи величини. Например, при преминаване към регулярно изготвяне на показател за ниво на финансова грамотност е възможно с този признак да се замени индикаторът за онлайн активност, използван в текущия вариант на изведеното правило. Това обстоятелство обяснява причината, поради която показателите за онлайн активност са обособени в отделна поддейност.

Дискриминантният резултат за България е -1.636 по данни от SPSS.

Втора дейност: Първа поддейност: съпоставяне на стойността на индикатора за финансова свобода на целевия животозастрахователен пазар с гранична стойност 70:

Таблица 2. Правило за класификация към първа поддейност на втора дейност от първи етап въз основа на индикатор за финансова свобода

Стойност на индикатора за финансова свобода	Класификация
< 70	Вероятност за успешно развитие

= 70	Гранична стойност
> 70	Вероятност за неуспешно развитие

Източник: изчисления въз основа на данни от SPSS

Граничната стойност от 70 е изведена въз основа на статистически анализ при редуцирани групи. Показателят се разглежда като интервална непрекъснатата променлива величина с нормално разпределение.

Поради по-голямото разсейване във втората група при гранична стойност от 70 е необходимо провеждането на втора поддейност, както и внимателно тълкуване и придаване на тежест на останалите дейности от първи етап, допълнено от извършването на задълбочен анализ на втори етап.

Индикаторът за финансова свобода на Белгия възлиза на 70 – гранична стойност. Нивото на индикатора за Малта е 60. Резултатите кореспондират със статистическите данни за животозастрахователните пазари в тези държави. Полша, чийто дискриминантен резултат е -1.013, е с индикатор за финансова свобода 70.

Нивото на индикатора за България е 60.

Втора поддейност: съпоставяне на нивото на индикатора процент на населението, ползващо интернет за поръчка на стоки и услуги, със следните гранични стойности:

Таблица 3. Правило за класификация към втора поддейност на втора дейност от първи етап въз основа на показател за онлайн покупки

Стойност на показателя за извършени покупки онлайн	Класификация
< 62.625%	Вероятност за успешно развитие
= 62.625%	Гранична стойност
> 62.625%	Вероятност за неуспешно развитие

Източник: изчисления въз основа на данни от SPSS

Граничната стойност от 62.625% е изведена въз основа на резултатите от проведения статистически анализ за проверка на статистическа хипотеза относно разлика между средни величини чрез t-тест при редуцирани групи.

Тази поддейност се състои от тест, изведен въз основа на корелацията между показателите за онлайн активност, както и въз основа на статистически значимите резултати за влиянието на тази променлива величина при диференцирането на двете групи от държави. Наличието на зависимост между тези променливи величини позволява използването на онлайн активността в рамките на целевия животозастрахователен пазар като показател за класификация при гранична стойност на индикатора за финансова свобода.

Поради по-голямото разсейване във втора група и по двата показателя, характеризиращи онлайн активността – извършени покупки онлайн и търсене на информация онлайн, е необходимо провеждането и на втори тест въз основа на процента от населението, търсещо информация онлайн, със следното правило за класификация:

Таблица 4. Правило за класификация към втора поддейност на втора дейност от първи етап въз основа на показател за търсене на информация онлайн

Стойност на показателя за търсене на информация онлайн	Класификация
< 69.00%	Вероятност за успешно развитие
= 69.00%	Гранична стойност
> 69.00%	Вероятност за неуспешно развитие

Източник: изчисления въз основа на данни от SPSS

Граничната стойност 69.00% е изведена въз основа на резултатите от проведения статистически анализ за проверка на статистическа хипотеза относно разлика между средни величини чрез t-тест при редуцирани групи.

Резултатите от двата теста формират следното правило за класификация:

Таблица 5. Правило за класификация към втора поддейност на втора дейност от първи етап

Резултати от двата теста на втора поддейност	Класификация
Двата показателя са със стойности под граничните	Вероятност за успешно развитие
Един от показателите е със стойност под граничната, а един – със стойност над граничната	Гранична стойност – ограничени възможности за успех
Двата показателя са със стойности над граничните	Вероятност за неуспешно развитие

Източник: изчисления въз основа на данни от SPSS

Необходимостта от използването и на показателя за търсена информация онлайн въпреки включването на този индикатор в дискриминантната функция е свързана с високото разсейване във втората група от държави по отношение на показателите за онлайн активност, корелацията между тях и възможността за погрешна класификация и изводи при използване само на един от тези признаци. Подобна стъпка е предприета и от гледна точка на въз-

можността нивото на финансова грамотност да бъде включено в дискриминативната функция, замествайки използвания индикатор за онлайн активност. От друга страна, показателят за нивото на ползване на интернет банкиране би могъл да замести този признак при актуализиране на данните и извеждане на статистическа значимост по отношение на онлайн банкирането и при редуцирани групи. Посоченото до момента е основна причина за обособяването на показателите за онлайн активност в отделна поддейност, като се начертаят и възможностите за подобрене на процедурата без същността ѝ да бъде изменена значително, което се отнася и до резултатите от провеждането ѝ.

В Белгия 60% от възрастното население извършва покупки онлайн, а 74% търсят информация онлайн. Тези резултати поставят страната в гранична област, поради което могат да се очакват ограничени възможности за развитие, което кореспондира със статистическите данни от националния животозастрахователен пазар. В Малта стойностите на двата показателя са съответно 53% и 71%, което също поставя тази държава в граничната област, но показателят ѝ за финансова свобода е под граничната стойност, което предполага наличие на условия за развитие. Последното кореспондира със статистическите данни от животозастрахователния пазар в тази държава.

Втората поддейност от втора дейност е необходимо да се провежда внимателно и след провеждането на първата поддейност, тъй като показателите за онлайн активност могат да зависят и от нивото на технологично развитие в дадена държава, което, ако бъде обективно по-ниско, е възможно да окаже влияние върху резултатите и да доведе до подвеждане.

В България 18% от населението извършва покупки онлайн, а 39% търси информация за стоки и услуги чрез интернет.

Трета дейност: анализ на банковия сектор, включващ показателите за концентрация и за гъстота на клоновата мрежа. Тези два показателя са със статистически незначими резултати относно диференцирането на двете групи, но разбирането за тях спомага за формирането на заключения относно развитието на застраховането чрез банки. Последното заключение се основава на резултатите от клъстерния анализ по отношение на банковата концентрация, която за експертни цели се допълва и с показателя за степента на развитие на националната банкова клонова мрежа.

Поради статистическата незначимост на проверката на статистическа хипотеза от този етап се прилага експертен анализ и не е изведено правило за класификация.

Средната гъстота на клоновата мрежа на редуцираната първа група възлиза на 30.600 или 31 клона, а на редуцираната втора група – на 44.573 или 45 клона. По отношение на банковата концентрация средните величини са съответно 37.735% и 56.403%.

Тази дейност е с по-малка тежест за изводите от анализа в сравнение с предходните, поради което трите дейности са подредени в тази последователност, и е от значение при гранични нива на стойностите от извършването на първите две дейности.

Концентрацията в банковия сектор на Белгия възлиза на 68.80% при гъстотата на банковата клонова мрежа от 34.80 или средно 35 клона на 100 000 души. В Полша стойностите са 47.51% и 29 клона. За Малта данните са 80.86% и 32 клона. Белгия е с високо ниво на банкова концентрация, но не и на гъстота на банковата клонова мрежа, което, заедно с нивото на финансова свобода, я поставя по-близо до първата група от държави. Полша е с гранична стойност по отношение на банковата концентрация, но с банкова клонова мрежа, приближаваща я към първа група, заедно с показателя за финансова свобода. Малта е с висока банкова концентрация и гъстота на клоновата мрежа, близка до тази на първа група. Нейният показател за финансова свобода я поставя по-близо до втора група.

Данните за България са 56.48% за нивото на банкова концентрация и 51 клона на 100 000 души.

Резултатите от провеждането на предишните три дейности не следва да се третират като крайни оценки поради определени слабости при статистическия анализ, а само да спомогнат при изпълнението на останалите дейности и етапи.

Четвърта дейност: задълбочен анализ с помощта на количествените признаци на всички предпоставки, разглеждани на първия етап от процедурата, допълнен от информация за факторите от целевия животозастрахователен пазар. Анализът включва, но не се изчерпва, с преглед на банковото и застрахователното законодателство, на данъчното законодателство и на нивото на доверие в банковата система.

Пета дейност: формиране на заключения относно състоянието на анализирания предпоставки за целевия пазар и вземане на решение за продължаване или преустановяване на анализа.

Втори етап: извършване на анализ по отношение на тези предпоставки за развитие на застраховането чрез банки, които не могат да бъдат количествено измерени и не се поддават на въздействие от страна на действия на търговските банки и застрахователните дружества. Дейностите на този етап са свързани със задълбочен неколичествен анализ на всяка предпоставка, която не е анализирана на първия етап от процедурата, но е изведена въз основа на литературния преглед, формиране на мнение относно състоянието ѝ на анализирания целеви животозастрахователен пазар и вземане на решение за продължаване или преустановяване на процедурата.

Разделянето на първите два етапа в голяма степен се предопределя от наличните данни и информация както за целевия животозастрахователен пазар,

така и на ниво извадка. При недостатъчна информация и първоначален преглед двата етапа могат да се разглеждат като отделни, тъй като е възможно извършването на сравнителен анализ въз основа на налични данни преди провеждането на задълбочен анализ на всяка предпоставка поотделно. При достатъчно данни и информация, както и познания за целевия животозастрахователен пазар, първите два етапа могат да бъдат обединени в един обобщаващ всички предпоставки за развитие етап, предхождан от първоначална филтрация чрез изведените критерии за класификация.

Трети етап: извършване на анализ на тези фактори, които не се измерват количествено, но се влияят от стратегиите и политиките на търговските банки и застрахователните дружества, включително от предприетите от тяхна страна действия. На този етап могат да се посочат три основни дейности, които не го изчерпват като съдържание, но в голяма степен го характеризират като етап от вземане на решение. Тези три дейности са:

Първа дейност: вземане на решение относно животозастрахователните продукти, които ще бъдат предлагани на целевия пазар. Тази дейност включва както разработването на подходящи продукти въз основа на предпочитанията на целевата пазарна ниша и действащите регулации, така и въвеждането на продукти, които са били успешни на пазари със сходен профил.

Втора дейност: определяне на най-подходящия модел за развитие на застраховането чрез банки въз основа на действащите регулации и извършения анализ.

Трета дейност: вземане на окончателно решение за съставяне на детайлна стратегия и подходящи политики за разработване на застраховането чрез банки като канал за дистрибуция на животозастрахователни полици на целевия пазар.

Предложената итерационна процедура е приложена за България с цел класификация на страната в една от двете групи въз основа на наличните данни и оценка.

Глава трета

Приложение на итерационната процедура за България

Разработената във втора глава итерационна процедура е приложена по отношение на България в трета глава. Преди да се пристъпи към изпълнението на всеки един от етапите и анализ на всяка една от предпоставките за развитие, е извършен преглед на местния застрахователен пазар. Съгласно наличните статистически данни за дистрибуционната мрежа на застрахователния пазар в България не се използва банково посредничество при сключ-

ване на застрахователни полици. Информация от официални регистри, публични финансови отчети и предишни изследвания показва, че тези данни са некоректни и българските кредитни институции осъществяват застрахователно посредничество на местния застрахователен пазар, включително чрез ползването на различни модели за реализация.

Направените изводи позволяват да се пристъпи към провеждане на изведената итерационна процедура, като първо са приложени изведените правила за класификация. Дискриминантният резултат на България поставя страната в граничната област на втора група, нареждайки я до държави като Белгия и Малта. Поради това може да се заключи, че на българския животозастрахователен пазар са налице определени условия за развитие на застраховането чрез банки като канал за пласмент на животозастрахователни продукти, но не може да се твърди със сигурност, че подобно развитие би имало за резултат установяването на местните кредитни институции до положение на основен канал за дистрибуция. Този извод води до необходимостта от провеждане и на останалите дейности от първи етап на процедурата, представящи критерии за класификация.

Резултатите от провеждането на втората дейност от първи етап показват, че България е с ниво на индикатора за финансова свобода под граничната стойност и средното равнище на държавите от редуцираната втора група. Показателите за онлайн активност също са със стойности под граничните, включително под средните за редуцираната втора група. Тези резултати показват, че нивото на финансова либерализация в България е подходящо за развитие на застраховането чрез банки, като същевременно с това онлайн активността на българските потребители е достатъчно ниска, за да се заключи, че българския клиент взема решения за покупка и търси информация на място в търговския обект, което предоставя възможност на банковите консултанти да осъществяват активни действия по продажби на застрахователни полици.

Третата дейност, свързана с емпиричен анализ на банковия сектор на България, показва, че гъстотата на българската банкова клонова мрежа е над средното равнище за държавите от редуцираната втора група при концентрация на банковия сектор, съизмерима със средната за тези държави. Посочените резултати доближават страната до държавите от редуцираната втора група и заедно с емпиричните резултати от предишните две дейности позволяват да се направи предположението, че България се характеризира с условия, близки до тези на държави като Малта, което позволява да се вземе решение за извършване на самостоятелен анализ на всяка предпоставка за развитие поотделно.

Анализът на нормативната база в България показва, че на българските банки е позволено да извършват дейност като застрахователни агенти, като

на местните кредитни институции е предоставена възможност и да участват в собствения капитал на други видове застрахователни посредници, включително на застрахователни дружества, съобразявайки се основно с регулаторните изисквания за поддържане на собствен капитал. Посоченото позволява да се заключи, че на българската банкова система е предоставена регулаторна възможност за навлизане на местния застрахователен пазар, като пред местните кредитни институции не стои въпросът за предоставяне на избор на българския потребител по отношение на застрахователните дружества, с които се сключват полици, поради регулаторното ограничение за опериране като застрахователни агенти, което създава условия за успешно развитие на модела на стратегическите съюзи при местни условия.

Прегледът на данъчното законодателство в България показва, че българският законодател е предоставил възможност за ползване на данъчни облекчения при сключване на животозастрахователни полици както от физическите лица, така и от юридическите лица. Нивото на данъчното бреме в страната, от друга страна, е относително ниско, което намалява ролята на тази предпоставка за развитие в рамките на българските условия.

Данните за степента на развитие на банковата клонова мрежа показват, че българските банки оперират чрез значителен брой банкови клонове, което нарежда страната до държави с развита и гъста банкова клонова мрежа. Последното предоставя възможност за достигане до голяма част от местното население и покритие на по-голямата част от територията на страната, като позволява да се направи заключение, че развитието на подобна мрежа предполага предпочитания на българския потребител към личен контакт при вземане на финансови решения, което благоприятства развитието на застраховането чрез банки.

Резултатите за доверието в българската банкова система са съизмерими със средните равнища за държавите от редуцираната втора група, но относително по-ниски. Важността на тази предпоставка се изразява основно в сравнителен план с други местни институции, като според последните публични данни българските банки се ползват с относително високо ниво на доверие спрямо други обществени институции, което им позволява да се конкурират успешно с местните застрахователни агенти и брокери.

Четири индикатора за онлайн активност позволяват да се направи заключение, че българското население се характеризира със степен на използване на интернет под средното за държавите от редуцираната втора група. Тези резултати потвърждават някои от предположенията, направени при анализа на други предпоставки, като това при анализа за степента на развитие на банковата клонова мрежа, и затвърждават изводите, че българският потребител се информира и финализира своите покупки, включително застрахователни, предимно на място в търговския обект. Подобно обстоятелство

предоставя възможност на местните кредитни институции за навлизане на местния застрахователен пазар чрез обучение на банкови консултанти, които чрез експертиза и компетентност да подпомагат местните клиенти при вземането на финансови решения, включително чрез насочване към един или друг финансов, включително застрахователен, продукт (или услуга).

Прегледът на застрахователните продукти, предлагани от българските банки, показва, че местните кредитни институции към момента са фокусирали дейността си по застрахователно посредничество основно към застрахователни решения, които се характеризират с ниско ниво на комплексност и относителна взаимосвързаност с основната банкова дейност. Подобно застрахователно портфолио е предпоставено и от условията на местния застрахователен пазар, което създава възможност за развитие на банковото посредничество чрез пласмент на по-лесни за разбиране застрахователни продукти с еднократни премии, като последното се определя като характерна черта за застраховането чрез банки.

Ниското ниво на развитие на местния животозастрахователен пазар, изведено въз основа на данни за животозастрахователното проникване в България, което е под средното равнище за държавите от редуцираната втора група, също предполага условия за определен успех на местните кредитни институции при предлагането на некомплексни застрахователни решения поради ниската си зрялост, която не изисква необходимост от разработване на комплексни застрахователни продукти, разпространявани чрез специализирани застрахователни посредници. Това ниско ниво улеснява и навлизането на българските банки на местния животозастрахователен пазар, като същевременно с това предполага и възможност за бъдещ растеж и добиване на нарастващ нелихвен доход от застрахователно посредничество.

Данните за нивото на животозастрахователно проникване и прегледът на нормативната база позволяват да се заключи, че конкурентната сила на традиционните застрахователни посредници като застрахователните агенти и застрахователните брокери не представлява бариера за навлизане на местните кредитни институции на застрахователния пазар, като към настоящия момент не са налични данни за идентифициране на силно застрахователно лоби, което да противодейства на подобна стратегия от страна на банките в България. Поради това и въпреки доминиращия дял към момента на традиционните застрахователни посредници на местния пазар не е коректно да бъде направено заключение, че конкурентната им сила поставя под условие бъдещо навлизане на банковия сектор на пазара на застрахователно посредничество.

Нивото на концентрация на българския банков сектор е съизмеримо със средното равнище за държавите от редуцираната втора група, което доближава България до страни с развито застраховане чрез банки. Относително

високата концентрация спрямо държавите от редуцираната първа група предполага и наличието на големи по размер универсални търговски банки, които разполагат с необходимия ресурс и капацитет за навлизане на други финансови пазари, което е възможно да се разглежда като подходяща база за развитие на застраховането чрез банки.

Според наличните данни българското население се характеризира с финансова грамотност под средното равнище за държавите от редуцираната втора група, което предполага по-ниска степен на възможност за вземане на самостоятелни финансови решения. Това, от своя страна, създава предпоставки за банковия консултант да въздейства и да взема участие в процеса на вземане на финансови решения, включително да насочва потребителя към едно или друго финансово, включително застрахователно, решение.

Обобщението на резултатите от анализа на предпоставките за развитие на застраховането чрез банки на местния животозастрахователен пазар позволява да се направи заключение, че в България е налице потенциал за нарастване на пазарния дял на търговските банки при по-значимото им навлизане на пазара на застрахователно посредничество. Поради това резултатите от провеждането на първите два етапа от процедурата е възможно да бъдат определени като задоволителни.

Посоченото позволява да се пристъпи към провеждане на дейностите от третия етап, като първо е изведено портфолиото от застрахователни продукти, което може да бъде предложено от местните кредитни институции при навлизането им на пазара на застрахователно посредничество. Структурата на българския застрахователен пазар изисква българските банки да навлязат на пазара с предлагането на относително свързани с основната им дейност застрахователни продукти, като постепенно комплицират предложенията си, придавайки им интегриран характер и стремейки се да постигнат определени пазарни позиции и в общото застраховане. Въз основа на посоченото е възможно извеждането на следното застрахователно портфолио, което включва минималния обхват от застрахователни полици, които е необходимо да се предлагат от местните кредитни институции на етапа на внедряване на стратегията за развитие на банково посредничество и които са:

- **застраховка „Злополука“ и застраховка „Заболяване“** – тези застраховки се изискват най-често при сключването на потребителски или ипотечни кредити, което улеснява банковите служители при предлагането им. Закономерно е обслужващият застраховател да заплаща комисионно възнаграждение на банката въпреки прекия ѝ интерес от сключването на застрахователна полица, поради което тези две застраховки имат двойко значение – намаляват кредитния риск и носят приходи на кредитните институции;

- **застраховка „Пожар и природни бедствия“** – тази застраховка най-често се изисква във връзка със сключването на ипотечни кредити с цел

застраховане на обезпечението. Тя също би имала двойко значение, подобно на предходните две застраховки. При нея обаче е възможно осъществяването и на реални продажби чрез увеличаване на застрахователната култура на населението, имайки предвид щетите от природни бедствия в България. Последното допринася за относителното улесняване на банките при нейния пласмент;

- **застраховка „Помощ при пътуване“** – тази застраховка е традиционен допълващ продукт при получаването на кредитна карта от съответната банка. Нейното практическо значение спомага населението да разбере необходимостта от нея, в резултат на което в процеса на обслужване на разплащанията във връзка с пътувания на банковите служители се предоставя възможност за предлагане на подобна застраховка като конвенционална такава и с по-големи лимити;

- **застраховка „Живот и рента“ и застраховка „Живот, свързана с инвестиционен фонд“** – тези застраховки ще имат важно значение в бъдеще като алтернативна форма за инвестиране от страна на българското население. За включването им в банковото портфолио важно значение има и потенциалът на животозастрахователния пазар в страната. Предвид намаляването на доходността по депозитните продукти на банките предлагането на тези застраховки може в даден момент да се превърне не просто във възможност, а в необходимост за кредитните институции в страната;

- **други застраховки, свързани с движимо имущество** – отново продиктувано преимуществено от нуждите за обезпечаване на кредитната дейност, предлагането на тези застраховки би имало значение основно за корпоративните клиенти. С натрупването на опит в предлагането на подобни застраховки е важно да се обърне внимание на възможностите за внедряване на продуктите на автомобилното застраховане.

Предлагането на посочените по-горе застрахователни решения представлява един необходим минимум от застрахователни продукти, които е необходимо да бъдат част от портфолиото на дадена банка, като следващият етап е свързан с развитието на интегрирани финансови решения.

След извеждането на подходящо портфолио от застрахователни продукти е извършен анализ на моделите за реализация на застраховането чрез банки на местния застрахователен пазар. Поради липсата на статистически данни е извършен сравнителен анализ между различните модели. Размерът на местния застрахователен пазар и други негови характеристики са причина да се направи заключение, че местните условия предоставят предимство на ексклузивните споразумения за дистрибуция и стратегическите съюзи пред интегрираните форми на коопериране. Реализирането на тези модели се улеснява и поради нормативното ограничение българските кредитни инсти-

туции да осъществяват застрахователно посредничество в качеството си на застрахователни агенти.

Трета глава и настоящото изследване завършват с опит за измерване на ефекта от развитието на застраховането чрез банки при местни условия, който е оценен на възможен пазарен дял от 70.63% при сключването на животозастрахователни полици. Подобен ефект кореспондира с резултатите от проведеня анализ и потвърждава позиционирането на България в граничната област за втора група при местни условия, близки по характеристики до тези в Малта, затвърждавайки становището, че при правилно разработена стратегия за развитие застраховането чрез банки би могло да бъде развито на българския животозастрахователен пазар до ниво на основен канал за пласмент.

Заклучение

Настоящият труд е посветен на банковото посредничество на застрахователния пазар, като акцент се поставя върху отговора на въпроса защо на едни национални пазари този дистрибуционен канал се е развил като основно средство за застрахователен пласмент, а на други не съумява да развие своя потенциал. Търсейки отговор на този въпрос и вземайки под внимание обстоятелството, че разглежданата проблематика е относително неизследвана в българската литература, настоящото изследване си поставя различни задачи, резултатът от изпълнението на които да бъде цялостен труд, представящ теоретичните основи на този дистрибуционен канал, включително формулирането на понятие за него, въз основа на които да се изведе итерационна процедура и правило за класификация, които, на свой ред, да послужат като първа стъпка при извършване на емпиричен анализ на целеви национален пазар и отговор на въпроса възможно ли е развитието на застраховането чрез банки на него при определено портфолио от застрахователни продукти и избран модел за реализация. Изпълнението на тези задачи е групирани в три глави, чрез които последователно се стига до отговора на въпроса доколко успешно би могъл да се развие този канал за пласмент на застрахователни продукти на българския застрахователен, в частност – животозастрахователен, пазар.

В първа глава последователно са разгледани основните въпроси, свързани с теоретичните и методологическите основи на поставената тема, което предопределя разделянето ѝ на две части. В първата част е посочен термин и е формулирано определение, разгледани са ползите от банковото посредничество на застрахователния пазар, изведени са предпоставките за развитието му след преглед на литературни източници и са обобщени моделите за реал-

лизацията му. Във втората част са представени методологическите основи на изследването, като са изведени държавите, попадащи в извадката, представени са признаците, обект на анализ, и са разгледани приложените статистически методи.

Въз основа на поставения теоретичен и методологически фундамент във втора глава е извършен емпиричен анализ на необходимите предпоставки за развитие на застраховането чрез банки. Чрез проведения емпиричен анализ са подложени на проверка предварително изведени от литературата хипотези за въздействие на отделните предпоставки за развитие на застраховането чрез банки. Въз основа на резултатите от проведената проверка на всяка предпоставка поотделно е извършен дискриминантен анализ, след което е използван и клъстерен анализ. Обобщените резултати от емпиричния анализ са използвани за база, въз основа на която е изготвен профил на държава, предоставяща възможност за развитие на застраховането чрез банки. Този профил и статистическите резултати от емпиричния анализ са използвани за изготвянето на итерационна процедура в три етапа.

Изведената във втора глава итерационна процедура е приложена по отношение на България в трета глава. Първо е извършена проверка за наличието на необходимите предпоставки за развитие, обобщените резултати от която показват, че в България е налице потенциал за навлизане на местните кредитни институции на пазара на застрахователно посредничество. В резултат на това е разработено портфолио от застрахователни продукти, което представлява необходим минимум за навлизане на застрахователния пазар и което акцентира върху необходимостта от предлагане първоначално на относително свързани с банковата дейност застрахователни продукти, предоставящи възможност за развитие на банковото посредничество като канал за дистрибуция, и на продукти на общото застраховане. Извършен е подбор на модел за реализация, като резултатите от анализа показват, че при местните условия подходящи модели са ексклузивните споразумения за дистрибуция и стратегическите съюзи. В заключение е направен опит за оценка на ефекта от реализацията на подобна стратегия, който е оценен на възможен пазарен дял от 70.63% при сключването на животозастрахователни полици.

В своята цялост настоящата разработка предоставя на българския банков сектор едно готово изследване, разглеждащо всички въпроси, необходими за обосноваване и успешно изграждане на стратегия за развитие на банковото посредничество на застрахователния пазар. Стремехът за представяне на всички теоретични постановки и гледни точки предоставя възможност за осмисляне и вземане на информирани и обосновани решения, а емпиричният анализ във втора и трета глава създава условия за запознаване в обобщение с различни зависимости и тяхното въздействие върху пазарната среда. Емпиричният анализ във втора глава и изведената итерационна процедура е въз-

можно да бъдат приложени и към други национални пазари, с което се разширява приложното поле на настоящия труд.

От своя страна, самото изследване позволява развитие и създава дискусии, като по този начин се откриват полета за нови изследвания. Емпиричният анализ във втора глава би могъл да бъде повторен при условията на други пазари или спрямо други индикатори и по този начин би могъл да бъде усъвършенстван и допълнен. Емпиричният анализ в трета глава би могъл да бъде изготвен от гледна точка на застрахователните дружества или по отношение на други целеви пазари, като по този начин се извърши неговото верифициране и/или допълване. Резултатите от изследването като цяло могат да бъдат използвани за извършването на разработки на равнище организация – отделна банка или застраховател.

Посоченото до момента показва както актуалността, така и практическото приложение на настоящата разработка, като всичко в крайна сметка се свежда до това, което цели всяко едно изследване – разширяване полето на познанието.

IV. СПРАВКА НА ПРИНОСИТЕ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

В дисертационния труд се очертават следните приносни моменти:

1. Въз основа на литературен преглед е направено теоретично обобщение, включващо извеждане на термин, определение, необходими предпоставки за развитие, ползи и модели за реализация на банковото посредничество на застрахователния пазар.

2. Разработена е цялостна итерационна процедура в три етапа, която предоставя възможност за статистически обосновани изводи относно вероятността от развитие на застраховането чрез банки на определен национален застрахователен пазар до положение на основен канал за дистрибуция.

3. Извършен е цялостен анализ на българските условия за развитие на застраховането чрез банки, предоставящ възможност за формулиране на конкретни стратегии от кредитни институции и застрахователни дружества при навлизането им на местния застрахователен пазар.

V. СПИСЪК НА ПУБЛИКАЦИИТЕ, СВЪРЗАНИ С ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

Статии

1. Манев, Н. Обзор на предпоставките за развитие на „Bancassurance“ в България. Списание „Управление и устойчиво развитие“ – 1/2017 (62). Лесотехнически университет, София, 2017, 97-102.

2. Манев, Н. Ползи от внедряването на „Bancassurance“ за банките в България. Списание „Управление и устойчиво развитие“ – 1/2018 (68). Лесотехнически университет, София, 2018, 76-81.

ДЕКЛАРАЦИЯ ЗА ОРИГИНАЛНОСТ

Декларирам, че настоящият дисертационен труд е изцяло авторски продукт и в неговото разработване не са ползвани в нарушение на авторските права чужди публикации и разработки.