

**ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ  
„ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР“**

**ФАКУЛТЕТ „МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И  
АДМИНИСТРАЦИЯ“**

**КАТЕДРА „ИКОНОМИКА“**

**Грета Тихомирова Овчарова**

**ИНТЕГРАЦИЯ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ И БАНКОВИ  
ПОСРЕДНИЦИ – МЕЖДУНАРОДНИ АСПЕКТИ**

## **АВТОРЕФЕРАТ**

на дисертационен труд  
за придобиване на образователна и научна степен „доктор“  
Професионално направление 3.8 „Икономика“  
Докторска програма „Световно стопанство и международни  
икономически отношения“

**Научен ръководител:**

**Доц. д-р Виржиния Иванова**

**гр.Варна,  
2022 г.**

**ВАРНЕНСКИ СВОБОДЕН УНИВЕРСИТЕТ  
„ЧЕРНОРИЗЕЦ ХРАБЪР“**

**ФАКУЛТЕТ „МЕЖДУНАРОДНА ИКОНОМИКА И  
АДМИНИСТРАЦИЯ“**

**КАТЕДРА „ИКОНОМИКА“**

**Грета Тихомирова Овчарова**

**ИНТЕГРАЦИЯ НА ЗАСТРАХОВАТЕЛНИ И БАНКОВИ  
ПОСРЕДНИЦИ – МЕЖДУНАРОДНИ АСПЕКТИ**

## **АВТОРЕФЕРАТ**

на дисертационен труд  
за придобиване на образователна и научна степен „доктор“  
Професионално направление 3.8 „Икономика“  
Докторска програма „Световно стопанство и международни  
икономически отношения“

**Научен ръководител:  
Доц.д-р Виржиния Иванова**

**Рецензенти:  
Проф. д-р Емил Панушев  
Проф. д-р Добринка Златева**

**гр. Варна,  
2022 г.**

Дисертационният труд е с обем 263 страници, организиран в увод, три глави, заключение, списък на използваната литература и приложения. Съдържанието на отделните глави е разделено в параграфи, като всяка глава приключва с авторски обобщения и изводи.

Дисертационният труд включва 12 диаграми и 57 основни таблици, като към някои от тях има и допълнителни под таблици. Част от таблиците присъстват в изложението на дисертационния труд, други са представени в приложенията.

Приложенията в дисертационния труд са 4 на брой, в които са представени анкетната карта на проведеното, авторско емпирично проучване и отделни таблици, отнасящи се към анализите на анкетното проучване.

Списъкът на използваната литература включва общо 147 източника, от които 69 на български език, 60 на чужд език, 9 нормативни източника и 9 интернет сайта.

Дисертационният труд е обсъден от катедра „Икономика“ и е насочен за защита пред научно жури.

Авторът на дисертационния труд е докторант на самостоятелна подготовка в катедра “Икономика” при факултет “Международна икономика и администрация” на ВСУ „Черноризец Храбър”.

Публичната защита на дисертационния труд ще се проведе на открито заседание на научното жури на 2.09.2022 г. от 10:00 ч. в Заседателната зала на Ректората на ВСУ “Черноризец Храбър”.

Материалите по защитата са достъпни в кабинет 204 във ВСУ „Черноризец Храбър“ и на сайта [www.vfu.bg](http://www.vfu.bg), раздел „Докторантура“.

## **I. ОБЩА ХАРАКТЕРИСТИКА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД**

В съвременния свят обединяването на търговски банки със застрахователни компании се превръща в един от най-популярните начини за осигуряване на финансова стабилност за банките, а за застрахователните компании - високи продажби на собствени продукти. През последните години важно въздействие върху икономиката на Република България са факторите като глобализация и интеграция, които оказват забележимо влияние върху българския финансов сектор. В резултат на такова влияние взаимовръзката между банки и застрахователни компании се превръща в доминираща характеристика на българската икономика. Начинът на организиране и взаимодействие между тях, като банково застраховане, се превърна в неразделна част от съвременните финансови процеси.

Концепцията на банковото застраховане като цяло е да интегрира търговски банки и застрахователни компании с цел координиране на продажбите, комбиниране на застрахователни и банкови продукти, канали за тяхното разпространение или достъп до една и съща клиентска база, както и достъп до вътрешни финансови ресурси на партньор. Характерът на интегрирането на конкретни финансови институции, услуги, канали за тяхното разпространение, вътрешни финансови ресурси може да бъде много различен и се описва от широк спектър от различни споразумения между търговски банки и застрахователни компании.

Важно да се отбележи е, че банковото застраховане не трябва да се разглежда като продажба на съпътстваща, а понякога и задължителна услуга за кредитни продукти. В бъдеще банките трябва да развиват възможностите си за продажба на застрахователни продукти и услуги като такива. Именно този вид застраховка ще се превръща в актуален финансов продукт.

**1. Актуалността на изследването** се определя от предпоставката, че ефективността на икономическата система като цяло до голяма степен зависи от решаването на проблема за устойчивото развитие на банковата система. Особена роля за решаването на този проблем играе застраховането и в частност банковото застраховане.

Процесите на интернационализация във финансовия сектор, глобализацията и развитието на финансовата интеграция между търговски банки и застрахователни компании допълнително способстват за приложението на застраховането в банковото дело. Чрез интеграция и съвместна дейност между търговски банките и застрахователни компании се прилага дистрибутиране на застрахователни продукти и услуги.

Сътрудничеството между финансовите посредници при предоставянето на финансови услуги и продукти се превръщат в една от основните характеристики на съвременното икономическо пространство. Подобно сътрудничество придобива все по – големи международни мащаби. Това се превръща в често срещано явление и предоставя нови перспективи за развитието на финансовата система и отделните ѝ подсистеми. В исторически план банковите и застрахователните дейности са тясно свързани, поради което партньорството им се превръща в често срещано явление.

Застрахователните компании си взаимодействат непрекъснато с търговските банките, докато извършват своята дейност. Това взаимодействие започва с

поддържането на входящите и изходящите парични потоци на застрахователя от търговската банката и завършва с по-сложни форми на сътрудничество.

Някои от основните предпоставки за повишаване на интеграцията между търговски банки и застрахователни компании са свързани от една страна с диверсификация на банковите рискове и от друга страна с непрекъснато разширяване на предлаганите застрахователни продукти. Националните пазари стават все по интегрирани. Като следствие се променя характера на конкуренцията и структурата на банковия сектор. В развитието на интеграционните процеси се наблюдават и международни сливания и поглъщания между търговски банки и застрахователни компании които развиват различните видове застраховане и в частност, банковото. Осъществяват се сливания и поглъщания както в отделен сегмент – например между фирми, банки, така и функционални вътрешни интеграции между различни финансови институции – търговски банки, застрахователни компании, лизингови дружества, пенсионни фондове, в резултат на които се образуват големи фирмени и банкови организации, които влият на икономиката и конкуренцията на вътрешния и международния пазар.

Финансовото посредничество и интеграцията на търговски банки и застрахователни компании води до създаването на конкурентни позиции и увеличаването на пазарния дял, които са едни от основните мотиви за развитието на банковото застраховане и посредничеството като цяло. Ръстът на пазарния дял се постига чрез обединяване на партньорските компании за изграждане на съвместен бизнес, обединяване на техните клиентски бази, нови финансови продукти и услуги, предлагане на набор от продукти и услуги на едно гише (депозити, кредити, пенсионно осигуряване, застраховане и др.), което спестява време и задържа клиентите в една финансово организация и др.

**2. Обект на научното изследване** в дисертационния труд е финансовото посредничество между застрахователни и банкови посредници.

**3. Предмет на научно изследване** е интеграцията между търговските банки и застрахователните компании и съвместното предлагане на застрахователни продукти и услуги за физически лица.

**4. Целта на научното изследване** е да проучи създаването и развитието на финансовото посредничество и интеграцията между застрахователни компании и търговски банки на международния и българския пазар, ролята на банковото застраховане в следствие на това посредничество, предимствата и рисковете за потребителите, търговските банки, застрахователните компании и икономиката като цяло.

**5. За реализиране на избраната цел са поставени за решаване следните задачи:**

- Да се изследват теоретичните основи, характеристики и специфика на банковата система, нейното функциониране и структура;
- Да се представят и анализират видовете банкови продукти и услуги, управлението на риска и необходимостта и възможностите за интеграция на дейности между търговските банки и застрахователните компании, съвместното предлагане и дистрибутирането на застрахователни продукти и услуги;

- Да се анализира теоретично дейността на застрахователния пазар, застрахователните продукти и услуги, видовете застрахователни компании и застрахователни посредници, както и техните характеристики;
- Да се анализира финансовото посредничество и връзката с търговските банки и застрахователните дружества от съвместна интеграция и предлагане на застрахователни продукти и услуги като теория и практика;
- Да се направи теоретико-практически анализ на процесът на интеграция между търговски банки и застрахователни компании, като се изведат причините и факторите водещи до тези интеграционни процеси и създаването на съвместна дейност между тях, ползите и рисковете от това сътрудничество, ефектите от финансовото посредничество и интеграция и др.;
- Да се анализират основните модели и форми на финансово посредничество и влиянието върху развитието на банковото застраховане като теория и практика;
- Да се направи емпирично изследване чрез собствено анкетно проучване към потребителите на банкови и застрахователни продукти и услуги в България с цел да се проследят, анализират и дадат изводи, и препоръки за поведението на потребителите на банкови и застрахователни продукти с акцент върху застрахователните, които се предлагат на база съвместна дейност, интеграция и сътрудничество между търговски банки и застрахователни компании.

**6. Основна изследователска теза.** Развитието на финансово посредничество, интернационализацията и глобализацията способстват за осъществяването на интеграция между застрахователните компании и търговски банки, техните посредници и съвместно предлагане на застрахователни продукти и услуги. Това от своя страна води до развитието и прилагането на банковото застраховане. Също така, консолидирането на търговски банки и застрахователни компании намалява бизнес риска и позволява на банките постигане на по-високо ценово предимство от продажбата на застрахователни продукти. Банковото застраховане предоставя значителни ползи не само за търговските банки и застрахователните компании, но и за техните клиенти. Намаляването на разходите за дистрибуция води до намаляване цената на застраховката. От друга страна, въвеждането на нови застрахователни продукти е по-добре адаптирано към специфичните нужди на клиентите на търговската банка, в сравнение със самостоятелното предлагане на продуктите от търговските банките и застрахователните компании. Ключов фактор за успех на финансовата интеграция между търговски банки и застрахователни компании, които планират да извършат диверсификация на продажбите си чрез използване на банково-застрахователни канали, е способността да разработват нови иновативни застрахователни продукти, с които да задържат текущите клиенти, да привлекат нови, да разширят пазарния си дял, да се справят с конкуренцията, да излизат на нови пазари и др.

За доказване на изследователската теза са проучвани, представени и анализирани теоретико-практическите характеристики и развитие на финансовото посредничество, интеграция и съвместно предлагане на застрахователни продукти и услуги, приложението на банковото застраховане, мотивите и ефектите от финансовото посредничество, предимствата и ползите за клиентите на търговските

банки и застрахователните компании. Също така е направено емпирично изследване, където са представени авторови изследвания относно нагласите на физически лица свързани с потреблението, информираността и доверието към застрахователни и банкови продукти и услуги, предлагани на българския пазар чрез банково застраховане или застрахователни компании и техните посредници. Целта е да се предостави генерирана информация за нагласите на физическите лица относно потреблението на застрахователни продукти, дистрибутирани от търговските банки. Друга цел е да се покаже, че нараства желанието, склонността и потреблението на банково застраховане пред използването на застрахователни компании и техните посредници. Обекта на научното емпирично изследване се свързва с установяване на склонността и желанието на потребителите към използване на банково застраховане в Р. България.

#### **7. Дисертационният труд е разработен при следните ограничения:**

- Изследването в дисертационния труд е насочено само към физическите лица, които са клиенти на търговските банки;
- Емпиричното изследване е направено на българския финансов пазар в гр. София и гр. Варна, като анкетната карта е насочена към потребителското поведение, нагласи, потребление и информираност за финансовото посредничество, интеграция и банково застраховане чрез банките в България;
- Времеви ограничения – изследването е проведено еднократно през периода от м. ноември 2021 г. до м. февруари 2022 г.;
- Общият брой анкетирани лица е 261, от които 131 от град Варна и 130 от град София, които са избрани чрез случаен подбор между лица, потребители на банкови и застрахователни продукти от съвместно, като няма предварително селектирана извадка на база демографски или други критерии. Като ограничение може да се изведе и евентуално генерализиране на резултатите за изследваната извадка към българските потребители като цяло.

**8. Основните източници на информация,** които са използвани за реализиране на поставената цел и задачи в дисертационния труд, включват:

- литературни източници – книги, монографии, научни статии, публикации от бази данни, доклади от международни и национални конференции на утвърдени международни и български учени, и експерти от практиката в сферата на банковото дело, застрахователно дело, банковото застраховане, финансовото посредничество, интеграцията и сътрудничеството между търговски банки и застрахователни компании и др.;
- европейски и национални нормативни документи;
- Интернет източници на национални и международни банки, застрахователни компании, финансови институции и организации;
- национална и международна статистическа информация;
- подготвена авторова анкетна карта от проведеното емпирично изследване.

**9. В дисертационния труд са приложени методите анализ, синтез, индукция, дедукция, наблюдение, аналогия и сравнение.** Разработена е авторова анкетна карта за провеждане на анкетно проучване в България сред потребители на

банкови и застрахователни продукти и услуги. Обработката на набраните емпирични данни от анкетното проучване е осъществена в програмния продукт IBM SPSS, в. 19.0. За онагледяване на резултатите от анкетното проучване и на други съществени констатации и изводи се използват табличен и графичен инструментариум. За анализа и обобщенията на емпиричното проучване са използвани и други статистически методи като: дескриптивен статистически анализ (едномерни и двумерни разпределения), проверка на статистически хипотези, Хи-Квадрат разпределения и анализ, регресионен и корелационен анализ.

## **10. Апробация.**

Части от дисертационния труд са публикувани в специализирани научни издания и са представени на научни конференции.

## **II. ОБЕМ И СТРУКТУРА НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД**

Дисертационният труд е с обем 263 страници, организиран в увод, три глави, заключение, списък на използваната литература и приложения. Съдържанието на отделните глави е разделено в параграфи, като всяка глава приключва с авторски обобщения и изводи.

Дисертационния труд включва 12 диаграми и 57 основни таблици, като към някои от тях има и допълнителни под таблици. Част от таблиците присъстват в изложението на дисертационния труд, други са представени в приложенията.

Приложенията в дисертационния труд са 4 на брой, в които са представени анкетната карта на проведеното, авторово емпирично проучване и отделни таблици, отнасящи се към анализите на анкетното проучване.

Списъкът на използваната литература включва общо 147 източника, от които 69 на български език, 60 на чужд език, 9 нормативни източника и 9 интернет сайта.

### **Съдържанието на дисертационния труд включва:**

Увод.

**Първа глава: Теоретико - методологически основи на банковото и застрахователно дело.**

1. Същност и характеристики на банковата система.
2. Видове банкови продукти и услуги.
3. Същност и характеристики на застрахователния пазар.

**Втора глава. Финансово посредничество – интеграция между търговски банки и застрахователни компании.**

1. Същност и характеристики на интеграционния процес между търговски банки и застрахователни компании. Ролята на финансовите посредници.
2. Фактори, ефекти и мотиви при интеграционните процеси на търговски банки и застрахователни компании.
3. Организационни форми и модели на финансовото посредничество.
4. Класификация на услугите в банковото застраховане като част от интеграцията на търговски банки и застрахователни компании.

**Трета глава. Емпирично изследване на нагласите, потреблението, информираността и доверието на физическите лица към банковото застраховане и посредничество на търговски банки и застрахователни компании.**



1. Структура и съдържание на анкетната карта и анкетното проучване.
2. Дескриптивен статистически анализ (едномерни и двумерни разпределения) на данните от анкетното проучване.
  - 2.1. Дескриптивен статистически анализ на едномерни разпределения от проведеното анкетно проучване.
  - 2.2. Двумерни разпределения – Кростаблици от проведеното анкетно проучване.
3. Проверка на статистически хипотези от проведеното анкетно проучване.
4. Хи-квадрат анализ от проведеното анкетно проучване.
5. Регресионен анализ от проведеното анкетно проучване.

Заклучение.

Използвана литература.

Приложения.

### **III. СИНТЕЗИРАНО ИЗЛОЖЕНИЕ НА ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД**

#### **Увод**

Уводът представя актуалността, обекта и предмета на изследването, целите и задачите, разработеното емпирично проучване с проведено авторово изследване с анкетна карта в България. В него са посочени значимостта на предмета и актуалността на разглежданата проблематика и е очертана избраната структура на изложение. В края на увода са представени обхватът и ограничителните условия на настоящото изследване, както и методологията, която е използвана.

#### **Първа глава: Теоретико - методологически основи на банковото и застрахователното дело.**

Първа глава на дисертационния труд има основно теоретичен характер, като в нея се проучва и изследва същността и характеристиките на банковата система и банковия пазар, продуктите и услугите предлагани от банките, същността и характеристиките на застрахователния пазар и финансовите посредници. Цялостния анализ е направен на база проучване на водещи български и чуждестранни автори в сферата на банковото и застрахователно дело, както и финансовото посредничество и интеграция. За целите на теоретичното представяне на изложението в първа глава са използвани и нормативни документи.

#### **1. Същност и характеристики на банковата система.**

В този параграф на първа глава се проучва и представя теоретичните постановки на водещи международни и български автори относно създаването и развитието на банковите системи в международен план. Представени различни определения, характеристики, функции на банките, важноста им за икономиките като цяло, като на тази база авторката е извела и обобщено определение за банковата система и нейните характеристики и функции на банката.

Най-общо изложението на този първи параграф може да се обобщи до следното.

Разгледана е концепцията и особеностите на банковата система, някои модели, развили се в страни с пазарна икономика, анализирани са функциите на банковата система, нейната структура и механизъм на действие. Анализирани са основните теоретични въпроси, свързани с банките, тяхното функциониране,

ролята на банковата система, от което може да се заключи, че банковата система е двустепенна структура, състояща се от централна банка и търговски банки. Всяко от тези нива има своя добре функционираща организационна и управленска структура, която позволява на кредитните институции да взаимодействат успешно както помежду си, така и с централната банка на държавата. Съвременната банкова система е най-важната сфера на националната икономика на всяка развита държава, от което става ясно, че банковата система на България в частност се основава на принципа на двустепенна структура, на чието най-високо ниво е Централната банка; изпълнява функциите по парично регулиране, банков надзор и управление на системата за разплащания в страната. На по-ниско ниво - търговските банки, които действат в съответствие с паричната политика на държавата, регулират движението на паричните потоци, влияейки върху скоростта на техния оборот, емисия, обща маса, включително количеството на паричните средства в обръщение.

Банкова система е съвкупност от различни видове национални банки и кредитни институции, работещи в рамките на общия паричен механизъм. Включва Централната банка, мрежа от търговски банки и други кредитни центрове. Централната банка провежда държавни политики за емисии и обменни курсове, регулира икономиката и е ядрото на резервната система. Търговските банки извършват различни видове банкови операции и услуги. По този начин можем да кажем, че основната функция на банковата система е да посредничи в движението на средства от заемодатели към кредитополучатели и от продавачи към купувачи.

Банковият пазар играе важна роля за една развиваща се и модерна икономика чрез осигуряване на финансово посредничество. Банковото финансиране е ключов фактор за икономическото развитие и е важно за социалното значение на населението. В същността на добре функционираща пазарна икономика е добре работещ и организиран модел на банковата система. Банките са специфични стопански предприятия, които предлагат на пазара своята разнообразна гама от продукти, която може да се характеризира и като услуги. Банковата система трябва да работи ефективно за населението на страната, с цел подпомагане развитието на икономиката.

## **2. Видове банкови продукти и услуги.**

В този параграф на дисертационния труд са представени различни класификации на водещи български и чуждестранни автори за видовете банкови продукти и услуги, които търговски банки предлагат. Като цяло класификацията на операциите и услугите на търговска банка в съвременната теория на банковото дело разграничава: активни, пасивни и комисионни позиции.

Пасивните операции са съвкупност от операции, които осигуряват формирането на ресурсите на търговска банка. Ресурсите на търговска банка могат да се формират за сметка на нейните собствени и привлечени средства. Собствените ресурси на банката са от голямо значение за поддържането на нейната стабилност и ликвидност.

Когато банковите операции се групират на активни, пасивни и комисионни, с понятието „банкови услуги“ обикновено се обозначават друга група операции (комисионните). При тях се вижда, че търговската банка е само посредник на клиентите си и не влага собствени средства.

Привлечените средства на клиенти и други кредитни организации представляват втория, много по-голям капитал, източник на формиране на ресурсите на банката. Чрез мобилизиране на временно свободни средства на юридически и физически лица на пазара на финансови ресурси, търговските банки задоволяват нуждите и Депозитните операции са операции на банките за привличане на средства от юридически и физически лица в депозити или за определен период, или при поискване. Субектите на депозитните операции са предприятия от всички организационни и правни форми и физически лица. Обектите на депозитните операции са депозити, тоест сумите на средствата, които субектите на депозитни операции внасят в банкови сметки.

Депозитите представляват около 70% до 90 % от банковите пасиви. Те по своята същност са временно свободни парични капитали на финансови и нефинансови институции, както и спестявания на физически лица. Депозитите се задържат за различен период от време в банките, поради което влиянието им върху ликвидността е различно. а икономиката от допълнителни оборотни и инвестиционни фондове.

Кредитните операции са най-съществените активи на банките. Те заемат и най- голям дял в активите им. Кредитите се движат в рамките от 40 % до 60 % от активите на банките в развитите страни.

Кредитите са най-доходоносният и най-рисков актив за търговските банки. Затова те заемат около 60%-70% от всички активи на банката. В същото време дългосрочните кредити са най-ниско ликвидния актив и най- рисковия актив за всяка търговска банка. Всичко това налага при изграждането на кредитния портфейл да се спазват определени изисквания.

През последните години банковите операции като лизинг, факторинг, форфейтинг, проектно финансиране др. станаха често срещани и прилагани, като в дисертационния труд са характеризирани всяка от тях.

### **3. Същност и характеристики на застрахователния пазар.**

Застраховането е една от най-старите категории социални отношения, защото рисковете са съпътствали човечеството от дълбока древност и хората винаги се стремели да ги ограничат. Застраховането е вид стопанска дейност, основаваща се на принципите на доверието. Още в средновековието хората са предпочитали да прехвърлят на друг (на застрахователя) тяхната отговорност върху имуществото им , заради своя страх от загуба на материалните им блага.

През последните години застраховането придобива нови измерения и популярност, като се превръща във важна сфера от народното стопанство. Неговото място все повече се оценява от нуждаещите се от застрахователна защита. Същевременно в този сектор се развиват процеси, които остават все още неизяснени. Особено това важи за създадените и създаващите се застрахователни пазари.

В този параграф на дисертационния труд са представени различни определения и характеристики на застрахователната услуга и продукт, застрахователния пазар и видове застрахователни дружества, на водещи български и международни учени в сферата на застраховането.

Застрахователния пазар се явява като особена социално-икономическа структура, определена сфера на парични отношения, където като обект на покупко-продажба е застрахователната защита.

Застрахователните отношения са част от икономическите отношения. Следователно принципите, при които се изгражда и функционира застрахователния пазар са конкретизация на общите принципи на пазарната икономика. Това означава:

- На пазара работят повече от едно застрахователни дружества;
- Всяко застрахователно дружество е отговорно за своите решения и действия;
- Всяко застрахователно дружество само решава каква застрахователна защита ще предлага и кои клиенти ще обслужва;
- Субектите (физически или юридически) сами решават дали да се застраховат и как да се застраховат.

Изяснени и характеризирани са видовете застрахователни дружества и посредници.

Най-общо застрахователните дружества са разграничени на:

- Акционерни застрахователни дружества;
- Взаимозастрахователни (кооперативни) дружества;
- Каптиви;
- Застрахователни пулове;
- Клубове за протекция и обезщетение.

Застрахователните посредници са видово разграничени на:

- Застрахователен брокер;
- Застрахователен агент.;
- Други застрахователни посредници.

В обобщение може да се изведе, че основната идея на застраховането е взаимопомощта между членовете на застрахователната съвкупност. За да бъде реализирана тази идея е необходимо средствата, получени под формата на застрахователни вноски да се акумулират в застрахователното дружество. Дружеството има за задача да организира, управлява и разпределя тези средства, съгласно общо приетите правила за водене на застрахователната дейност. Съвкупността от всички материални и финансови средства, съсредоточени в професионалните застрахователни дружества, формират застрахователния фонд.

За да защитят своите интереси, да разработят законодателни актове, да изготвят стандартни застрахователни правила, да събират и публикуват застрахователни статистики и други съвместни цели, застрахователните организации създават съюзи (асоциации) на застрахователи. Създават се асоциации на застрахователи както на регионално, така и на национално ниво. Освен това се обединяват и специализирани застрахователни организации. Такива сдружения на застрахователи не могат да извършват застрахователни дейности.

Застрахованите лица също защитават своите интереси, като създават асоциации на застраховани. Такива сдружения изразяват интересите на пострадалите застраховани от недобросъвестни застрахователни организации, предоставят на жертвите правна помощ, участват в подобряването и развитието на застрахователното законодателство и т.н.

## **Втора глава. Финансово посредничество – интеграция на търговски банки и застрахователни компании.**

Проучванията и анализите в отделните параграфи на втора глава са насочени към теоретико-практическо доказване на обекта, предмета, целта и тезата на автора в дисертационния труд, а именно интеграцията на търговски банки и застрахователни компании, посредническата дейност, същността, развитието, мотивите и ефектите за

интеграция, развитието на банковото застраховане, като продукт от тази интеграция, практическата адаптация на финансовото посредничество и интеграция на български и международно ниво.

Отново и в тази глава са проучени публикациите на водещи български и международни автори, както и банковата практика, особено в България, свързана с интеграцията на търговски банки и застрахователни компании.

### **1. Същност и характеристики на интеграционния процес между търговски банки и застрахователни компании. Ролята на финансовите посредници.**

Финансовите продукти и услуги са сложни и обикновените потребители трудно се ориентират в тях. Често пъти техният избор не е рационален и имат необходимост от финансови съвети и информация, която могат да получат от финансовите посредници. Тези и други мотиви предполагат необходимостта от приложението на финансовото посредничество и развитието на финансови посредници, които да посредничат между участниците на финансовите пазари.

В този параграф на дисертационния труд са изведени различни определения и характеристики за финансовото посредничество и финансовите посредници, на водещи български и чуждестранни автори в областта на финансовото итерация и посредничество. Разгледани са също основните функции, които изпълняват финансовите посредници.

Във връзка с изясняването на ролята на финансовите посредници за развитието на икономическата система някои автори насочват вниманието към следните моменти:

- Прякото взаимодействие между даден заемател и голям брой дребни инвеститори води до значително нарастване на транзакционните разходи, свързани със сключването на сделките. В резултат се повишава неефективността в дейността на търсещите капитали поради прекалено високата цена, по която те привличат недостигащите им финансови ресурси;
- За да намерят подходящия заемател дребните инвеститори губят прекалено много време и средства, което от тяхна гледна точка прави нерентабилно влагането на прекалено малки суми за прекалено кратки срокове;
- Налице са съществени различия между интересите, които преследват заемателите, и интересите, преследвани от инвеститорите. Заемателите се нуждаят от големи по обем и привлечени за дълъг срок финансови ресурси, с помощта на които да реализират своите високо рискови проекти, а инвеститорите са склонни да поемат по-малки рискове и да гарантират в максимална степен своята ликвидност;
- Поради наличието на асиметричност на информацията дребните инвеститори не са способни да извършат самостоятелно достатъчно надеждна оценка на риска, който поемат, тъй като не разполагат със специализирани знания и умения;
- Чрез диверсификацията на активите, към които се насочват финансовите ресурси, се постига значително понижаване на инвестиционните рискове;
- Финансовите посредници извършват професионална оценка и подбор на най-ефективните инвестиционни проекти, към които насочват временно свободните парични средства на предлагащите капитали.

Представена е същността и характеристиките на интеграцията между търговските банки и застрахователните компании.

Сътрудничеството между субектите на финансовия пазар, по-специално сътрудничеството между банки и застрахователи, е полето на бързо развитие и иновация. Както високият темп на растеж, така и интензивността на промените остават отворени в областта на банковото застраховане за създаване, излагане и изпълнение на рискове свързани с естеството на финансовия пазар и оперативните рискове, произтичащи от участието на няколко субекта в банки и застрахователни компании.

Основна причина за интеграция между застрахователни дружества и търговски банки е предоставянето на финансови услуги и по-лесно достигане до потенциалните клиенти, чрез множеството застрахователни и банкови клонове. Интеграцията между банки и застрахователни компании позволява ефективно осъществяване на застрахователен маркетинг. Маркетинговият мениджмънт в застрахователните компании има за цел осъществяване на целенасочено въздействие върху застрахователния пазар за постигане целите на развитие на компанията, привличане и задържане на клиенти. Като процес застрахователният маркетинг включва „проучване на застрахователните потребности на пазара, планиране, ценообразуване, промоция и пласмент на застрахователни продукти, насочени към удовлетворяване на застрахователните потребности на потребителите“. Интеграцията на застрахователното дружество с банки позволява осъществяване на пласмент на застрахователния продукт, чрез използване както на традиционен, така и на дигитален маркетинг. Развитието на технологиите през последните години е предпоставка за все по-активно осъществяване на маркетинговите дейности в интернет среда. Застраховките на сгради, лично имущество, автомобилните застраховки и др. са лесноразбираеми от потребителите, поради което има широка приложимост рекламирането им в онлайн среда, в частност с използването на уебсайтовете както на застрахователното дружество, така и на банката посредник.

## **2. Фактори, ефекти и мотиви при интеграционните процеси на търговски банки и застрахователни компании.**

Търговските банки 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 понижават ликвидността си. В осъществяване на дейността си, банките са изложени на редица рискове, а от своя страна застрахователните компании са в състояние по ниско рисков 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“. 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 вариантите 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.

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

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“, нарастваха и инвестициите в иновации, имащи потенциал за висока доходност. 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. развитието на икономиката в страната през последните години, довежда до увеличаване на инвестициите и търсене на финансиране на фирмите, основно чрез банково кредитиране.

В България, поради липса на обвързана парична политика спрямо еврото, въздействието на неконвенционалните монетарни инструменти на Европейската централна банка, се определя само 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. Преобладаващата активна операция търговските банки е кредитиране на физически и юридически лица.

В Централна и Западна Европа търговските банки 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 заемите си в рискови фирми и физически лица. Подобен факт е наблюдаван при банките в Швейцария. 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 рискови клиенти. Намаляването на кредитната експозиция към сигурни клиенти трябва да се предприеме с интензивен марж. Увеличението на кредитирането на рискови 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 рискови фирми. В Германия реалните последици са поемането на висок риск при кредитиране от търговските банките с много привлечени депозити, в отговор на решението на Европейската централна банка да намали лихвения процент по депозитите до отрицателен. В същото време тъй като банките с високи депозити установяват нови отношения с рискови 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 довежда до цялостен ръст на икономиката.

В обобщение може да се изведе, че 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 търговските банки е най-често срещаното явление. В исторически план банковите и застрахователните дейности са тясно свързани, поради което партньорството им не е случайно, защото банковите продукти и услуги най-добре се допълват със застрахователните.

Застрахователните компании си взаимодействат непрекъснато с търговските банки, докато извършват своята дейност. Това взаимодействие започва с движението на паричните потоци на застрахователните компании в търговските банки и завършва с по-високи форми на сътрудничество между тях.

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.

### **3. Организационни форми и модели на финансовото посредничество**

Основна форма за интеграция между застрахователно дружество и търговска банка е финансовия конгломерат, при който се наблюдава обединяване на предприятията работещи в различни отрасли. Интеграцията между застрахователни компании и търговските банки е успешна във всички застрахователни услуги, като първоначално се предлага като задължително изискване за застраховка „Живот“ от кредитополучателите, което е и най-развитата към момента взаимна услуга. Кредитното посредничество е основна банкова операция, чрез която се мобилизират



временно свободни парични капитали в обществото и тяхното използване чрез предоставяне на кредити.

На застрахователния пазар се осъществяват определени отношения, при които единствен обект на покупко-продажба е застраховката, като се спазват законови норми, регулиращи и определящи поведението на всички участващи в него страни. Създадените отношения между застраховател и застрахован се определят, чрез застрахователен договор, който е споразумение между застраховател, който срещу установена сума, наречена застрахователна премия, се задължава да изплати на застрахования определена парична сума (застрахователно обезщетение или застрахователна сума) при настъпване на застрахователен случай или друго условие, предвидено в договора.

На база изведената теоретична рамка може да се достигне до същността на банковото застраховане, а именно:

- Част от общото застраховане;
- Имащо за цел да защити интересите, както на кредитните институции, така и на кредитополучателите;
- Осъществява се на застрахователния пазар;
- За осъществяването му се използва посредник – банка;
- Участници в кредитното застраховане са застраховател, банка и кредитополучател.

Освен кредитно застраховане, при интеграцията на търговски банки и застрахователни компании се предлагат и услуги, свързани със:

- застраховка на ипотекирания имот;
- покритие на различни застрахователни рискове при използване на международни кредитни карти Master Card, Visa и American Express, като смърт, трайна злополука, медицински транспорт, загуба на багаж при пътуване и др.

Основни участници на пазара на банковото застраховане в България са застрахователните дружества, банките и ползвателите на кредитно финансиране. Единственият държавен участник в страната на пазара на кредитните застраховки

Българска агенция за експортно застраховане (БАЕЗ), която е създадена с цел осъществяване на националната стратегия в областта на външнотърговския обмен, реализиране на български инвестиции в чужбина, развитие на експортния потенциал на страната и повишаване конкурентоспособност на износа на български стоки и услуги на международните пазари. В пазара на кредитни застраховки в България участват и международни компании, например френската компания „Coface“, която е специализирана в експортно кредитно застраховане, която предлага застраховка на кредитния риск, с цел предпазване на компаниите от загуби, породени от неплащане на търговски задължения.

Примери за интеграция на банки и застрахователни компании в България са:

- „Банка ДСК“ и „Групама Животозастраховане“ ЕАД и „Групама Застраховане“ ЕАД;
- „БНП Париба“ и „БНП Париба Кардиф“;

- „Уникредит Булбанк“, „Кардиф Животозастраховане“ и „Кардиф Общо Застраховане“;
- „Райфайзен банк“ и застрахователна компания „Уника“;
- „Пощенска банка“ и „БУЛСТРАД ВИЕНА ИНШУРЪНС ГРУП“.

Предлаганите застрахователни услуги от посочените обединения между застрахователни дружества и банки в страната включват застраховка на кредитополучатели, застраховка пожар и други щети върху имуществото, застраховка на дома, застраховка на дебитна и кредитна карта, застраховка за роднини, застраховка при пътуване, застраховка гражданска отговорност и каско, както и застраховка на бизнеса.

Анализът на ефектите от сътрудничеството между банките и застрахователите в контекста на широко предполагаемите рискове, които могат да повлияят на банковите застрахователни отношения следва да се извършва и от гледна точка на организационните и правни условия. Фактът, че структурата на банковото застрахователно сътрудничество остава в съответствие с приложимото право за възможностите за сътрудничество от двата субекта, чиито дейностите са предмет на специални правни разпоредби, е от голямо значение.

#### **4. Класификация на услугите в банковото застраховане като част от интеграцията на търговски банки и застрахователни компании**

Сътрудничеството е необходимо конкурентно предимство за функционирането на водещи финансови посредници (банки и застрахователни компании) поради повишените рискове на съвременната пазарна среда и високата конкуренция във всички сфери на търговията на вътрешно и международно ниво. Партньорството и сътрудничеството между банките и застрахователните компании им позволява да генерират допълнителни приходи, да намаляват разходи и да минимизират рискове. Едно от най-важните предимства на тези сътрудничество е и повишаване на лоялността на клиентите към застрахователните компании и банки.

Едни от най-приложимите услуги са застраховане на депозити и кредитното застраховане. Обект на застраховане са всички видове депозити, с насоченост към депозитите от физически лица. Застраховането на депозити се осъществява чрез фондове за гарантиране на влоговете и чрез партньорство на търговската банка, като има за цел ограничаване на редица рискове, сред които масово теглене на депозити, поради банкова паника, както и защита на вложителите, в случаи на банкови фалити.

Депозитното застраховане защитава финансовите средства на вложителите, като е гаранция както за нормалното осъществяване на банковата дейност и за създаването на предпоставка за намаляване на рисковете, така и за ефективното функциониране на цялата финансова система. Обект на депозитно застраховане са всички вложители на средства в банкови депозити, като банковият фалит се приема за застрахователен случай в които застрахователната компания следва да изплати парична компенсация. При обявяване на фалит от банка, застрахователната компания следва да изплати застрахователното обезщетение на вложителите и да поеме всички активи и пасиви на фалиралата банка. Депозитното застраховане съдейства за повишаване сигурността на вложителите и за ограничаване на разпространение на банков фалит, който да доведе до възникване на банкови кризи. Ефективността на депозитното застраховане се определя от създаването на такава система за гарантиране на депозитите, която да поддържа доверието на банковите

клиенти, като в същото време отразява всички характерни особености на икономиката и банковата система, в която ще бъде използвана.

Депозитното застраховане има за цел насърчаване на разумното поемане на риск от банките, както и предоставянето на помощ на вложители на неплатежоспособни банки, които са преценили погрешно поемания риск. По време на финансовите кризи много банки продължават да изплащат депозити въпреки претърпените загуби, което довежда до банкови фалити. Използването на застраховки в банковите депозити осигурява финансова стабилност, а увеличаването на максималното ниво на покритие на застраховката на депозитите намалява съотношението на незастрахованите депозити към общите активи, като по този начин се намалява вероятността от намаляване на вложителите и увеличаване на риска за банките.

Кредитното застраховане възниква в резултат на необходимостта да се ограничат рисковете за осъществяване дейността на банките, в резултат от неплатежоспособност на кредиторите. Колкото видове кредити съществуват в една банка, толкова видове и кредитно застраховане могат да съществуват. Застраховането на кредити трябва да се насочи към осигуряване застрахователна закрила на кредиторите, според обективните дадености на отделните кредитни сделки. Всяка една кредитна сделка може да е предпоставка за възникване на щети за банките, породени от невъзможността кредиторите да покриват вноските си по кредити.

Застраховането се разделя на общо застраховане и на животозастраховане. Кредитното застраховане се отнася към общото застраховане, но може да се осъществява и от животозастрахователи. Отделните аспекти на кредитното застраховане показват, че този вид застраховане има за цел защита интересите на кредитора, а не на кредиторите, като целта е банката да вземе обратно цялата предоставена сума под формата на кредит.

Като примери за кредитно застраховане могат да бъдат накратко изведени, такива от българската практика като:

- Застраховка „Кредитна защита“ на банка „ДСК“ и „Групама Застраховане“ ЕАД, например се предоставя, както за потребителски, жилищни и ипотечни кредити. Правят впечатление покритие на повече застрахователни рискове на потребителските, жилищните и ипотечните кредити, които са отпуснати на клиенти, в сравнение с клиенти, с предоставен жилищни и ипотечни кредити, т.е. колкото повече видове отпуснати кредити има клиента, толкова повече застрахователни събития се покриват;
- Застраховка „Кредитна протекция“ на „Уникредит Булбанк“ се предоставя в партньорство на банката с „Кардиф Животозастраховане“ и „Кардиф Общо Застраховане“, с цел защита плащанията на вноските в случаите на събития, които са неблагоприятни за здравето, живота и работоспособността на кредиторите;
- Търговска банката „БНП Париба“ съвместно със застрахователно дружество „Кардиф България“, предлагат на своите клиенти застраховка за осигуряване на изплащане на кредита към „БНП Париба Лични Финанси“, при непредвидени събития като безработица, болничен престой и други.

В заключение на втора глава може да се изведе, че интересът на застрахователните компании от сътрудничество с търговските банки се свързва с диверсификацията на банковата система и възможността да разширяват предлаганите застрахователни продукти и услуги. Доказаната ефективност от водещи икономисти показва възможността банките да подобрят рисковия си профил, както и нормата на възвръщаемост на банков портфейл. В условията на пазарна икономика и непрекъснато повишаваща се конкуренция сътрудничеството осигурява регулиране на финансовите дейности; ефективно управление на наличните парични средства в двете институции, което е предпоставка за влагането им в доходоносни продукти и услуги; създаване на повече лоялни клиенти, поради увеличаване на сигурността в използването на предлаганите продукти и услуги; намаляване на рисковете от банков фалит и ограничаване на рисковете от негативно въздействие върху цялата банкова система, породено от мултиплициране на лошото финансово състояние на една от банките. Нито една от двете институции не може да се посочи като активна за насърчаване на партньорството.

Основните ползи за търговските банки са свързани с повишаване броя на лоялните клиенти; създаване на продукти, които отговарят на индивидуалните предпочитания; увеличаване на приходите; намаляване на кредитния риск; положително въздействие върху осъществяваните маркетингови дейности; реализиране на кръстосани продажби; въвеждане на стандартизация в предлаганите банков продукти и услуги. Ползи за застрахователните компании са увеличаване на дистрибуторската мрежа; намаляване разходите за придобиване на нови клиенти; положително въздействие върху маркетинговите дейности и разпознаване на бранда, предлагане на индивидуални продукти, разширяване на продуктовия асортимент и др.

### **Трета глава. Емпирично изследване на нагласите, потреблението, информираността и доверието на физическите лица към банковото застраховане и посредничество на търговски банки и застрахователни компании.**

Трета глава на дисертационния труд представя авторово анкетно проучване, проведено с разработена анкетна карта и проведено от автора в България, градовете Варна и София. Целта на анкетното проучване е да се докаже информираността, удовлетвореността и потреблението на съвместно предлагани продукти и услуги от банките в България, чрез интеграция и сътрудничество със застрахователни компании, ролята на финансовите посредници, развитието и приложението на банковото застраховане. На тази база чрез използване на статически методи и анализи за обработка на резултатите от анкетното проучване, са предложени авторови обобщения, изводи, препоръки относно развитието и приложението на съвместното предлагане на продукти и услуги между търговски банки и застрахователни компании.

#### **1. Структура и съдържание на анкетната карта и анкетното проучване.**

Настоящата трета глава е свързана с направено емпирично изследване, където са представени авторови изследвания относно нагласите на физически лица свързани с потреблението, информираността и доверието към застрахователни и банков продукти и услуги, предлагани на българския пазар чрез банково застраховане или застрахователни компании и техните посредници. Целта е да се предостави генерирана информация за нагласите на физическите лица относно потреблението

на застрахователни продукти, дистрибутирани от търговските банки. Друга цел е да се покаже, че нараства желанието, склонността и потреблението на банково застраховане пред използването на застрахователни компании и техните посредници. Обекта на научното емпирично изследване се свързва с установяване на склонността и желанието на потребителите към използване на банково застраховане в Р. България. Задачите на настоящото емпирично проучване насочени към решения и изводи на дефинирания проблем са базата върху която е разработена анкетната карта.

За извършване на емпиричното изследване беше разработена авторова анкетна карта. Анкетната карта е съставена от 38 въпроса като към тях има обособени подвъпроси – потвърждения. Анкетната карта е структурирана в 4 раздела.

В първи раздел се включват 6 въпроса, имащи отношение към финансовата информираност на потребителя свързана с финансовите продукти и услуги и финансови консултации от служители на банки и застрахователни компании, свързани с личните финанси на потребителя (депозити, кредити, инвестиции, застраховки, пенсионно осигуряване), както и нагласите на потребителите към предлаганите застрахователни продукти от финансови посредници, но дистрибутирани от банки.

Във втори раздел на анкетната карта са включени 7 въпроса отнасящи се към информация за потребяваните банкови продукти и услуги, начина на банкиране и мотивите и доверието към обслужващата банка.

В трети раздел са включени 18 въпроса, които имат пряко отношение към целта и обекта на изследване тъй като въпросите показват отношението, нагласите, доверието и потреблението на застрахователни продукти и услуги предлагани от банките. Другата цел на въпросите е да покажат възможностите и прилагането на банковото застраховане, както и развитието на посредничеството между застрахователни компании и банки.

В четвърти раздел на анкетната карта са включени 7 въпроса, описващи демографския профил на потребителя на застрахователни и банкови продукти и услуги: пол, степен на завършено образование, социален и брачен статус, трудов стаж, доход на домакинство и др.

В анкетната карта при структурирането на въпросите са използвани ликертова скала, която варира от 1 до 5, където 0 е „в много малка степен“, а 5 е „в много голяма степен“. Общо такива въпроси са пет на брой, които са разпределени в първите три раздела на анкетната карта и показват степен на удовлетвореност на потребителите. В анкетната карта са използвани и друг тип въпроси показващи удовлетвореността на потребителите, които имат числови стойности отговарящи на следните оценки:

- Напълно удовлетворен;
- По- скоро удовлетворен;
- Задоволителна;
- По- скоро неудовлетворен;
- Напълно неудовлетворен;
- Не мога да преценя.

Или числови стойности отговарящи на :

- Напълно се доверявам;
- По-скоро се доверявам;
- По-скоро не се доверявам;
- Не се доверявам;
- Не мога да преценя.

В анкетната карта, въпросите са направени или с посочване на един верен отговор или посочване на повече на един отговор. След съставянето на анкетната карта е описана инструкция за нейното попълване, времетраене на попълване на въпросите, както и целта на анкетното проучване. Представителната извадка в това изследване се състои от потребители (анкетирани лица) ползващи банкови или застрахователни продукти или услуги, избирани на случаен принцип в два областни града – град София и град Варна.

Общия брой анкетирувани лица е 261, от които 131 от град Варна и 130 от град София. Изпълнител, анкетър на анкетното проучване е автора на дисертационния труд. Анкетната карта е предоставена от анкетъра към анкетирувания на хартиен носител, попълването ѝ е инспектирано за липса на отговори и грешки от автора, като не са констатирани такива по време на анкетното проучване. Анкетираните лица бяха помолени да отговорят свободно на въпросите при гарантирана анонимност. С цел идентифициране на анкетираното лице в анкетната карта присъстват въпроси свързани с връзка и контакт с него при гарантиране на анонимност от страна на автора на проучването. Анкетното проучване е проведено в периода от м. ноември 2021 г. до м. февруари 2022 г.

За статистическата обработка на анкетните карти е подготвен макет на база данни в IBM SPSS, което е специализиран софтуер за статистическа обработка и анализ на информация, който позволява да се определят различни променливи, да се включат в различни изчислителни методи, а резултатите от тази обработка да дадат база за емпиричните анализи и изводи. За ниво на значимост е избрано  $p=0.05$ . Това е вероятността за допускане на грешка от първи род.

За целите на настоящото емпирично проучване са приложени следните статистически методи:

- Deskriptiven статистически анализ (едномерни и двумерни разпределения), където в табличен вид е представено честотното разпределение на разглежданите признаци, разбити по групи на изследване, средните стойности и стандартните отклонения, 95% доверителни интервали на изменение на средните стойности. За нагледно представяне на резултатите са използвани таблици, кръгови диаграми и графики;
- One-Sample T-test;
- Independent Samples T-test за две независими извадки за откриване на статистически значима разлика в средните стойности на даден фактор;
- One Way – ANOVA - Дисперсионен анализ с цел да се установи наличие или отсъствие на влияние на два и повече фактора върху средните стойности на изследвани признаци, без да се измерва честотата или силата на зависимостта, както и нейната посока;
- Проверка на статистически хипотези;
- Хи Квадрат разпределение;
- Регресионен анализ;

- Корелационен анализ.

## **2. Дескриптивен статистически анализ (едномерни и двумерни разпределения) на данните от анкетното проучване.**

### **2.1. Дескриптивен статистически анализ на едномерни разпределения от проведеното анкетно проучване.**

Едномерните разпределения представляват групиране на единиците от изследваната съвкупност по значенията на даден признак. В зависимост от начина на измерване, този признак може да бъде прекъснат и непрекъснат, качествен и количествен. Когато на един въпрос от анкетната карта може да бъде посочен повече от един отговор, това се представя чрез повече от една променлива. В този случай, за да се анализира разпределението на отговорите на този въпрос, се използва техника, отчитаща еднаквите отговори в различните променливи.

#### *Едномерно разпределение при качествена променлива.*

Качествените променливи описват затворени въпроси с отговори от анкетната карта, представени на слаба скала на измерване. Примери за такива въпроси са пол, образование, семейно положение, етническа принадлежност и др. Едномерното честотно разпределение на такава променлива може да бъде представено чрез таблица и (или) диаграма.

В този случай се разглежда извадка с клиенти, физически лица на различни банки, които са анкетираны като се поставя едномерното им разпределение с помощта на пакета IBM SPSS v.19. анализа, който дава възможност да се произведат и двата начина на представяне на едномерното честотно разпределение – таблично и графично. В този случай, където има категорийни променливи, се избира да се вижда само модата, т.е. най-често срещаната стойност от извадката и стандартното отклонение, което при всички случаи е под 0,5. Стандартното отклонение (Std. deviation) е мярка за разсейване, която показва колко, средно взето, се различават изследваните случаи от средната си величина и се измерва в същите мерни единици. За по-лесно тълкуване може да се използва коефициент на вариация.

#### *Едномерно разпределение на количествена прекъсната променлива.*

Количествените прекъснати променливи представят отговорите на въпроси от анкетната карта, които могат да бъдат числа или бални оценки, но не и кодове на качествени въпроси. В този случай е смислено да се изчисляват и основните характеристики на разпределението – център, стандартно отклонение, асиметрия и ексцес, а именно изписани като:

- Mean – средна аритметична;
- S.E. mean – стандартната грешка на средната оценка
- Median – медианата;
- Mode – модата, т.е. най-често срещаната стойност;
- Std. Deviation - стандартно отклонение;
- Minimum – минималната стойност;
- Maximum – максималната стойност;
- Skewness – асиметрия;
- Kurtosis – ексцеса и др.

#### *Едномерно разпределение на количествена непрекъсната променлива.*

Когато отговорът на даден въпрос от анкетната карта може да бъде всяко число в даден интервал, то това се представя чрез количествена непрекъсната променлива. Такива са например възраст (в навършени години), ръст (в см.), тегло (в кг.), месечен доход на домакинството, разходи за храна, размер на БВП по региони и т.н. В този случай разпределението може да се разглежда и анализира от две гледни точки – от една страна чрез основните си характеристики (център, разсейване, асиметрия и эксцес) и от друга, като първо се прегрупират първоначалните стойности в по-големи групи и след това се изследва честотното разпределение в тези групи.

Възможно е да се изследва и честотното разпределение на негрупираната непрекъсната променлива, но то е трудно, а понякога и невъзможно за интерпретация, поради факта, че в него може да присъстват всички случаи с честота единица. Във втория случай част от информацията се губи, защото не може да се каже колко случаи притежават конкретното значение на признака, а само колко случаи има в даден интервал.

В таблиците и диаграмите на едномерните разпределения са включени всички критерии от направената извадка на анкетната карта с модела на IBM SPSS v.19 , които ще бъдат описани, представени и анализирани като резултати. Всички представени таблици и диаграми в този параграф от дисертационния труд са автори.

#### Едномерно разпределение – Пол.

**Таблица 1.**

#### Едномерно разпределение на въпроса „Пол на анкетирания“

**Statistics**

Пол

N	Valid	261
	Missing	0
Mode		2
Std. Deviation		,486

Тази Таблица 1 дава информация, че има 261 валидни случая, т.е. такива, за които има информация и няма липсващи данни в анкетата. Най-често срещаната стойност е отбелязана от параметъра Mode и в направената извадка тази стойност е 2, т.е. сред проведените интервюта на анкетираните има най-много жени, отговаряли на анкетната карта.

**Таблица 1.1.**

Пол

	Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid Мъж	99	37,9	37,9	37,9
Жена	162	62,1	62,1	100,0
Total	261	100,0	100,0	

**Диаграма 1.**



### „Пол на анкетирания“

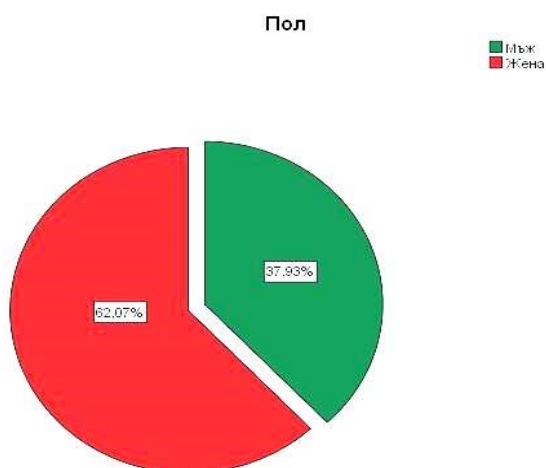


Таблица 1.1. показва същинското разпределение по значенията на анализирания признак. Колоната Frequency показва абсолютните честоти (т.е. 99 от проведените интервюта са направени с мъже и 162 с жени). Колоната Percent показва относителните честоти в цялата съвкупност (т.е. 37,9% от респондентите на които е проведено интервю са мъже и 62,1% са жени). Колоната Valid Percent показва разпределението в относителна честота само на валидните случаи. В направеното проучване няма липсващи данни, т.е. валидните случаи са със същите резултати. Последната колона показва кумулативния процент на значението на разглеждания признак. На Таблица 4.2 може да се видят получените резултати в графичен вид. Всички тези получени стойности са за цялата съвкупност, т.е. за всички проведени анкетни интервюта в гр.София и гр.Варна.

**Таблица 1.2.**

		Statistics	
		Разпределение на Пол по градове - София	Разпределение на Пол по градове - Варна
N	Valid	131	130
	Missing	130	131
Mode		2,00	2,00
Std. Deviation		,46850	,49812

От таблица 1.2. се показва разпределението на променливата Пол по градове – гр.София и гр.Варна. Стойностите Missing показват наличие на липсващи данни, което се дължи на самото разпределение на изследваните респонденти по град на местоживееене. Таблицата отново показва, че най-често срещана стойност на

променливата - жените. Самите процентни съотношения могат да бъдат видени в следващите таблици 1.3 и 1.4.

**Таблица 1.3.**

**Разпределение на Пол по градове - София**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Мъж	42	16,1	32,1	32,1
	Жена	89	34,1	67,9	100,0
	Total	131	50,2	100,0	
Missing	System	130	49,8		
Total		261	100,0		

Като процентно разпределение по Пол за град София може да се обобщи, че малко над 16% от проведените интервюта са с мъже, които представляват 42-ма респондента от всички проведени интервюта в този град и 34,1% с жени или 89 души. Общият брой на проведените интервюта за град София могат да се обобщят, че са общо 130.

**Таблица 1.4**

**Разпределение на Пол по градове - Варна**

		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	Мъж	57	21,8	43,8	43,8
	Жена	73	28,0	56,2	100,0
	Total	130	49,8	100,0	
Missing	System	131	50,2		
Total		261	100,0		

По същият начин могат да се тълкуват данните получени от направения анализ за променливата Пол за град Варна в Таблица 8.4. Тук отново има по-голямо процентно съотношение в ползва на жените. 28% от всички проведени интервюта в град Варна са жени (73-ма от всички респонденти в града) и 21,8% са мъже (57 души).

## **2.2. Двумерни разпределения – Кростаблицы от проведеното анкетно проучване.**

Кростаблиците представят двумерното разпределение на наблюдаваната съвкупност, т.е. това е честотното разпределение по значенията на два признака едновременно. Представен е пример за двумерно разпределение на въпроси от анкетата 1.5 Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство/2.3 Какви банкови продукти и/или услуги ползвате.

От направения анализ става ясно, че важен фактор е дохода на клиента, за двата анализирани градове – гр. София и гр. Варна, за да ползва определени продукти на банката. Пример за това е ипотечното кредитиране на физически лица, колкото по-висок е дохода на клиента, толкова по-голям обем на кредитиране може да ползва от банката за покупката на жилище.

Таблица 2.

	Case Processing Summary					
	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Потребителски кредит	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Ипотечен кредит	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Стоков кредит	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Спестовни (депозитни) продукти	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Дебитни карти	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Кредитни карти	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на Лизинг на автомобил	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%
Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство: * Използване на други продукти и/или услуги на банката	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%

### 3. Проверка на статистически хипотези от проведеното анкетно проучване.

Статистическите хипотези представят анализ на основните характеристики на емпиричното разпределение (средна, разсейване, асиметрия, ексцес). Най-често се проверяват хипотези за това дали има съществена (статистически значима) разлика между две средни променливи, дали дадено емпирично разпределение се доближава до дадено теоретично, дали има съществена разлика между два относителни дяла. Проверката на хипотези зависи от това на каква скала са представени променливите и дали става въпрос за независими или за свързани извадки. Има два вида критерии за проверка на статистически хипотези – параметрични и непараметрични. Като правило първите са за предпочитане, тъй като са по-силни, но за да бъдат използвани, е необходимо да се познава разпределението на променливата, то да е близко до нормалното и променливите да са измерени на силните скали. В останалите случаи, когато променливите са измерени на слаби скали или не познаваме разпределението им, се използват непараметрични тестове.

#### Статистическата проверка на хипотези преминава през няколко етапа:

**Първи етап:** Определяне на нулевата и алтернативната хипотеза.

$H_0$ : Нулевата хипотеза гласи, че между разглежданите променливи няма съществена разлика, а ако такава има, то тя е продукт само на случайни влияния.

$H_1$ : Алтернативната хипотеза гласи, че между разглежданите променливи има статистически значима разлика, която не може да се получи само в следствие на случайни влияния.

**Втори етап:** Определяне на риска за грешка  $\alpha$  (това е грешка от първи род) – това е вероятността да отхвърлим вярната нулева хипотеза, т.е. да установим

съществени разлики, когато такива няма. При проверката на статистически хипотези има следните възможни изходи.

**Трети етап:** Избор на критерии за проверка на хипотезата и изчисляване на емпиричната характеристика. Този избор зависи от скалата на измерване и от разпределението на променливата.

**Четвърти етап:** Определяне вида на критичната област. Зависи от начина, по който са дефинирани нулевата и алтернативната хипотеза и избрания критерий. Някои критерии (Chi-квадрат, F-критерий) предполагат винаги едностранна критична област).

**Пети етап:** Сравняване на емпиричната с теоретичната характеристика и вземане на решение и изводи от анализа. Когато емпиричната характеристика е по-голяма от теоретичната, приемаме алтернативната хипотеза, в противен случай нямаме основание да отхвърлим нулевата хипотеза. В пакета SPSS вместо емпиричната и теоретичната характеристика се сравняват равнището на значимост (Sig) и приетия риск за грешка от първи род  $\alpha$ . Ако равнището на значимост е по-малко от  $\alpha$ , се приема за вярна алтернативната хипотеза, ако е по-голямо от  $\alpha$ , напротив приема се за вярна нулевата хипотеза.

#### **Проверка на хипотези параметричен тест, при независими извадки.**

Този тест се използва, когато променливата е измерена на силна скала, нормално разпределена е и извадките са независими. Следователно анализа на взаимовръзките започва с проверка на това дали съответната променлива е нормално разпределена.

#### **Проверка на хипотези параметричен тест, при свързани извадки.**

Този тест се използва, когато променливите са измерени на силна скала, нормално разпределени са и извадките са свързани (или става въпрос за една и съща съвкупност). Следователно анализа започва с проверка на това дали съответните променливи са нормално разпределени.

#### **Проверка на хипотези с непараметричен тест, при независими извадки.**

Непараметричните тестове се използват, когато променливите, които се тестват са измерени на слаба скала или, когато разпределението им се различава съществено от нормалното. Като правило, тези тестове са по-слаби от параметричните, но са задължителни при изброените случаи.

#### **Проверка на хипотези с непараметричен тест, при свързани извадки.**

Този тип анализ трябва да се използва, когато тестваните променливи са измерени на слаба скала, а извадките са свързани.

При емпиричното проучване и анализ на въпроси от анкетната карта в частта на статистическите хипотези и тяхното доказване са избрани двойки въпроси, които имат ясно отношение към целта, задачите и защитаваната авторова теза на дисертационния труд.

**Хипотеза 1:** Да се провери има ли съществена разлика между съпоставянето на въпросите от анкетната карта социалния статус на респондентите (въпрос) **4.3 Какъв е вашия социален статус** и наличието на застраховка у респондента (въпрос) **3.8 Имате ли сключена застраховка.**

Първата задача в статистическата обработка и анализ е да се изберат всички респонденти попълнили анкетата. Втората задача е да се провери дали променливите са разпределени нормално. Това се изследва чрез теста на Колмогоров-Смирнов. Чрез този анализ също се прави проверка на хипотеза като нулевата хипотеза гласи, че разглежданата променлива е разпределена достатъчно близо до нормалното разпределение, а алтернативната хипотеза гласи, че разпределението на разглежданите променливи се различава съществено от нормалното.

Таблица 3.

		Какъв е Вашият социален статус?	Имате ли сключени застраховки?
N		261	261
Normal Parameters <sup>a, b</sup>	Mean	4,17	1,31
	Std. Deviation	1,224	,480
Most Extreme Differences	Absolute	,472	,423
	Positive	,472	,423
	Negative	-,402	-,251
Kolmogorov-Smirnov Z		7,621	6,835
Asymp. Sig. (2-tailed)		,000	,000

a. Test distribution is Normal.  
b. Calculated from data.

Величината Asymp. Sig. (2-tailed) е  $0 < 0,05$  и следователно приемаме алтернативната хипотеза, т.е. нямаме нормално разпределение и не можем да използваме този тип тест.

**Хипотеза 2:** Да се провери има ли съществена разлика между въпросите от анкетната карта доход на респондентите (въпрос) **4.7 Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство** и банковите продукти и услуги които ползват анкетираните (въпрос) **2.3 Какви банкови продукти и/или услуги ползвате.**

Като резултати се получават същите стойности и за тези две променливи. Величината Asymp. Sig. (2-tailed) е  $0 < 0,05$  и следователно приемаме алтернативната хипотеза, т.е. нямаме нормално разпределение и не можем да използваме този тип тест.

Таблица 4.

		Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство:	Използване на Потребителски кредит	Използване на Ипотечен кредит	Използване на Стоков кредит	Използване на Спестовни (депозитни) продукти	Използване на Дебитни карти	Използване на Кредитни карти	Използване на Лизинг на автомобил	Използване на други продукти и/или услуги на банката
N		260	261	261	261	261	261	261	261	261
Normal Parameters <sup>a, b</sup>	Mean	3320,3077	,29	,90	,51	1,49	4,69	2,00	,62	,00
	Std. Deviation	1708,01899	,453	,997	1,125	1,937	1,202	2,834	1,988	,000 <sup>c</sup>
Most Extreme Differences	Absolute	,117	,450	,366	,505	,407	,539	,426	,534	,534
	Positive	,117	,450	,366	,505	,407	,399	,426	,534	,534
	Negative	-,072	-,263	-,316	-,327	-,274	-,539	-,254	-,378	-,378
Kolmogorov-Smirnov Z		1,882	7,262	5,906	8,156	6,575	8,714	6,890	8,622	8,622
Asymp. Sig. (2-tailed)		,002	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

a. Test distribution is Normal.  
b. Calculated from data.  
c. The distribution has no variance for this variable. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test cannot be performed.

Таблица 5.

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test 2

	Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство:	Използване на Потребителски кредит	Използване на Ипотечен кредит	Използване на Стоков кредит	Използване на Спестовни (депозитни) продукти	Използване на Дебитни карти	Използване на Кредитни карти	Използване на Лизинг на автомобил	Използване на други продукти и/или услуги на банката
N	260	261	261	261	261	261	261	261	261 <sup>a</sup>
Poisson Parameter <sup>b,c</sup> Mean	3320,3077	,29	,90	,51	1,49	4,69	2,00	,62	
Most Extreme Differences	Absolute	,542	,038	,223	,228	,402	,435	,531	,372
	Positive	,542	,034	,143	,228	,402	,330	,531	,372
	Negative	-,434	-,038	-,223	-,154	-,308	-,435	-,317	-,088
Kolmogorov-Smirnov Z	8,744	,607	3,603	3,689	6,498	7,020	8,584	6,014	
Asymp. Sig. (2-tailed)	,000	,854	,000	,000	,000	,000	,000	,000	

a. The mean was found to be ,00, but the parameter of the Poisson distribution must be positive. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test cannot be performed.

b. Test distribution is Poisson.

c. Calculated from data.

По аналогичен начин се проверяват всички останали променливи за които искаме да получим информация. Като резултати се получават същите стойности и за тези две променливи. Величината Asymp. Sig. (2-tailed) е  $0 < 0,05$  и следователно приемаме алтернативната хипотеза, т.е. нямаме нормално разпределение и не можем да използваме този тип тест.

За да бъдат статистически значими резултатите и за да може да се приеме алтернативната хипотеза, която гласи, че има съществена разлика между изследваните променливи (двойки въпроси от анкетната карта) Asymp. Sig. (2-tailed) трябва да е по-малка като стойност от  $0,05$ .

#### 4. Хи-квадрат анализ от проведеното анкетно проучване.

Това е статистически метод за изследване на връзки и зависимости между променливи, измерени на слаби скали. По същество хи-квадрат е метод за проверка на хипотези и като такъв преминава през описаните в предходната точка етапи. Нулевата хипотеза гласи, че между изследваните явления не съществува статистически значима връзка, а алтернативната хипотеза гласи, че между изследваните променливи се наблюдава връзка и тя е съществена. Особеност на метода е, че при него критичната област винаги е едностранна, което се налага поради специфичния вид на хи-квадрат разпределението.

Хи-квадрат анализът има три важни изисквания:

- Да няма теоретичните честоти по-малки от 1;
- Допуска се да има теоретични честоти по-малки от 5, но те да не бъдат повече от 20 % от случаите;
- Обемът на извадката да е по-голям от 50.

За измерване силата на връзката при качествени променливи често се ползва коефициентът на Крамер. Той е най-подходящ, защото е нормиран в границите между 0 и 1. Условно се приема, че когато коефициентът на Крамер е в интервала:

- от 0 до 0.3, връзката е слаба;
- от 0.3 до 0.7, връзката е средна;

- от 0.7 до 1, връзката е силна.

Освен това трябва да се провери дали коефициентът е статистически значим, като се сравни равнището на значимост (Asymp. Sig) с грешката алфа. Ако Asymp. Sig <  $\alpha = 0,05$ , то коефициентът е значим и може да се тълкува.

**Цел на Хи-квадрат анализа:** Да се провери съществува ли статистически значима връзка между следните въпроси от анкетната карта:

- (въпрос) 4.3 Какъв е Вашият социален статус/ (въпрос) 3.8 Имате ли сключени застраховки;
- (въпрос) 4.7 Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство/ (въпрос) 2.3 Какви банкови продукти и/или услуги ползвате;
- (въпрос) 3.13 Каква защита бихте искали да получите с покупката на застраховка/ (въпрос) 4.4 Какъв е Вашият брачен статус;
- (въпрос) 3.6 Каква е общата ви оценка за предоставените застрахователни продукти от банките / (въпрос) 3.16 Съгласни ли сте с твърдението, че банките предлагат застраховки на своите клиенти;
- (въпрос) 1.3 Въпросите, свързани с вашите лични финанси, Вие бихте коментирали с / (въпрос) 3.2 Кой според Вас, са предимствата да използвате застрахователни продукти, предлагани от банките?;
- (въпрос) 1.4 Когато имате нужда от финансов съвет за вашите лични финанси (депозити, кредити, инвестиции, застраховки, пенсионно осигуряване ) вие сте се обръщали за помощ и/или съвет към служител на/ (въпрос) 2.7 За какви допълнителни финансови продукти, извън традиционните банкови, бихте желали да бъдете информирани от банковия служител;
- (въпрос) 3.5 Каква е общата Ви оценка за предоставените застраховки в България/ (въпрос) 4.2 Коя е Вашата най-висока степен на завършено образование;
- (въпрос) 3.15 Ако сте информирани, че можете да сключите застраховка с едни и същи параметри при кой посредник бихте я сключили / (въпрос) 1.4 Когато имате нужда от финансов съвет за вашите лични финанси (депозити, кредити, инвестиции, застраховки, пенсионно осигуряване ) вие сте се обръщали за помощ и/или съвет към служител на;
- (въпрос) 2.5 Каква е степента Ви на удовлетвореност от банковите продукти, които Вашата банка Ви предлага? / (въпрос) 3.18 Каква е вероятността да препоръчате използваните от вас банкови продукти и услуги, на ваши познати;
- (въпрос) 3.5 Каква е общата Ви оценка за предоставените застраховки в България/ (въпрос) 3.15 Ако сте информирани, че можете да сключите застраховка с едни и същи параметри при кой посредник бихте я сключили.

От направения Хи-квадрат анализ на взаимовръзките между изброените по-горе въпроси се стига до извода, че съществува съществена статистически значима връзка, което доказва, че промяната в стойността на едната променлива (въпрос от анкетната карта) пряко влияе върху промяната на стойността на другата променлива (въпрос от анкетната карта).

Като табличен пример е представен в табличен вид и анализ първата анализирана статистическа взаимовръзка между въпросите от анкетната карта 4.7

Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство и въпрос 2.3 Какви банкови продукти и /или услуги ползвате (с подотговор Ипотечен кредит).

И двете променливи са разположени на слабите скали, следователно съществуването на зависимост между тях трябва да се проверява чрез метода Хи-квадрат анализ. Равнището на значимост Asymp. Sig. (2-sided) е по-малко от 0,05, което означава че трябва да приемем алтернативната хипотеза, а именно, че има статистически значима връзка между променливите (групи въпроси от анкетната карта). Равнището на значимост по коефициента на Крамер е 0,024, т.е. е по-малко от 0,05, следователно коефициентът е статистически значим. Стойността на коефициента е 0,53, което означава, че връзката е средна.

**Таблица 6.**

**Case Processing Summary**

	Cases					
	Valid		Missing		Total	
	N	Percent	N	Percent	N	Percent
Използване на Ипотечен кредит * Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство:	260	99,6%	1	,4%	261	100,0%

**Таблица 7.**

**Chi-Square Tests**

	Value	df	Asymp. Sig. (2-sided)
Pearson Chi-Square	74,026 <sup>a</sup>	52	,024
Likelihood Ratio	92,781	52	,000
Linear-by-Linear Association	8,748	1	,003
N of Valid Cases	260		

a. 92 cells (86,8%) have expected count less than 5. The minimum expected count is ,45.

**Таблица 8.**

**Symmetric Measures**

		Value	Asymp. Std. Error <sup>a</sup>	Approx. T <sup>b</sup>	Approx. Sig.
Nominal by Nominal	Phi	,534			,024
	Cramer's V	,534			,024
Interval by Interval	Pearson's R	,184	,065	3,003	,003 <sup>c</sup>
Ordinal by Ordinal	Spearman Correlation	,236	,061	3,904	,000 <sup>c</sup>
N of Valid Cases		260			

a. Not assuming the null hypothesis.

b. Using the asymptotic standard error assuming the null hypothesis.

c. Based on normal approximation.



## 5. Регресионен анализ от проведеното анкетно проучване.

Регресионният анализ е статистически метод за изследване на връзки и зависимости, когато и факторните и резултативната променлива са представени на силните скали на измерване.

Регресионният анализ също може да бъде еднофакторен и многофакторен, в зависимост от броя на обясняващите променливи, включени в модела. От друга страна, в зависимост от модела на връзката между обясняващите и резултативната променлива, регресията може да бъде линейна и нелинейна. Основното предимство на регресионният анализ е, че той дава конкретните количествени ефекти на факторните променливи върху променливата следствие, т.е. казва с колко единици би се променила резултативната променлива, ако факторната се промени с една единица.

Най-общо регресионният модел може да се представи чрез формулата:

$y = f(X) + E$ , където  $f$  е математическа функция (линейна или нелинейна),  $X$  е променливата фактор (или група от такива  $X_1, X_2, \dots, X_n$ ). Компонентът  $E$  представя случайния компонент на модела, той именно показва, че връзката е от корелационен, а не от функционален тип.

За целите на емпиричното изследване в дисертационния труд са избрани различни двойки въпроси от анкетната карта, чието стойностно съпоставяне да покаже взаимодействието между тези променливи и да представи анализи и изводи от отговорите на респондентите в анкетното проучване.

За целта се избрани няколко въпроси от анкетната карта и се е изчислило и анализирано влиянието между тези променливи.

Като пример за регресионния анализ е представен в табличен вид статистическа взаимовръзка между въпросите 4.7 Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство и 2.3 Какви банкови продукти и /или услуги ползвате (с подотговор Ипотечен кредит).

И двете разглеждани променливи са представени на силна скала и следователно използването на регресионен анализ ще даде база за изводи. Първо се установя кой е най-подходящия модел на връзката. Изборът на най-добър модел става чрез сравняването на 11-те по равнището на значимост (Sig) и по параметъра R Square, който показва каква част от данните могат да бъдат обяснени със съответния модел. За да бъде моделът добър, равнището на значимост трябва да е по-малко от приетия риск за грешка 0,05 и R Square да е най-голямо число. Моделът, който има най-висока стойност по втория показател R Square се сравнява с линейния и ако разликата между двата е по-малка от 0,1 има основание да бъде избран линейният, защото е най-прост и лесен за тълкуване.

Линейният модел е адекватен, равнището на значимост е по-малко от приетия риск за грешка, което потвърждава алтернативната хипотеза, т.е. между разглежданите променливи съществува зависимост и линейният модел я улавя. Коефициентът на детерминация е 0,03, което означава, че около 3% от изменението на едната променлива може да се обясни с изменението на другата променлива. И двата коефициента са статистически значими и следователно могат да бъдат тълкувани. Коефициентът пред независимата е 314,87. Свободният член няма икономическо тълкуване, той показва къде правата пресича ординатната ос. За

иллюстрация на направените изводи може да се разгледа и графиката на емпиричните точки и съответната права линия.

Статистическа взаимовръзка между въпросите 4.7 Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство и 2.3 Какви банкови продукти и /или услуги ползвате (с договор Ипотечен кредит).

Таблица 9.

Model Description		
Model Name		MOD_1
Dependent Variable	1	Моля, посочете приблизителният месечен доход на Вашето домакинство:
Equation	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11	Linear Logarithmic Inverse Quadratic Cubic Compound <sup>a</sup> Power <sup>a</sup> S <sup>a</sup> Growth <sup>a</sup> Exponential <sup>a</sup> Logistic <sup>a</sup>
Independent Variable		Използване на Ипотечен кредит
Constant		Included
Variable Whose Values Label Observations in Plots		Unspecified
Tolerance for Entering Terms in Equations		,0001

a. The model requires all non-missing values to be positive.

Таблица 10.

Model Summary

R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
,184	,034	,030	1682,178

The independent variable is Използване на Ипотечен кредит.

ANOVA

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Regression	25519729,23	1	25519729,23	9,018	,003
Residual	7,301E8	258	2829722,660		
Total	7,556E8	259			

The independent variable is Използване на Ипотечен кредит.

Coefficients

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
Използване на Ипотечен кредит	314,872	104,850	,184	3,003	,003
(Constant)	3036,923	140,671		21,589	,000

Excluded Terms

	Beta In	t	Sig.	Partial Correlation	Minimum Tolerance
Използване на Ипотечен кредит ** 2 <sup>a</sup>	1,000	,000	.	1,000	,000

a. The tolerance limit for entering variables is reached.

**Основните изводи от направеното авторово емпирично изследване с анкетно проучване могат най-общо да се сведат до:**

1) В резултат на проучването се потвърди значимостта на влиянието на банковото застраховане върху успешното партньорство и интеграция между търговски банки и застрахователни компании.

2) За да стимулира успеха на банковото застраховане, търговската банка трябва да постави застраховката в списъка с приоритетни продукти и да инвестира в

тази дейност.

3) Въпреки че са част от индустрията на финансовите услуги, банкирането и застраховането се различават в няколко аспекта: естество и жизнен цикъл на продуктите, изискващи специфични познания и опит на хората, които предлагат и тези, които потребяват. Следователно е необходимо предлагашите банково застраховане (персонала на търговската банка и застрахователната компания) да имат необходимите знания, умения и компетенции, за да могат правилно да насочват клиентите си към застрахователните продукти и услуги на търговската банка, да умеят да задържат или да привлекат нови клиенти, да има ясно и достъпа информация в рекламните и другите маркетингови канали за достигане на банковите продукти и услуги до потребителите.

4) За да работи успешно банковото застраховане, застрахователят трябва много добре да познава процесите на търговската банката и как успешно да интегрира застраховането в тези процеси, като ги подчини на стратегията и избран клиентски сегмент на банката.

5) Застрахователните компании и търговските банки наблягат на фактора взаимна взаимозависимост и интерес към постигане на високи ефекти под формата на печалби, продажби, конкурентни предимства, висок пазарен дял и т.н., което показва и постигане на високи синергични ефекти от интеграцията на двете организации.

6) Успехът на внедряване на застрахователни продукти в дейността на търговските банки зависи от характера на партньорство между търговската банка и застрахователната компания, осъществявано от обучени мениджърски екипи и персонал.

7) Ефективната работа в екип зависи от стила на управление, типове личности и лидерски качества на мениджмънта, междуличностни отношения и др.

9) За да бъдат успешни в банковото застраховане, търговските банки трябва да са готови да инвестират в интеграция, сътрудничества, технически подобрения и човешки ресурси. Интеграцията е ключов инструмент за успех във всеки банково-застрахователен модел.

**Препоръките, които могат да се отправят към мениджърите на застрахователни компании и търговски банки след направеното анкетно проучване могат да бъдат систематизирани до:**

1) Мениджърите на търговските банки трябва да се стремят да обучават, мотивират и напътстват своите служители, които имат пряка връзка с крайния потребител как ясно, правилно и успешно да предлагат банковите продукти и услуги, и в частност банковото застраховане.

2) Мениджърите трябва да организират допълнителна бонусна схема с цел стимулиране на служителите за продажба на съответния продукт, обект на интеграция между търговска банка и застрахователна компания.

3) В търговските банки трябва да се активизира по-силна информационна и рекламна кампания на продукти и услуги свързани с банковото застраховане.

След проведеното анкетно проучване може да се изведе и обобщението, че интеграцията между застрахователни компании и търговски банки, имат няколко предимства и недостатъци за развитието както на застраховането, така и на банкирането като цяло.

**Предимствата за предлагашите продукти и услуги (застрахователните компании и търговските банки), както и крайния клиент (физическото лице) най-общо са:**

- Банковото застраховане позволява на застрахователните компании да

продават чрез банкови канали продуктите и услугите, които не са толкова подходящи за разпространение на застрахователните компании, защото там не се предлага продукт за кредитиране, както е при търговските банки. Чрез този канал за продажба застрахователните компании имат достъп до нова клиентска база, а именно клиентите на банката. Чрез покупката на кредит, клиента закупува и застраховка по кредита, без да търси различно сътрудничество за избор на застраховател извън банката;

- Банковото застраховане позволява ползването на застраховка от клиента чрез клон на банката. По този начин застрахователната компания не трябва да изгражда собствена мрежа от застрахователни агенти, което изисква много повече време и финансови средства;
- Ползите, които банковото застраховане предоставя на клиентите, се отразяват в пълна доставка на финансови продукти и услуги (банкови и застрахователни) на едно място (на едно гише). Така клиентите могат да спестят време и да получат по-ниски цени и такси, тъй като застрахователните компании прехвърлят част от намалението на разходите за дистрибуция на притежателите на полици чрез намалени премии;
- Разширяване на продуктовата гамата от продукти и услуги на търговските банки, води до допълнителни приходи, и до намаляване на каналите за продажба, разходи за реклама, повишаване на конкурентните предимства на търговската банка, получаване на информация за клиентския профил и др.;
- Чрез банковото застраховане се достига до по-голям сегмент от пазар-клиентска база данни (клиентите на застрахователната компания автоматично стават клиенти на търговската банката);
- Изграденото доверие, традиции и имидж през годините на търговската банка и застрахователната компания води до задържане и привличане на клиенти към портфолиото от предлагани продукти и услуги.

**Като недостатъци могат да бъдат изведени следните :**

Разнообразието или различните продуктово портфолио на застрахователната компания и търговската банка, водят по-трудно се взема решение от страна на клиента за ползване на съответния продукт или услуга;

- Възможно възникване на трудности с изчисляване платежоспособността на застрахователния пазар като дял, по-трудно ще се правят анализи и проверка от страна на държавния контрол;
- Проблемите, които могат да възникнат в пазарния имидж на търговската банка или застрахователя, свързани с промени в имиджа на банката, като се има предвид отрицателно въздействие върху застрахователя, и обратно. Ако клиента е разочарован от определен застраховател и обслужващата го търговска банка му предлага застраховка от същия, то клиента е склонен да смени търговската банка на обслужване, вместо да търси друг застраховател;
- Възможна липса на квалификация на персонала в търговските банки, липсата на опит и разпознаване на подходящия застрахователен продукт нужен на клиента. Трудност в консултацията за избор на продукт от страна на служителя, обслужващ клиента и др.

**От направения емпиричен анализ и анкетно проучване могат да се оформят няколко препоръки към банковото застраховане в България:**

- Преразглеждане на критериите за оценка на риска за анализиране на дохода на домакинствата, с цел по-висок процент одобрени и редовно обслужвани кредити;
- По – опростена дигитална система за онлайн банкиране и представяне на продуктовата гама пред клиентите на търговските банки;
- Проектиране на нови продукти отговарящи на предпочитанията на клиентите;
- Банковите застрахователи трябва да залагат повече на екосистеми като изграждат свои собствени, както и да предлагат повече зелени кредити с цел привличане на нови клиенти, а от там и развитие на банковото застраховане.

В България финансовото посредничество между търговски банки и застрахователни компании са важен фактор за стабилността на финансовите системи главно защото са големи инвеститори на финансовите пазари, защото застраховането като дейност, защитава финансовата стабилност на домакинствата и фирмите. Липсата на информация и ниско квалифициран персонал в по-малките градове в страната играе лоша роля в разпознаването на банковото застраховане от страна на населението. Освен това, като се има предвид, че банковия и застрахователният сектор стават все по-свързани, оценките на финансовата стабилност трябва да избягва подхода, който е ориентиран към отделните сектори и следва да отчита връзките между тези различни части на финансовата система.

Дисертационния труд може да послужи като основа за последващи проучвания в областта на банковото застраховане, в областта на финансовото посредничество и интеграцията между търговски банки и застрахователни компании. Може да се използва от търговските банки и застрахователните компании като база за анализ и подобряване на финансовата култура, информираност, нагласи и потребление на клиентите на банково застраховане и потребяване на продукти и услуги от съвместната дейност на тези организации. Може да се използва също за бъдещи изследвания, които да се насочат към определено потребителско сегментиране, към отделен тип застрахователен продукт или застрахователна услуга, които са на база съвместна дейност и интеграция между банките и застрахователните компании или към проследяване на предлагането и търсенето на застрахователен продукт в банковия сектор на българския пазар

### **Заклучение.**

Финансовата интеграция на търговски банки със застрахователни компании се превръща в един от най-популярните начини за осигуряване на финансова стабилност за банките, а за застрахователните компании - високи продажби на собствени продукти. През последните години важно въздействие върху икономиките на отделни държави са процесите на глобализация и интеграция, които оказват забележимо влияние върху финансовия сектор, както и в България. В резултат на такова влияние взаимовръзката между банки и застрахователни компании се превърна в доминираща характеристика на българската икономика. Начинът на организиране и взаимодействие между тях, като банково застраховане, се превърна в неразделна част от съвременните финансови процеси.

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.

Застрахователните компании постепенно навлизат в банковия бизнес, което довежда до нов вид застраховане – банково. Основните дейности от интеграцията на двата вида финансови посредници са свързани с управление на активи на застрахователни дружества от страна на банки, кръстосани продажби на застрахователни и банкови продукти, осъществяване на съвместни дейности в маркетинга на продуктите и услугите. Интеграцията между застрахователно дружество и банка е успешна като позволява използване на общи канали за достигане до клиенти, повишаване на конкурентоспособността, намаляване на разходите за дистрибуция и предлагане на иновативни продукти. Утвърденият имидж на банките им позволява лесно предлагане на застрахователни продукти, като част от продуктовото си портфолио. От своя страна застрахователните брокери имат непосредствен контакт с клиентите си, което им позволява рекламиране на банкови продукти. Поради факта, че банките използват застрахователни продукти за да ограничат риска от невъзможност за събиране на отпуснатите кредити, то се очаква пазарът на банково застраховане да продължи да се развива.

Банковото застраховане е сътрудничество между търговски банки и застрахователни компании, състоящо се най-често в предлагане на застрахователни продукти и услуги, чрез използване на дистрибуторска мрежа на банката. Обикновено ролята на банките е да действат като посредник при сключване на индивидуални застрахователни договори. Застраховките, предлагана на клиенти на банката, са свързани с предлаганите банкови продукти. Сътрудничеството между финансовите посредници е от полза за всички заинтересовани страни – банки, застрахователни компании и клиенти. Моделите за посредничество между банки и застрахователни компании са сключване на договор за дистрибуция, учредяване на холдинг и създаване на финансови конгломерати, като ефективността им се определя от конкретните цели на финансовите посредници.

Извършеният анализ в дисертационния труд показва основните форми за сътрудничество между търговски банки и застрахователни компании, които позволяват:

- Повишаване доверието към търговските банки и застрахователите – банковото застраховане повишава сигурността за клиентите, като застрахователите се задължават да изплатят обезщетения в случаи на определени рискове. Осигурява се спокойствие за банковите клиенти и се повишава доверието им в двете институции.
- Защита интересите както на вложители и кредитополучатели, така и на акционери в търговската банка – банковото застраховане не гарантира опазване интересите единствено на банковите клиенти, но и на акционерите в банките. Въвежданите мерки за следене и анализ на рисковете, позволяват предприемане на превантивни действия при предполагаемо възникване на рискове.
- Повишаване ефективността и стабилността на търговските банки, чрез засилване на контрола – гарантира се ограничаване на риска от възникване на банкова неплатежоспособност и недопускане на банкови фалити. Застрахователят осъществява контрол върху финансовото състояние на банката, с която е в партньорство, като предлага мерки и действия за повишаване на финансовата стабилност.

- Влияние върху спестяванията на населението – предлаганите застрахователни услуги в областта на депозитите позволяват ефективно влагане и управление на свободните парични средства на населението. Застрахователните услуги намаляват рисковете на вложителите, в случай на неплатежоспособност на банката, което насърчава увеличаването на банковите спестявания, оказващо положително влияние върху националния платежен баланс.
- Стабилизиране финансовата система на страната – постига се стабилизиране на паричното обръщение, което оказва влияние върху размера на инфлацията и стабилизиране курса на националната валута. Стабилната финансова система привлича чуждестранни инвестиции, което оказва положително влияние върху икономиката на страната.

Приложеният качествен анализ в дисертационния труд показва наличието на множество и различни модели за осъществяване на посредничество между търговски банки и застрахователни компании, показва, че няма един универсално приложим и най-ефективен модел. Изборът на конкретен модел се определя от спецификата на местния пазар, поставените цели от финансовите посредници, културата на поведение на клиентите и спецификата на нормативните регулации.

Банковото застраховане се превръща във важен компонент от индустрията на финансовите услуги в целия свят. Емпиричното изследване дава основа за твърдението, че в България търговските банки и застрахователните компании сключват партньорства, за да се възползват от банково застраховане и да направят печеливш бизнес на малък пазар. Въпреки ограничения брой участници на пазара, отговарящи на профила на банково застраховане в България, беше признато разнообразието в избраните модели на работа. В допълнение, направеното анкетно проучване с представители на модели на банково застраховане дадоха ценна представа за доминиращите фактори, влияещи върху избора на режим на сътрудничество, както и подчертаха проблемните въпроси в областта.

Анкетното проучване доказва, че българските потребители на банкови и застрахователни продукти и услуги предпочитат в по-голяма степен използването на банково застраховане, също така имат положителна нагласа към използването различни продукти и услуги, както и на съвместните, интегрирани между търговска банка и застрахователна компания от обслужващата ги банка, че спестяват време, разходи, както и по-изгодни ценови условия за това. Анкетата доказва, че потребителите често използват консултации със финансово съветник на обслужващата ги банки, имат доверие в персонала и желаят да бъдат информирани за новите, иновативните, текущите или модернизирани продукти и услуги на обслужващата ги банки. Това показва за България, че банките трябва непрекъснато да инвестират в информация, маркетинг, качество на персонала, за да може правилно, разбираемо, навременно и качествено да достига всичко до клиента на банката и той да бъде доволен. Анкетираните показаха със своите отговори в анкетната карта, че препоръчват продуктите и услугите на тяхната банка сред други хора, което доказва също, че довольния клиент, е една от най-силните рекламни средства за финансовата организация – банка или застрахователна компания и др.

Извършеният анализ проверява и възможността банковите застрахователи да подчертават значението на междуличностните отношения за успеха на бизнеса. Това осигурява необходимостта от създаване на рамка за управление на сътрудничеството между банката и застрахователната компания. Връзките за сътрудничество трябва да

се установят и поддържат на всяко ниво на фирмените структури – от специалисти и средно ръководство до ръководители на компаниите.

Дисертационния труд може да послужи като основа за последващи проучвания в областта на банковото застраховане и финансовото посредничество на национално и международно ниво. Бъдещи изследвания биха могли да се насочат към определено потребителско сегментиране, към отделен тип застрахователен продукт или застрахователна услуга, или към проследяване на предлагането и търсенето на застрахователен продукт в банковия сектор на българския пазар и чужбина.



#### **IV. СПРАВКА ЗА ПРИСОНСНИТЕ МОМЕНТИ В ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД**

1. Систематизирани са теоретични подходи в изследването на банковия и застрахователен пазар, и са изведени връзките с финансовите посредници. Предложени са авторови интерпретации на понятията банкова система, застрахователен пазар и финансови посредници.
2. Формулирани са тенденции в интеграционните процеси между търговски банки и застрахователни компании, като са представени и обобщени мотивите, факторите и ефектите от сътрудничеството, съвместната дейност и дистрибутиране на застрахователни и банкови продукти / услуги между търговските банки и застрахователните компании в България и на международно равнище.
3. На основата на сравнителен анализ на различните организационни форми и модели на финансово посредничество са доказани предимствата и рисковете от приложението на финансовото сътрудничество (партньорство) между търговските банките и застрахователните компании, както и техните посредници. Обобщена е класификация на услугите, обект на банково застраховане като част от интеграцията на търговски банки и застрахователни компании.
4. На основата на поведено изследване с авторова анкетна карта са определени нагласите на физически лица свързани с потреблението, информираността и доверието към застрахователни и банкови продукти и услуги, предлагани на българския пазар чрез банково застраховане или застрахователни компании и техните посредници.
5. От направеното авторово изследване чрез анкетно проучване са формулирани препоръки и насоки за последващи проучвания и анализи от търговските банки и застрахователните компании в посока към определяне на маркетингови подходи за потребителско сегментиране към продукт или услуга, които са резултат от съвместната дейност и интеграция, подобряване на финансовата култура, информираност, нагласи и потребление на клиентите на банково застраховане, връзката между финансовия посредник и консултант с потребителя и др.

## У.ПУБЛИКАЦИИ, СВЪРЗАНИ С ДИСЕРТАЦИОННИЯ ТРУД

1. Овчарова, Г., Животозастраховането като обект на финансово посредничество между банките и застрахователните компании, е-Journal VFU, електронно списание, издавано от Варненския свободен университет „Черноризец Храбър”, бр.17, 2022, ISSN 1313-7514, (студия).
2. Овчарова, Г., Последниците от кризата Ковид-19 върху икономиката и банковия сектор на България и Русия, Международна онлайн конференция на младите учени „Предизвикателства и подходи за преодоляване на последниците от кризата с Ковид-19“, е-Journal VFU, електронно списание, издавано от Варненския свободен университет „Черноризец Храбър”, извънреден бр.15, посветен на 30 годишната от създаването на ВСУ „Черноризец Храбър“, 11-12.06.2021, ISSN 1313-7514, (доклад).
3. Овчарова, Г., Интеграция на банки и застрахователни компании – зелени ипотечи, Международна онлайн конференция за студенти и докторанти „Програмите за климата и световната икономика – 17-18.06.2022, е-Journal VFU, електронно списание, издавано от Варненския свободен университет „Черноризец Храбър”, 2022, ISSN 1313-7514, (доклад).
4. Овчарова, Г., Мотиви и ефекти при интеграцията на банки и застрахователни компании, е-Journal VFU, електронно списание, издавано от Варненския свободен университет „Черноризец Храбър”, бр.17, 2022, ISSN 1313-7514, (статия).