М.О. **Прут**, асп.

ФОРМИ СПІВПРАЦІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У РАМКАХ КОНЦЕПЦІЇ BANCASSURANCE

Стаття розкриває сутність та механізми співпраці банківських та страхових організацій. Досліджено форми кооперації банків і страхових компаній, їх особливості, переваги та недоліки. Висвітлено проблеми і перспективи співпраці банків і страхових компаній, виявлено основні критерії ефективності функціонування інтергаційних об'єднань.

The article regards the essence and cooperation mechanisms of banks and insurance companies. Analyzes the forms of cooperation between banks and insurance companies, their peculiarities, pros and cons. It arcknowledges the problems and perspectives of cooperation between banks and insurance companies, reveals basic criterions of effectiveness of integration association functioning.

Глобалізація усіх сфер економічного життя суспільства має неабиякий вплив на розвиток співпраці між банківськими установами та страховими компаніями не лише в Україні, а й за її межами. Удосконалення взаємовідносин між банками та страховими компаніями зумовлене необхідністю поглиблення інтеграційних процесів з метою виробництва конкурентоспроможних продуктів і більш якісного задоволення потреб клієнтів у фінансових послугах. Виникає нагальна потреба у дослідженні основ банкострахування та аналізі концептуальних підходів до організації та функціонування різних форм інтеграції та пошуку дієвої моделі співробітництва.

Мета статті: визначити основні проблеми та тенденції розвитку співпраці між банками та страховими компаніями як основними конкурентами в сфері залучення та на основі аналізу методик взіємодії між ними сформувати пропозиції щодо покращення кооперації та інтеграції для підвищення ефективності їх роботи.

Для досягнення поставленої мети нами були опрацьовані наступні завдання:

- досліджено основні форми співпраці банків та страхових компаній;
- розглянуто існуючі на сучасному етапі розвитку основні моделі банкострахової кооперації;
- відокремлені переваги та недоліки формування між банками та страховими компаніями інтеграційних об'єднань;
- визначені пріоритетні напрямки розвитку європейських банкострахових об'єднань;
- сформовано пропозиції щодо вдосконалення системи взаємодії банків та страхових компаній.

Структура статті підпорядкована меті найповнішого виконання поставлених завдань у розрізі сучасної практики bancassurance для більш чіткого виявлення протиріч у формуванні певних банкострахових інтеграційних об'єднань на ринку страхових послуг.

Серед видатних фахівців сучасної світової науки, що займаються питаннями банкострахування, необхідно назвати Р. Бірда, Б. Едвардса, М. Дорфммана, К. Олдрома та М.-Дж. Канохен. Проблеми взаємодії банківського та страхового сектору досліджували й

такі видатні сучасні економісти українського походження як В. Д. Базилевич, О. Власов , М. С. Клапків, С. С. Осадець, А. Романченко., Л. О. Хорін, С. І. Юрій.

Основою для формування консолідованої банкострахової бізнес архітектури є її структурна побудова та моделі зрощення, взаємодії фінансових інституцій [1]

У світовій практиці існують різні погляди на моделі bancassurance. Так, в роботі Гріневой Т. з рейтингового агентства Standard & Poorrs приводиться п'ять моделей взаємодії банків зі страховими компаніями. На думку Габідуліна І., директора компанії «Страховий брокер «Дедал», концепція bancassurance передбачає лише дві моделі: коли банк купує страхову компанію або навпаки. Адже, лише за таких умов можливе створення єдиної інформаційної системи між банком і страховою компанією, без якої успішна реалізація концепції просто неможлива[4]

Вітчизняні аналітики до найбільш поширених форм співпраці і конвергенції страхових компаній і банків відносять:

1. Початкова форма співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах. Ця форма не є по суті bancassurance, оскільки відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів.

2. Форма агентських відносин, яка припускає розповсюдження страхових послуг з угоди з банком через його агентську мережу.

3. Форма кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці. Це вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі.

4. Форма контролю припускає застосування механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати продуктовий ряд і клієнтську базу, що є найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, що реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг.

5. Форма фінансового супермаркету є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу.[2]

Слід зазначити, що багатьма сучасними науковцями поняття моделі банкострахування розглядається узагальнено.

Російські вчені виділяють 3 моделі з яких банки і страхові компанії, в залежності від економічної ситуації в країні, особливостей місцевого законодавства та інших факторів обирають спосіб входження у консолідований банкостраховий бізнес.

По – перше, банк та страхова компанія підписують договір, згідно якого згідно якого банківська установа зобов'язується виступати в якості офіційного представника страховика при реалізації його продуктів.

По – друге, банківська установа і страхова компанія домовляється про взаємне володіння акціями.

По – третє, банк повністю або частково купує страхову компанію.[5]

Запропонований поділ не відображає усіх поглядів на цю проблему, та не відрізняється чіткою структурованістю, і над цим питанням працюють вчені і практики і в інших країнах, так французька наукова школа пропонує 4 основні моделі:

- договір банку з страховою компанією про дистрибуцію страхових послуг у відділеннях банку;
- об'єднання банківсько-страхових інституцій із переважною часткою банку;
- об'єднання банківсько-страхових інституцій із незначною часткою банку;
- повний контроль страхової компанії банком.

Серед основних переваг для страхових компаній від запровадження банкострахування експерти зазначають:

1) розширення клієнтської бази;
2) диверсифікацію каналів збуту;
3) укріплення бренду.

Для страхових компаній розвиток банкострахування сприятиме розширенню асортименту послуг, що надаються завдяки реалізації принципу продажів «усе з одних рук». При цьому, послуги мають бути високоякісними, гарантованими та привабливими для клієнта.

Однак, не слід забувати й про те, що взаємна інтеграція ліквідує суттєві відмінності між банківською і страховою сферою й поряд з ефектом «синергії» може викликати й додаткові проблеми, пов'язані з необхідністю уніфікації бізнесів та поєднання технологічних процесів, серед яких, на думку експертів слід виділити:

1) сприйняття банками страхових послуг як другорядних;
2) комплексні продукти не завжди містять найвигідніші для клієнта умови;
3) зниження якості страхових послуг;
4) подорожчання банкострахових продуктів;
5) виникнення залежності між партнерами з кооперації, які більші за розміром і фінансовою потужністю.

На думку експертів, правила акредитації страхової компанії у банках та концепція bancassurance «негативно впливає на фінансову гнучкість страховика й може поставити під загрозу його конкурентну позицію на ринку.

Проте вважаємо, що сприйняття банками страхових послуг як другорядних - це тимчасова проблема скоріше сфери психології, ніж економіки. При відпрацюванні ефективного та взаємовигідного механізму співпраці, даний напрямок роботи є перспективним та пріоритетним для розвитку.

Консолідовані структури банківської установи і страхового товариства можуть бути надмірно чутливими до коливань кон'юнктури ринку. Теорія системного ризику вказує, що фінансові проблеми чи проблеми з ліквідністю однієї фінансової інституції можуть сприяти подібним проблемам у інших учасників фінансової системи, викликаючи, як наслідок фінансову і господарську кризу. Консолідована бізнес архітектура вимагає взаємного контролю усіх членів даної ієрархічної структури, тому що фінансові чи інші проблеми однієї інституції виступають каталізатором інших, а на рівні реноме бренду може бути сприйнята як початок глобальної фінансової кризи, що є, на нашу думку, іще більшою небезпекою для фінансових інституцій. Враховуючи небезпеку, що супроводжує формування новітньої бізнес архітектури, приходимо до висновку, щодо необхідності

попереднього детального вивчення та аналізу фінансового ринку, а вибір моделі чи її зміну слід проводити поступово.[7]

Формування консолідованої банкострахової бізнес архітектури в Європі з успіхом розвивається як у високорозвинених системах так і в країнах із невикористаним потенціалом фінансового ринку. Основними бар'єрами для розвитку є консервативні юридичні норми, а також труднощі в організації і управлінні продажами консолідованих фінансових послуг із відмінним характером. Успіх інтеграції залежить від простоти продуктів та послуг, а також наявності привілеїв, пільг в оподаткуванні довгострокового накопичувального страхування життя чи пенсійних програм, що додатково стимулює придбання саме цих довгострокових фінансових продуктів.

Тенденція до надання інтегрованих фінансових послуг в Європі розвинулася не рівномірно, проте прагнення до руху у даному напрямі є вже розповсюдженим явищем. А стрімкий розвиток дистрибуції страхування життя, зумовлений відповідним станом фінансового ринку та його не насиченістю довгостроковими фінансовими послугами. В цьому плані український фінансовий ринок має значні можливості та перспективи, зумовлені незначною прив'язаністю, призвичаєністю населення до класичних каналів дистрибуції страхових послуг. Може бути цінним для української практики досвід багатьох Європейських країн, де дана концепція була реалізована із найбільшою ефективністю.

Активізація співробітництва страхових компаній та банків є загальносвітовою тенденцією. За кордоном досліджувані форми взаємовідносин страхових компаній та банків складалися десятиліттями. Найбільшого розповсюдження отримало взаємне вкладення в капітал, коли страхова компанія – акціонер банка чи коли банк – акціонер страхової компанії. Взаємні фінансові вливання через акціонування отримують розвиток і стосуються використання коштів банків для збільшення статутного капіталу страхових організацій, вимоги до якого постійного зростають.

На сучасному етапі взаємні вкладення в капітал важливі для росту капіталізації, для організації банківської групи, фінансово холдингу. Згідно законодавства більшості європейських країн банк і страхова компанія не можуть бути одною юридичною особою, але нічого не заважає їм володіти значними частками акцій один одного. Переваги даних об'єднань полягають в наступному:

- повніше задоволення клієнтів у послугах;
- збільшення прибутку за рахунок розширення клієнтської бази, запровадження нових продуктів, комісійних надходжень та зниження витрат;
- можливий більш точний маркетинговий аналіз майбутніх потреб клієнтів;
- найефективніше проведення рекламних та PR-кампанії.

Проте широкомасштабність створення банкострахових груп в майбутньому може вплинути на монополізацію галузі.[6]

Соціологічні дослідження економічних інтересів взаємовідносин банків і страхових компаній виявили, що інтерес страховиків до банків перевищує інтерес банківських установ до страхових організацій.

У банків більш виражений інтерес до страхування банківського майна, обслуговування розрахункових рахунків страховиків, розміщення фінансових ресурсів страхових компаній, залучення до банківського обслуговування клієнтів страхових організацій.

Найбільший економічний інтерес страховики виявили до банків, як до потенційних страхувальників, щодо розміщення фінансових ресурсів в банківські пасиви. Страховим організаціям притаманний інтерес до банків як консалтингових структур з питань валютного регулювання, управління портфелем цінних паперів, експертизи фінансових проектів, консультацій у нестандартних ситуаціях.

Для подальшого розвитку системи кооперації між банками та страховими компаніями ми вважаємо необхідно вирішити такі першочергові завдання:

- об'єктивна необхідність запровадження дієвої системи банкострахування пов'язана з новими економічними реаліями, зумовленими зростанням інтеграційних процесів на світовому фінансовому ринку, що викликає необхідність побудови нових відносин між банками та страховими компаніями, які поступово мають перейти від конкуренції до кооперації (інтеграції);

- пріоритетним напрямом в розвитку взаємовідносин страхових організацій і банків має стати гармонізація чинного законодавства з нормами ЄС;

- існує необхідність запровадження досконалих комп'ютерних технологій, що сприяють повноцінній діяльності «фінансових супермаркетів»;

- необхідно здійчнити розробку нових фінансових продуктів на межі банківських і страхових послуг.

Партнерство розвивається з кожним роком все активніше, воно матиме перспективи істотного зростання у найближчому майбутньому. Це в певній мірі підвищує взаємний інтерес банків до страхових компаній, хоча роль банківського корпоративного страхування недооцінена.

Процес розвитку інтеграційних форм співробітництва зумовлює необхідність напрацювання та впровадження цілісного механізму взаємодії, а від так, враховуючи останні світові тенденції у цій галузі, вітчизняним страховим компаніям, банкам, іншим фінансовим установам варто шукати нові ефективні моделей співробітництва.

Література:

1. Журавин С. Г. Краткий курс истории страхования. М. – "Анкил", 2005. – 112 с.
2. Ткаченко Н. В. Об'єднання банків і страхових компаній//Актуальні проблеми економіки. – 2004.–№ 2 (32).– С.105–111.
3. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія.-Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, - 2002. – 358 с.
4. Габидулин И. А., Лушниченко В. Н. BANCASSURANCE по-эсенговски // Мир денег. – 2007. - №8-9. – С.54- 59.
5. Яцентюк О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реалии /Страховое дело. - 2006. - №2. - С. 10
6. Страхування кредитних ризиків: цивільно-правові аспекти: автореф. дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Р.Б. Сабодаш; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2007. — С.5-6.
7. Краевая А. Когда банк гораздо больше, чем просто банк // Банковская практика за рубежом.– 2006.–№2(86).–С.94–96.
8. Кожевникова И.Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. – М.: Анкил, 2005. – С.94-95.