Н.В. Приказюк, канд. екон. наук, доц.

СПІВПРАЦЯ БАНКІВ І СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено форми співпраці банків та страхових компаній. Обґрунтовано необхідність впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг. Виявлено фактори, які стримують її розвиток в Україні. Окреслено перспективи інтеграції банків і страхових компаній. Запропоновано напрямки покращення взаємодії банків та страхових компаній з іноземними капіталами.

The forms of co-operation of the banks and insurance companies with are investigated. The necessity of bancassurence introduction into the Ukrainian financial services market is proved. The factors, which keep back its development in Ukraine, are found out. The perspectives of the integration of the banks and insurance companies are determined. Offered directions for the improving of the banks and insurance companies with foreign capitals interaction.

Ключові слова: страхові компанії, комерційні банки, іноземний капітал, банко-страхування, інтеграція, фінансовий супермаркет.

Keywords: insurance companies, commercial banks, foreign capital, bancassurance, integration, financial supermarket.

Становлення та розвиток ринку фінансових послуг є однією з передумов ефективного функціонування всіх сфер і ланок економіки країни. Пройшовши етапи виникнення та становлення, фінансовий сектор України знаходиться в стадії жорсткої конкурентної боротьби як з боку українських, так і іноземних фінансових установ. Кожен з учасників ринку вступає в складну боротьбу за ресурси, прибутки та можливості. Окрім того, спостерігається тенденція до універсалізації фінансових установ, що збільшує конкуренцію та вимагає пошуку нових напрямів розвитку власного бізнесу.

Особливо актуальною стає взаємодія фінансових установ, зокрема банків та страхових компаній з іноземними капіталами, як найактивніших учасників фінансового ринку, які здатні реально впливати на нього. Взаємодія таких банків та страхових компаній може приймати різні форми, серед яких банківсько-страхування, страхування банківських ризиків та надання страховим компаніям банківських послуг – розміщення коштів, розрахункове обслуговування та ін.

Виходячи з зазначеного, на сьогодні необхідним є дослідження тенденцій та перспектив розвитку співпраці банків та страхових компаній з іноземними капіталами на фінансовому ринку України.

Проблеми співпраці банківських установ і страхових компаній досить глибоко вивчаються такими вітчизняними фахівцями як Л. Альошина, О. Лилик, Ю. Ковальова, Л. Єрмошенко, К. Борисюк, В. Фурман, О. Зайцев та інші. У наукових працях іноземних

вчених достатньо добре висвітлено досвід розвинених країн у побудові гармонійної взаємодії між банками та страховими компаніями. Незважаючи на актуальність проблеми, її гостроту з огляду на світовий досвід у цій сфері та загальні тенденції розвитку фінансового ринку, даний напрямок досліджень все ще не знайшов достатнього розвитку в працях вітчизняних науковців, а, отже потребує подальших досліджень.

Метою роботи є дослідження проблем взаємодії банків та страхових компаній на вітчизняному фінансовому ринку та пошук шляхів розвитку співпраці цих установ у контексті створення якісно нових послуг та продуктів.

Глобалізація світової економіки посилює тенденцію концентрації капіталу в різних галузях. Не є виключенням і сфери страхування та банківської діяльності. З метою оптимізації бізнесу та можливості отримання нових прибутків почали з'являтися альянси і відбувається злиття всередині фінансового сектора, в основному між банками та страховими компаніями [9, с.21]. Проте в останні десятиріччя співпраця між банками та страховими організаціями розвивається вже не лише по лінії простого взаємного обслуговування своїх установ, а й набуває багатошарового, взаємопроникаючого міжгалузевого і міжринкового характеру. Така взаємодія, по-перше, обумовлена необхідністю покриття ризиків, які притаманні банківській діяльності, по-друге, дозволяє розробляти нові банківсько-страхові продукти, по-третє, дає можливість значно розширити клієнтську базу і забезпечити отримання додаткового доходу. Крім того, така взаємодія забезпечує порівняльні переваги обох фінансових інститутів для розширення асортименту послуг і можливостей формування значних грошових фондів, що значно підвищує інвестиційні можливості партнерів і ефективність використання тимчасово вільних коштів, які вони акумулюють.

В сучасних ринкових умовах інтеграція фінансових посередників постає закономірним явищем і одним з проявів новітніх тенденцій розвитку світових фінансових ринків. Під взаємодією банків та страхових компаній слід розуміти процеси поступового об'єднання їх діяльності (від спільного продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, який досягається в результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Як показано на рисунку 1, страхові компанії та банки взаємодіють за декількома напрямками. Ці форми взаємодії розрізняються за рівнем інтеграції, а також за обсягами операцій [6].

Так, при страхуванні страховою компанією банку існує два основні шляхи – роздрібне та комплексне страхування. Звичайно, у цьому випадку страхова компанія для банку є дуже важливим партнером, адже придбання полісу страхування як фінансових так і кримінальних ризиків є кроком до покращення роботи банківської установи та перенесення ризиків на страхову компанію. Однак існує ряд проблем, адже стандартні страхові послуги не здатні покрити увесь перелік банківських ризиків, а комплексне банківське страхування передбачає дуже значні обсяги відповідальності за ним – десятки й сотні мільйонів доларів, які перевищують можливості національних

страховиків, вимагає аудиту за міжнародними стандартами та пропонує стандартний перелік страхових послуг, які не враховують особливості конкретного банку, специфіку його діяльності, напрямки роботи та ін.

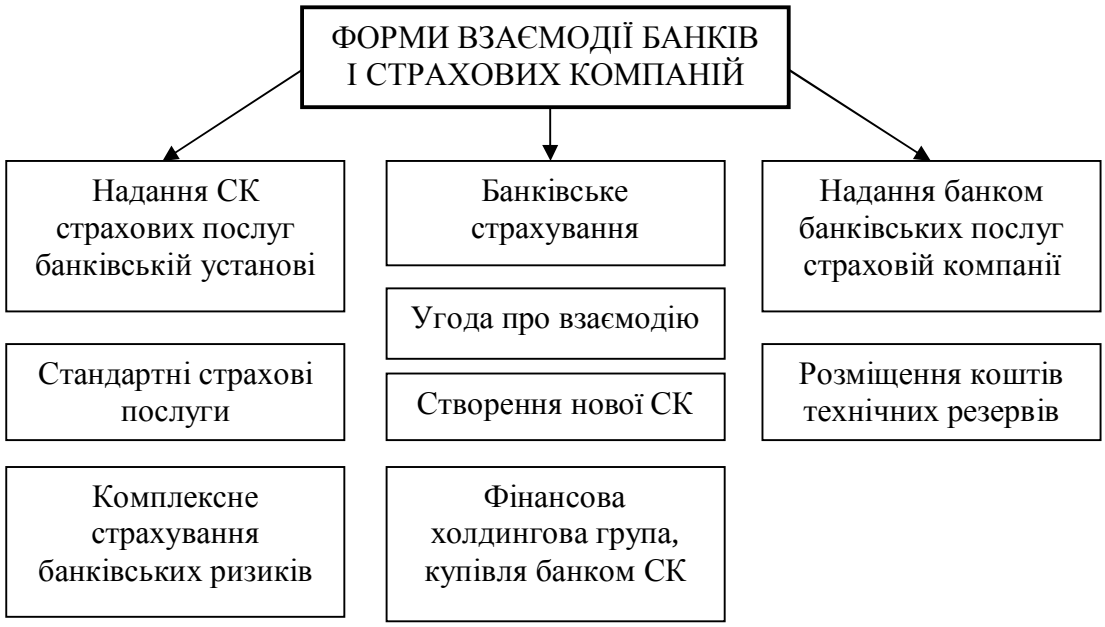


Рис. 1. Форми взаємодії страхових компаній і банківських установ

Щодо банківських послуг для страхової компанії, то в цьому випадку банк обслуговує рахунки страхової компанії, як і будь-якої юридичної особи, до того ж банк зберігає кошти технічних резервів страховика.

Банківське страхування є найскладнішим етапом взаємодій банку та страховика. Це глибока інтеграція учасників ринку із створеннями різних продуктів та послуг – нескладні експрес-послуги, спільні продукти, комплексні або інтегровані фінансові послуги [7, с. 93].

В Україні банківське страхування (bancassurance) лише починає розвиватись. Поняття bancassurance запроваджене до наукового обігу у Франції в кінці 1970-х років і до сьогодні зберегло свій первинний зміст. Bancassurance змістовно перекладається як “банківське страхування” (банко-страхування) і означає послугу з продажу страхових продуктів через банківську мережу. Сутність банківського страхування полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою поєднання страхових і банківських продуктів, а також спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу [8, с. 120].

Слід зауважити, що впровадження bancassurance на українському ринку фінансових послуг можливе у таких варіантах. По-перше, канали розповсюдження однієї сторони отримують доступ до клієнтської бази другої сторони – найпростіша форма, яка по суті не є спільним співробітництвом з мінімальними результатами і низьким рівнем дохідності обох сторін. По-друге, банк підписує зі страховою компанією угоду, відповідно до якої він є її офіційним представником. У даному випадку обидва

партнери можуть досягти позитивних результатів, а інвестиції банківських установ залишаться на достатньо низькому рівні.

При застосуванні продуктів bancassurance банк отримує певні переваги та вигоди, зокрема:

– збільшення прибутку у вигляді комісійних винагород від продажу страхових продуктів;

– додаткове залучення до мережі банку платоспроможних клієнтів;

– можливість збільшити продуктивність праці персоналу за рахунок розширення спектру послуг;

– отримання додаткових доходів за рахунок агентської нагороди;

– лояльність клієнта, адже зі збільшенням кількості продуктів, які клієнт купує у банку, зменшується вірогідність його втрати банком.

Зрозуміло, що страхові компанії також отримають ряд привілей за рахунок доступу до нових клієнтів, розширення спектру послуг, впровадження нових продуктів, які раніше були неконкурентоспроможні через високу собівартість, а також економію витрат через збільшення масштабів бізнесу.

Відтак, зарубіжний досвід свідчить, що успішно досліджуючи клієнтську базу, покращуючи свою репутацію та продукти для середнього ринку, європейські банки збільшили обсяги своїх продаж до рівня, який дозволяє із впевненістю стверджувати, що bancassurance – високоприбутковий бізнес. На сьогодні до 1/3 прибутків європейські банки одержують від реалізації страхових продуктів [4, с. 96].

Найбільш багатий прикладами успішних проектів bancassurance є досвід Франції, Великобританії, Іспанії, Португалії, Італії і Бельгії, а також Швейцарії. Варто зауважити, що основною проблемою впровадження bancassurance є правове забезпечення або сукупність нормативно-правових актів органів законодавчої, виконавчої влади та центрального банку країни, які регламентують правила співпраці банків і страхових компаній, щодо банківського страхування. Причому відповідно до чинного законодавства України діяльність банків та страхових компаній регулюється різними законами. Українське законодавство не передбачає можливості злиття страхових компаній та банків. Отже, взаємодія банків та страхових компаній практично здійснюється через концепцію bancassurance.

Економічні основи взаємодії та інтеграції банків і страхових компаній обумовлені тим, що обидва інститути належать до єдиної системи фінансових посередників, а також функціональною близькістю страхової і банківської діяльності за рахунок виконання загальних функцій (інвестування, управління ризиками, капіталізації), що визначають можливості розвитку відносин співпраці і подальшої інтеграції [3, с. 31].

Запропонований в західній економічній літературі підхід щодо розподілу інтеграційного процесу у діяльності банків та страхових компаній на чотири стадії (розподіл сфер діяльності, конкуренція, кооперація, корпоратизація) дозволяє визначити специфічні особливості та організаційно-економічні і правові форми, що властиві цим стадіям [2, с. 108]. При цьому результати розвитку інтеграції банківського

і страхового бізнесу полягають у зменшенні ризиків, забезпеченні ліквідності, можливості розробки єдиної корпоративної стратегії для банків та страхових компаній, збільшенні доходів у розрахунку на одного клієнта та зменшенні вартості залучення нових клієнтів тощо.

Одним із бар'єрів у взаємодії банків та страховиків є процес акредитації, тобто процес, в результаті якого страхова компанія набуває офіційного підтвердження відповідності якості послуг, що надаються. Банк висуває ряд вимог, яким має відповідати страхова компанія. Лише виконавши їх, страховик отримує право страхувати клієнтів банку при кредитуванні та інших послугах.

Політика банків у цьому питанні непрозора. Як стверджують фахівці, акредитаційний процес має спрямовуватися на підтвердження реальної надійності акредитованих організацій та забезпечення довіри до них з основною метою – захисту прав споживача. Але дуже часто банки орієнтуються лише на розмір комісійних винагород та залучених від страховиків коштів, не враховуючи при цьому потреб клієнтів.

Згідно законодавства, страхувальник має право обрати саме ту компанію, якій він довіряє. А банк може сам обирати собі партнерів, але по страхуванню власних ризиків [1]. Однак на практиці, банківські установи, проводячи акредитацію, беруть на себе функцію органу по визнанню або невизнанню права на здійснення страхової діяльності у певній сфері.

Такому стану взаємодії банків та страхових компаній є ряд пояснень, зокрема, це низький рівень розвитку страхового ринку і його невідповідність обсягам банківських операцій.

Станом на 01.01.2011 кількість страхових компаній значно перевищувала кількість банків, а темпи приросту страхових компаній випереджали темпи приросту банківських установ. Так, на початок 2011 р. було зареєстровано 194 банків, в тому числі з іноземним капіталом 55 (20 з яких зі 100% іноземним капіталом) та 475 страхових компаній, з яких 100 з іноземним капіталом (17 з 100% іноземним капіталом). При цьому обсяги активів страховиків майже в 25 разів менші за обсяги активів банків: активи банків складають 922088 млн. грн., а страховиків – лише 37307 млн. грн. [9, 10].

Щодо обсягів капіталізації, то страховий ринок також значно відстає від банківського. Так, статутний капітал банківського сектору на початок 2011 р. становив 82455 млн. грн., частка іноземного капіталу в якому складала 40,6 %, а статутний капітал страхових компаній –12699 млн. грн. (частка іноземного капіталу в ньому 11%). При цьому середньорічний темп приросту статутного капіталу в банківській сфері на 58% перевищує темп приросту в страховій і складає 68%, та 17% відповідно [9, 10].

Загалом, участь іноземного капіталу у вітчизняному страховому та банківському секторах характеризується такими ознаками. По-перше, іноземні інвестиції у статутних капіталах українських страховиків та банків представлені такими країнами: Великобританія, Росія, Польща, Америка, Італія, Франція, Данія, Чехія, Австрія.

По-друге, більшість іноземних інвесторів є стратегічними інвесторами, які намагаються отримати власність українського страховика та банкіра, заволодіти контрольним пакетом акцій і розраховують на дохід не лише від простого володіння акціями, а й від використання власності.

У капіталі страховиків України портфельні інвестиції представлені досить слабо, оскільки страховий бізнес не дає великої віддачі в перші роки, а у більшій мірі вимагає значних вкладень. Тому переважають стратегічні інвестори. Винятком є страхова компанія "Універсальна", яка продає незначні обсяги пакету акцій на відкритому ринку [5, с. 57].

По-третє, іноземні інвестори використовують свої шляхи виходу на український ринок: перший – інвестування в існуючі національні страхові компанії; другий – створення власних повноцінних дочірніх структур. Нині більшість страхових компаній з іноземним капіталом є дочірніми компаніями іноземних страховиків. При цьому такий вихід на ринок може проводитись не прямо, а через афільовані компанії. Інвестори купують як компанії з розгалуженою мережею філій, так і дрібні маловідомі страхові компанії, у більшості випадків заради ліцензії, а в подальшому змінюють назву та стратегію просування на ринок.

Аналіз розвитку інтеграційних процесів у банківсько-страховому секторі України дозволив дійти висновку, що банки та страхові компанії здійснюють взаємодію і співпрацю у різних формах – від клієнтських і партнерських відносин, диверсифікації діяльності і взаємної інтервенції у суміжні сфери до взаємного вкладення капіталу у статутні фонди, створення банківсько-страхових груп, фінансових концернів та інтеграції у формі фінансових супермаркетів. Процеси розвитку банківсько-страхової взаємодії на українському ринку свідчать про те, що явища глобалізації фінансових інститутів та їх інтеграції починають поширюватися і на економіку України, тому ті компанії, які першими оцінили конкуренті переваги об'єднання банківських та страхових установ, займають провідні місця у фінансовій системі нашої країни.

Активний розвиток інтеграційних процесів на фінансовому ринку України та збільшення присутності іноземного капіталу як у банківському, так і в страховому секторах ринку посилять виконання загальних функцій банків та страхових компаній, що сприятиме інтеграції вітчизняного фінансового ринку у світовий. Підвищення частки іноземного капіталу у фінансовому секторі повинно проходити поступово. При цьому у процесі реалізації стратегії пристосування до європейських стандартів банківської і страхової справи необхідно чітко визначити конкурентні можливості учасників цього сектору.

Сутність банківського страхування полягає у пропозиції страховиками та банками єдиного фінансового продукту, проникнення різних фінансових інститутів у сфери діяльності один одного, що в кінцевому підсумку повніше задовольняє потреби клієнтів через надання комплексу фінансових послуг. З економічної точки зору, банки зацікавленні у розповсюдженні страхових послуг через свої відділення, оскільки їм необхідно надавати своїм клієнтам якомога більше послуг для покриття високих

постійних витрат на утримання відділення. З іншого боку, страховим компаніям зазвичай не вистачає коштів, щоб охопити певну групу споживачів, тому вони шукають доступу до відділень банків як до додаткового каналу розповсюдження послуг. Не дивлячись на те, що можливість і необхідність розвитку банківського страхування є очевидною, існує принципова різниця у сутності двох продуктів – банківського і страхового: ініціатива купівлі першого іде від споживача, а в необхідності купівлі другого продукту споживача слід переконувати.

Викладені проблеми та концептуальні орієнтири розвитку взаємодії банків та страхових компаній відповідають вимогам фінансової політики держави та її соціально-економічного розвитку. Виходячи з розуміння, що бажаний позитивний ефект від взаємин між банками та страховими компаніями залежатиме від їх позиції щодо співпраці на ринку, можна визначити комплекс заходів, спрямованих на розвиток інтеграції банківського і страхового бізнесу у контексті створення якісно нових послуг та продуктів. До таких заходів належать наступні:

- популяризація страхових послуг на ринку, розробка максимально гнучких та зручних полісів для різних прошарків населення, доступність страхових послуг для клієнтів з різними видами доходів;

- прозора політика банків щодо страховиків, перегляд процедури акредитації для пом'якшення бар'єрів виходу страховика на банківський ринок;

- розробка спільних послуг банків та страхових компаній, використання прийомів сегментації, дискримінації клієнтів, комплектування та пакетування послуг, створення дешевих експрес-послуг, розробка високо-інтегрованих банківсько-страхових послуг;

- індивідуальний підхід страховиків при страхуванні банківських ризиків, урахування специфіки діяльності банку, при комплексному банківському страхуванні заміна в пакеті непопулярних послуг на ті, які потребує саме цей банк;

- нарощення активів та капіталу страховими компаніями, збільшення обсягів діяльності для становлення страхового ринку як рівноцінного партнера для банківського сектору;

- створення класичних фінансових супермаркетів як ефективного каналу продажу, пропозиція нестандартних фінансових послуг, що відповідають викликам часу, нове бачення банківської послуги як перехід на якісно новий рівень фінансової культури;

- підготовка висококваліфікованих фінансових консультантів, які спроможні надати увесь перелік фінансових послуг, у тому числі консультування клієнтів, розробка комплексних рішень в кожному окремому випадку, орієнтація на продаж страхових послуг, які мають інше навантаження аніж банківські;

- гармонізація вітчизняного законодавства у фінансовій сфері зі стандартами європейського фінансового простору, яка є необхідною в умовах орієнтації України на європейську інтеграцію.

Отже, постає необхідність створення банківсько-страхового об'єднання, яке надасть можливості використання синергічного ефекту, як з позиції банківського, так і з позиції страхового бізнесу Перспективною формою інтеграції банків та страхових

компаній у сучасних умовах розвитку економіки України є створення такого об'єднання як фінансовий супермаркет.

Література:

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" зі змінами і доповненнями, внесеними Законами України від 20.11.2003 року № 1294 – IV // liga.kiev.ua.
2. Альошина Л., Петик Л. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових організацій// Фінанси України. – 2006. - № 6. – с. 107 – 113.
3. Бєлєнький П., Другов О. Розвиток системи фінансових посередників України в умовах посилення глобалізаційних процесів // Вісник НБУ. – 2007. – № 12. – с. 30–33.
4. Єрмошенко Л., Єрмошенко А. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ // Вісник КНТЕУ. – 2008. – №3. – С. 90–100.
5. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования// Банковская практика за рубежом. – 2006. - № 9. – с. 53 – 61.
6. Кльоба В. Л. Принципи та методи управління банківською діяльністю// Економіка і держава. – 2010. - № 3. – с. 57 – 59.
7. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній// Вісник КНЕТЕУ. – 2009. - № 2. – с. 97 – 105.
8. Луців Б., Притула О. Bancassurance - як форма ефективної співпраці банків і страхових компаній// Світ фінансів. - 2008. - № 2(15). - с. 119 - 123.
9. Фурман В. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні // Вісник НБУ. – 2005. – № 4. – С. 20–22.
10. Офіційний сайт Національного банку України. – http://bank.gov.ua/Bank_supervision/Finance_b/2010/01.01.2010/fin_state.htm
11. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – http//dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/pidsumky_SK.pdf