Г.І. Олійник, асп.

ВЗАЄМНІ ВИГОДИ ПАРТНЕРСТВА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ

У статті розкрито основні переваги взаємодії страхових компаній та банків. Показано можливі напрямки подальшої інтеграції фінансових посередників в контексті факторів їх взаємовигідної співпраці.

The article highlights the main benefits of interaction between insurance companies and banks. The possible areas for their further integration is clarified in the context of mutual cooperation factors.

Ключові слова: взаємодія страхових компаній та банків, клієнтська база, банківсько-страхові продукти, додатковий дохід, покриття ризиків, інвестиційні можливості.

Keywords: interaction of insurance companies and banks, customer base, banking and insurance products, additional income, risks, investment opportunities.

Глобалізація світової економіки, розвиток фінансових ринків та посилення конкуренції в усіх сферах торгівлі висуває нові вимоги до діяльності провідних фінансових посередників. Це створює необхідність розширення спектра послуг, що надаються сьогодні банками, страховими та інвестиційними компаніями. Основним нововведенням останніх десятиріч є створення «гібридних» продуктів, які є результатом співпраці декількох фінансових інститутів, і саме це є основною передумовою співпраці банків і страхових компаній. Не менш важливим є і те, що взаємодія даних фінансових посередників обумовлена функціональною зближеністю страхової і банківської діяльності за рахунок виконання ними спільних функцій (трансформаційної, інвестиційної, управління ризиками), що визначають можливості розвитку відносин співпраці і подальшої інтеграції [1].

Проблеми взаємодії фінансових інститутів на сьогодні є актуальними як ніколи. Вони посіли провідне місце в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених таких як Лютий І.О., Ковальова Ю.М., Фурман В.М., Єрмошенко А.М. Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф., Опарін В.М., Осадець С.С., Васильченко З.М. та інші. В їх дослідженнях були обґрунтовані теоретико-методичні та практичні положення ефективної взаємодії банківського та страхового сектору країни на різних етапах економічного розвитку. Водночас, із постійним розвитком суспільства та появою нових технологій необхідні нові науково-методичні дослідження, виявлення нових тенденцій щодо взаємної інтеграції та співпраці фінансових посередників.

Метою даної статті є дослідження переваг і взаємовигід від партнерства вітчизняного страхового та банківського секторів та пошук шляхів їх поглибленої інтеграції у контексті створення нових продуктів та послуг.

Останнім часом співпраця банків та страхових компаній набуває нових масштабів, переходячи від простого взаємного обслуговування своїх установ до всеосяжної

міжгалузевої і міжринкової взаємодії. Така взаємодія обумовлена рядом факторів, які являють собою взаємні вигоди від партнерства у фінансових посередників (рис. 1).

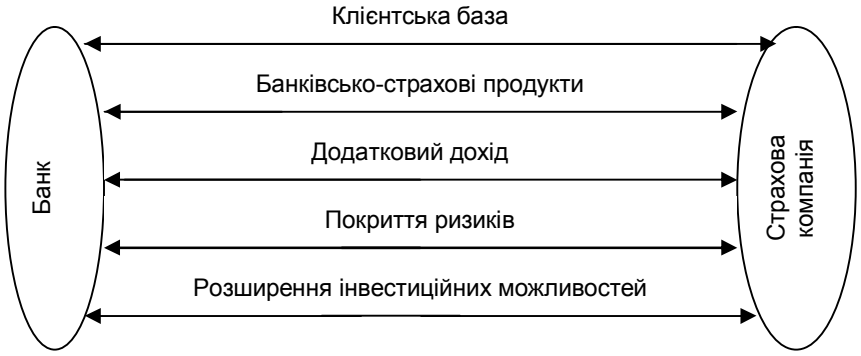


Рис. 1. Взаємні вигоди від партнерства банків та страхових компаній

Розглянемо докладніше кожен з наведених факторів.

Спільне в діяльності банків та страхових організацій – наявність значної клієнтської бази у обох сторін. Банківські установи та страховики надають різні фінансові послуги великій кількості юридичних та фізичних осіб. Не протиставляючи банківські та страхові продукти, а доповнюючи їх, взаємодія страхових і банківських установ сприяє обміну клієнтами, підвищенню конкурентоспроможності цих фінансових посередників.

У наш час понад 80% європейських банків використовують у своїй діяльності банківське страхування та понад 40% страхових компаній пропонують своїм клієнтам альтернативні фінансові послуги. Страхові компанії на партнерській основі використовують банки для просування страхових продуктів, одночасно банки забезпечують відповідне розрахунково-касове обслуговування клієнтів страхових організацій. Банківське обслуговування страхової діяльності характеризується складністю та багатоконтактністю: велика клієнтська база страховиків, різні форми внесення страхових внесків, різна кількість та різні форми страхових виплат визначають високі вимоги до якості банківського супроводження страхової діяльності.

Також банки вбачають розширення своєї клієнтської бази за рахунок надання кредитів клієнтам страхової компанії та її персоналу. Не останнє місце в «обміні» своїми клієнтами посідає і спільна маркетингова політика двох фінансових посередників: реклама один одного в усіх офісах та відділеннях, надання пільг та знижок на придбання спільних банківсько-страхових продуктів тощо. Ефект взаємовигідного співробітництва підвищується і спільним використанням ресурсної бази контрагентів (кадрів, матеріально-технічної бази, філіальної мережі, представництв та ін.).

Діловий тандем "банк – страховик" дозволяє модифікувати банківські продукти в бік більшої гнучкості щодо рівня прийнятого банком ризику, створювати нові види страхування, орієнтовані на страхування ризиків економічного характеру, створювати фактори, що визначають попит на банківські продукти і послуги страхування. У ході

спільної діяльності банків і страхових компаній клієнт отримує максимально зручний, повний і відносно недорогий комплекс послуг, який може включати в себе страхові та банківські послуги, що доповнюють одне одного таким чином, щоб у цілому продуктивність обслуговування значно зросла. Працюючи розрізнено, ні банк, ні страхова компанія не здатні надати такого спектра послуг. Поряд з цим, досягається мета забезпечення взаємної стабільності і надійності [3].

Якщо мова йде про сумісні банківсько-страхові продукти, то правильно буде згадати і про банківське страхування. Bancassurance або банківське страхування - набір фінансових послуг, які можуть задовольнити як банківські, так і страхові потреби клієнта одночасно. Канал bancassurance перетворює банк у, свого роду, фінансовий супермаркет, в якому клієнти можуть отримати широкий спектр кредитно-інвестиційних і страхових послуг в одному місці з мінімальними витратами часу.

На сьогодні існує 3 види спільної діяльності банків і страхових компаній: Assurbanking - надання банківських послуг через страхові компанії, Bankassurance - надання страхових послуг через банківські установи, а також надання банківських та страхових послуг через торговельні мережі.

Продукти bancassurance можна розділити на дві групи: прості і складні. Прості продукти bancassurance інтегруються в банківський продукт. Це може бути або автоматичне страхування або додаткова опція на вибір клієнта. Зазвичай він продається співробітниками банку. Складні продукти bancassurance, які продаються часто незалежно від банківського продукту співробітниками страхових компаній або спеціально підготовленими співробітниками банку [4].

Працюючи зі страховою компанією за технологією Bankassurance, банк отримує можливість:

- збільшення своїх доходів за рахунок розширення спектру послуг, що надаються (зарубіжний досвід показує, що сьогодні до третини прибутку банки отримують від продажу в своїх відділеннях страхових продуктів);
- зниження витрат компанії за рахунок консолідації фінансових послуг;
- у повному обсязі реалізувати проект фінансового супермаркету і отримати додатковий дохід у формі агентської винагороди;
- страхування застави на умовах, погоджених з банком, уникаючи при цьому витікання коштів зі своєї єдиної фінансової системи;
- страхування кредитних ризиків і завдяки цьому різко збільшувати обсяги кредитування фізичних осіб у всіх операційних точках мережі по банківських споживчих кредитах;
- страхування власних ризиків на пільгових умовах і з високою технологічністю оформлення страхування за всіма видами ризиків.

Робота в умовах невизначеності породжує проблему ризику. Чітко налагоджений процес управління ризиками - єдино можливий сьогодні спосіб досягнення стійкості і стабільності бізнесу. Досягнення спільної збалансованої стійкості при веденні бізнесу разом

з досягненням взаємовигідного результату - ось головна мета, у прагненні до якої, необхідно будувати партнерські відносини.

Діяльність страхових компаній істотно відрізняється від інших видів підприємницької діяльності не тільки прагненням брати на себе ризики різних суб'єктів господарювання, але й здатністю об'єктивно оцінювати і управляти ними. Банки ж у процесі здійснення своєї діяльності змушені брати на себе значні ризики, в основному, економічного характеру.

Складний і багатогранний процес управління банківськими ризиками може значно спрощуватися шляхом передачі частини ризиків економічного і неекономічного характеру страховій компанії, фахівці якої більшою мірою здатні об'єктивно оцінити і розробити стратегії управління ризиками. При цьому банк отримує забезпечення більшої надійності, що позитивно позначається на іміджі банку. Страхова компанія, співпрацюючи з банком, отримує можливість забезпечення фінансової стабільності з огляду на залучення банку для розробки ефективних стратегій управління активами страхової компанії і розміщення її фінансових активів. Можливе здійснення взаємного консалтингу між страховою компанією і банком.

Слід звернути увагу і на те, що в розрізі зменшення негативного впливу ризиків на діяльність обох фінансових посередників страхові компанії пропонують банку такі види послуг:

- класичне страхування майна і персоналу банку. Страхування майна може включати страхування нерухомого майна, цінностей, транспорту, вантажів, електронного устаткування тощо;
- страхування відповідальності банківських службовців;
- страхування заставного майна і життя позичальника кредиту. Якщо фізична особа страхує заставне майно, то вона є потенційним клієнтом цієї компанії з інших видів страхування, у тому числі й особистого;
- кредитне страхування. Може страхуватися ризик неплатежу, невиконання зобов'язань за договором або ризик неповернення авансового платежу. Ризики неплатежу існують при укладанні лізингових угод, угод, де контрагентом виступає нерезидент;
- страхування власників банківських платіжних карток. В нього, як правило, входять такі програми страхування: медичних витрат тих, хто виїжджає за кордон; їхнього вантажу; затримки рейсів; оплати проживання в готелях та інших послуг; від нещасних випадків в Україні та за кордоном; на випадок втрати, крадіжки й пошкодження банківської картки; від махінацій із платіжними картками [2].

Особливі відносини між банками та страховими організаціями накладає інвестиційна функція. Спочатку дана функція була притаманна лише банкам, однак у різні роки спеціалізовані небанківські кредитно-фінансові інститути, особливо страхові компанії, суттєво потіснили банки в акумуляції заощаджень населення і стали важливими постачальниками позичкового капіталу.

Зростання впливу спеціалізованих небанківських установ пояснюється трьома основними причинами:

• зростання доходів населення у розвинених капіталістичних країнах;

• активний розвиток ринку цінних паперів;

• надання цими установами спеціальних послуг, які не можуть надавати банки.

Крім того, страхові компанії, на відміну від банків можуть акумулювати грошові заощадження на досить тривалий період і, отже, робити довгострокові інвестиції. Основні форми діяльності страхових інститутів на ринку позичкового капіталу зводяться до акумуляції заощаджень населення та надання кредитів через облігаційні позики корпораціям і державі, мобілізації капіталу через всі види акцій, наданню іпотечних і споживчих кредитів, а також кредитної взаємодопомоги.

Важливим є те, що страхові компанії конкурують з банками за залучення заощаджень усіх верств населення. При цьому, конкуренція між ними носить так званий нецiновий характер. Це пояснюється, перш за все, специфікою пасивних операцій кожного виду кредитно-фінансових установ. Так, у банківській справі діє відсоткова ставка за вкладами, депозитами і наданими позиками і кредитах. У страховій справі діє страховий тариф, що визначає розмір страхової премії та страхового відшкодування. Порівнювати інвестиційні операції цих фінансових посередників можна лише при інвестуванні в однорідні, однакові за своєю природою об'єкти: при порівнянності вкладень у державні цінні папери і деякі види акцій, а також в іпотечний і споживчий кредит.

Окрім конкуренції є й інша сторона інвестиційних взаємовідносин банків і страхових компаній. Страхові організації можуть розмістити свої фінансові ресурси в багатьох напрямках; страхові резерви – у державні та корпоративні цінні папери, нерухоме майно, зливки золота та срібла та ін. Інвестиційна діяльність страховиків може бути забезпечена й банківською системою. Для страхових компаній банки є фінансовими інститутами, які забезпечують капіталізацію фінансових ресурсів страховиків. У результаті, конкурентні відносини банків та страхових організацій за вільні грошові кошти населення та підприємств доповнюються відносинами співпраці по розміщенню фінансових ресурсів страховиків.

Ефективна взаємодія страхових компаній та банків є результатом злагодженої, вигідної для кожної із сторін, співпраці усіх відділів та підрозділів цих фінансових посередників. Таке партнерство здатне приносити неабиякий додатковий фінансовий дохід, задовольняти більший спектр потреб споживачів, при цьому економлячи їх час і витрати. У складних умовах фінансового ринку страхові компанії та банки підвищилии свою конкурентноздатність, залишивши далеко позаду фінансові інститути, що пропонують своїм клієнтам класичні фінансові послуги.

Література:

1. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній /В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С.97-105.

2. Фурман В.М. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків// Фінанси України.-2003.-№ 1. С.137-141.

3. http://forinsurer.com/theme/3/- інтернет-журнал про страхування.

4. http://www.cfin.ru/finanalysis/banks/tandem.shtml - інформаційний фінансовий сайт.