

УДК 336.71

Малахова О.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ СПІВПРАЦІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Розкрито сутність і моделі співпраці банківських та страхових організацій. Досліджено форми кооперації банків і страхових компаній, їх особливості, переваги та недоліки. Висвітлено проблеми та перспективи співпраці банків і страхових компаній, виявлено основні переваги усіх учасників інтеграційних об'єднань.

Ключові слова: банки, страхові компанії, взаємодія, інтеграція, консолідація страховиків і банків.

Сучасний стан фінансового сектору економіки України створює сприятливі передумови для розвитку та поглиблення процесів інтеграції різноманітних фінансових інститутів, у тому числі комерційних банків і страхових компаній. Це зумовлено, перш за все, їхньою функціональною наближеністю, можливістю об'єднання ресурсів і технологічного потенціалу для комплексного обслуговування клієнтів з метою отримання додаткового доходу від реалізації спільної продукції та отримання значних конкурентних переваг на фінансовому ринку.

Подібна співпраця та взаємодія відповідно потребують від фінансових установ пошуку гнучких та інноваційних підходів до розробки стратегії щодо створення спільного бізнесу. Слід зауважити, що банки і страхові компанії – це фінансові установи з чітко вираженим соціально-економічним спрямуванням, що здійснюють взаємодію з великою кількістю юридичних і фізичних осіб, інтереси яких мають бути дотримані однаковою мірою.

Дослідженню сутності, конкретних форм вияву та організаційно-економічного механізму інтеграції банківських і страхових інститутів присвячено праці зарубіжних авторів: Р. Борнефельда, О. Гана, Х. Камеза, В. Клейна, Р. Світала, М. Сліперського, О. Шофські; Н. Амосової, Л. Бесфамільної, І. Кожевникової, Н. Ніколаєнко, А. Плешкова, А. Романової, В. Шахова; а також українських науковців: Н. Внукової, Ю. Гавриленка,

С. Зубика, М. Клапківа, О. Кнейслер, В. Корнеєва, Л. Кузнецової, І. Лютого, С. Науменкової, А. Пересади, В. Фурмана, В. Ходаківської, В. Шелудько, П. Щедрого.

Завдяки їхнім розробкам сучасного наповнення й розвитку набули теорія і практика інтеграційних процесів у діяльності банків та страхових компаній. Водночас в умовах постійних змін інформаційно-технологічного середовища недостатньо дослідженими залишаються причини підвищеної взаємної зацікавленості, моделі та новітні форми взаємодії банків і страхових компаній, що зумовлює об'єктивну необхідність подальшого дослідження теоретико-методологічних основ та прикладних аспектів інтеграції обох фінансових інститутів.

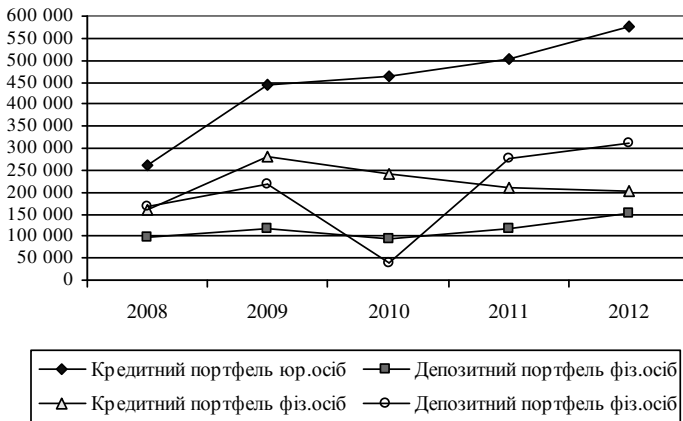
Метою дослідження є розвиток теоретичного підґрунтя та методичного забезпечення банківсько-страхової інтеграції як основи розвитку фінансового сектору економіки і розробка практичних напрямів щодо удосконалення взаємодії банківських установ та страхових компаній в Україні.

На нинішньому етапі розвитку в умовах невизначеності світових фінансових ринків особливо гостро постає проблема ризику, що відповідно створює необхідність розширення набору фінансових послуг з метою його мінімізації. Відносини співпраці між банком і страховою компанією для досягнення спільної збалансованої стабільності та взаємовигідних результатів дають змогу вирішити цю проблему. Так, понад 80% найбільших банківських груп у Західній Європі продають страхові продукти через власні страхові компанії або спільні підприємства, а, наприклад, в Італії 75% продажів страхових продуктів відбувається через банківське страхування [1, с. 153].

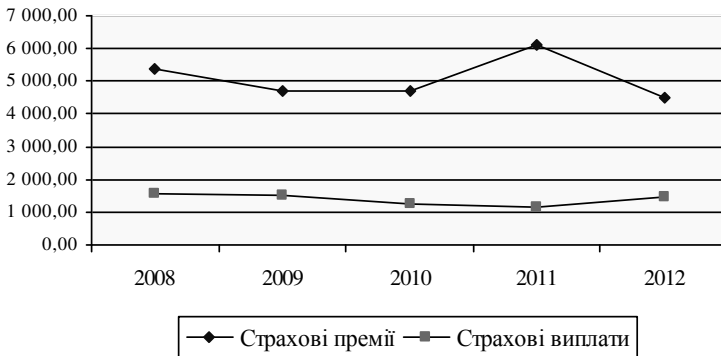
Як свідчать дослідження, головними причинами підвищеної взаємної зацікавленості страховиків і банків є: 1) проникнення на нові ринки та забезпечення ефективного використання філіальної системи; 2) можливість значно розширити клієнтську базу та забезпечити обмін інформацією; 3) необхідність акумулювати всі грошові потоки в одній системі; 4) диверсифікація капіталу та доходу, підвищення норми прибутковості інвестиційних ресурсів; 5) можливість надання повного спектра банківських і страхових послуг.

Загалом процеси, які відбуваються на банківському та страховому ринках, мають значний вплив на стан фінансового сектору економіки будь-якої держави. Проведений аналіз сучасного розвитку комерційних банків і страхових компаній дає змогу зробити висновок про їхній паралельний розвиток і наявності суттєвого взаємзв'язку. Негативні тенденції на банківському ринку майже відразу ж негативно впливають на стан стра-

хового ринку, аналогічна ситуація простежується і при позитивних тенденціях ринків (рис. 1).



Побудовано автором на основі [2].



Побудовано автором на основі [3].

Рис. 1. Основні показники діяльності банків і страхових компаній в Україні, млрд. грн.

Дані графіків, зображених на рис. 1, свідчать про кореляційний зв'язок між основними показниками діяльності банків та страхових компаній. Так, у 2011 р. відбулося стрімке зростання показника депозитного портфеля комерційних банків. Водночас спостерігається значне збільшення показника страхових премій у страхових установах.

Окрім того, фінансові результати їхньої діяльності також взаємопов'язані, про що свідчить побудований графік (рис. 2).

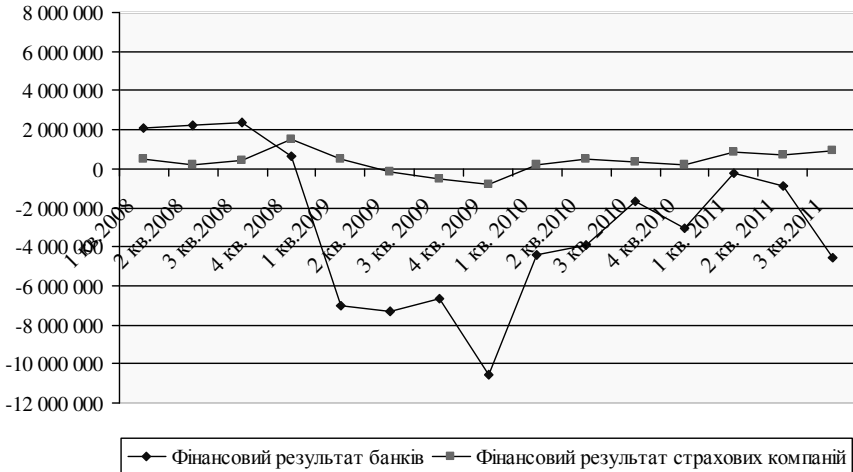


Рис. 2. Динаміка фінансового результату банків і страхових компаній України за період з I кв. 2008 р. по III кв. 2011 р., тис. грн.

Слід зазначити, що останні кілька років фінансовий сектор вітчизняної економіки перебував у стані нестабільної ринкової кон'юнктури, яка чинила впливала на специфіку відносин банків і страхових компаній.

Як зазначалося, форми взаємовідносин банків та страхових компаній пов'язані з належністю цих фінансових інститутів до єдиної системи фінансових посередників і залежать від економічної ситуації в країні, регулятивних, юридичних та демографічних особливостей, поведінки конкурентів, стратегії розвитку бізнесу тощо. Можливі форми відносин між банками і страховими компаніями, з одного боку, вказують на різноманіття таких форм, а з іншого боку, потребують уточнення з метою застосування комплексного підходу до вивчення цього питання [5, с. 7]. Мотивами партнерства обидвох видів фінансових організацій, що визначають певну сферу спільних інтересів, відображає рис. 3.

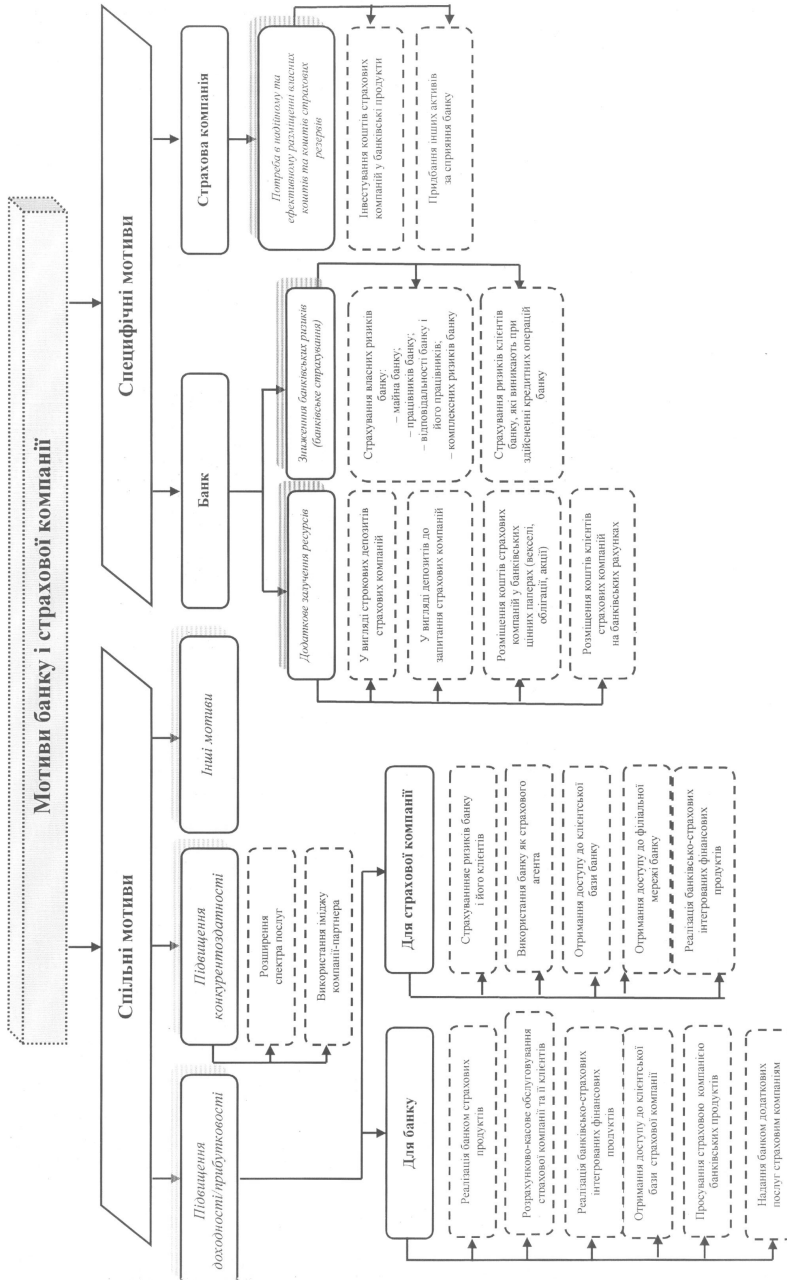


Рис. 3. Мотиви банку і страхової компанії при інтеграції

Загалом взаємовіносини, за яких частина ризику банку передається до страховика, є корисними як для банку, так і для страхової компанії. У зв'язку з цим банк, з одного боку, має можливість отримати конкурентні переваги для просування своєї продукції серед клієнтів, отримання додаткового доходу у вигляді комісійних винагород як продавець страхових продуктів, а також формування довгострокової ресурсної бази на основі залучених страхових резервів. З іншого боку, страхова організація отримує альтернативні канали розміщення полісів, знижуючи при цьому витрати при їхніх продажах, і банківську гарантію, яка значно підвищує надійність її продукту [1, с. 154].

Співпраця страхових компаній і банків є взаємовигідною, оскільки для страхових компаній це дає змогу збільшити обсяги продажу страхових продуктів, розширити клієнтську базу та канали збуту, зменшити частку витрат на організацію продажу; для банків це забезпечує страхування ризиків, пов'язаних з банківським бізнесом, покращення конкурентної позиції на ринку, підвищення лояльності з боку клієнтів, зміцнення іміджу. Проте, крім зазначених переваг, інтеграція банків і страхових компаній має й недоліки, головним з яких є монополізація фінансової галузі [4, с. 33]. Таким чином, переваги співпраці є очевидними як для банків і страхових компаній, так і для клієнта, який отримує легко й недорого спектр послуг, у тому числі банківських і страхових, з гарантованою якістю продукції та послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Переваги співпраці банків і страхових компаній

Для клієнтів	Для банку	Для страхової організації
1. Зручність	1. Мінімізація кредитних ризиків	1. Широке охоплення ринку
2. Гарантована якість продуктів і сервісу страхової компанії	2. Розширення продуктового ряду	2. Зростання продажів і обсягів страхових премій
3. Розширення спектра банківських послуг	3. Значне джерело доходу	3. Професійна пропозиція страхових послуг
4. Можливі знижки	4. Контроль статусу страхування при видачі кредиту	4. Банківська гарантія

Слід зауважити, що полярність у діяльності фінансових посередників зумовила необхідність створення декількох моделей партнерства банків та страхових компаній залежно від того, хто у зв'язці «страховик-

банк» є лідером. Страховик може бути для банківської установи лише зручним способом реалізації банківських послуг або, ставши лідером, почати контролювати систему каналів збуту продуктів і навіть впливати на створення та розвиток нових банківських продуктів.

І навпаки, банківська установа може стати лідером і взяти під контроль банківське страхування, використовуючи страхові компанії лише як агента продажу банківських продуктів. Крім того, якщо банк і страхова компанія вирішують створити спільне підприємство, то найчастіше функція з поширення страхових і банківських послуг перекладається на третього учасника – брокера (табл. 2).

Таблиця 2

Моделі партнерства банків і страхових компаній

	Модель	Особливість
Банк-лідер	Банк купує або укладає договір з діючою страховою компанією	Одна чи декілька страхових компаній «постачають» банку свої продукти
Страховик-лідер	Страховик купує або укладає договір з діючим банком	Страхова компанія організує продажі своїх послуг через один чи декілька банків
Спільне підприємство	Спілка союз існуючих банку та страхової компанії	Банк надає ім'я та клієнтську базу, а страховик – продукти, андеррайтинг і обслуговування

Розглянемо детальніше ці базові моделі побудови збутової мережі [6, с. 76].

1. Банк-лідер. У цій моделі лідерство в системі продажів бере на себе банк, а одна чи кілька страхових компаній «постачають» йому свої страхові продукти для реалізації в рамках банківського страхування. Як і у першому разі, передбачається, що банк-лідер є дуже великою структурою з широко розвиненою збутовою мережею, що охоплює декілька каналів: філії, банкомати, телефони продажу, Інтернет і т. ін. Одним з основних факторів для прибуткової реалізації банком стратегії «bancassurance» є підтримка конкуренції як на якісному, так і на кількісному рівні між страховими компаніями. У цій моделі страхові компанії отримують вигоду від збільшення обсягів продажів, банк – комісію від продажів і зниження питомих витрат збутової системи в результаті її більш повного завантаження [7].

2. Страхова компанія-лідер. На противагу попередній моделі, ініціатива співпраці (управління) належить страховикові, який купує або укладає договір з одним чи декількома банками, що мають свою клієнтуру та

займають певну ринкову нішу. Найчастіше таку модель обирають, з одного боку, великі та потужні страхові компанії з відомим ім'ям, а з іншого – банки середнього розміру, які мають напрацьовану клієнтську базу з обмеженими можливостями виходу на нові ринки. Такі банки прагнуть розширити спектр послуг для наявних клієнтів та залучити нових, проте через нестачу ресурсів не здатні самостійно досягнути сегмент банківського страхування. Як правило, в рамках цієї моделі банки отримують від страхової компанії комісійний дохід за продаж страхових послуг. Іноді агенти страхової компанії разом із продажем страхової послуги можуть пропонувати своїм клієнтам стандартний набір послуг з портфеля банку [8].

3. Спільне підприємство. Модель передбачає спілку/союз між великим, розвиненим банком з відмінною клієнтською базою і не менш потужною страховою компанією з широким спектром розроблених, налагоджених, надійних перспективних продуктів. У рамках цієї моделі передбачається, що банк надає свою клієнтську базу, відоме ім'я (якщо це передбачено бренд-стратегією), а страхова компанія – продукти, андеррайтинг і обслуговування. Вигода досягається партнерами за рахунок розподілену функцій, збільшення обсягів продажу, надання стандартизованих, взаємопов'язаних продуктів «на всі випадки життя» як з банківської, так і зі страхової сфери, для приватних осіб і корпоративних клієнтів. Крім того, ця модель дає змогу в умовах сильної внутрішньосегментної конкуренції (на банківському або страховому ринку) ефективно утримати існуючих клієнтів або отримати нових.

Теоретично розрізняють три форми взаємодії таких фінансових інститутів (рис. 4).

1. Клієнтські стосунки – характерні для початкової стадії співпраці і передбачають: надання страхових послуг клієнтам банку (страхування застави при кредитуванні; страхування життя, здоров'я та працездатності позичальника); страхування ризиків самого банку і розміщення коштів резервів страхової компанії на банківських розрахункових і депозитних рахунках.

2. Партнерські відносини – наступна стадія співпраці банків і страхових компаній, що передбачає підписання угоди про розповсюдження страхових продуктів через мережу банків. Таким чином, страхові компанії на основі партнерства використовують банки для продажу власних страхових продуктів, а банки забезпечують розрахунково-касове обслуговування.

3. Інтеграція – це стадія, для якої характерне співробітництво в усіх сферах діяльності фінансових установ, де виникає можливість створення спільного продукту і просування його через спільні канали збуту. До та-

ких продуктів можна зарахувати кобренди – спільні пластикові карти, які не тільки виконують розрахункову функцію як банківські карти, а й забезпечують страховий захист для клієнта, наприклад, під час подорожі по Україні або за кордон, а також у разі втрати картки. На зарубіжній практиці, розроблена пенсійна страхова картка, сенс якої полягає у тому, що держателі пластикових карток банку стають власниками і поліса пенсійного страхування, при цьому вони отримують знижки на різні види страхування.

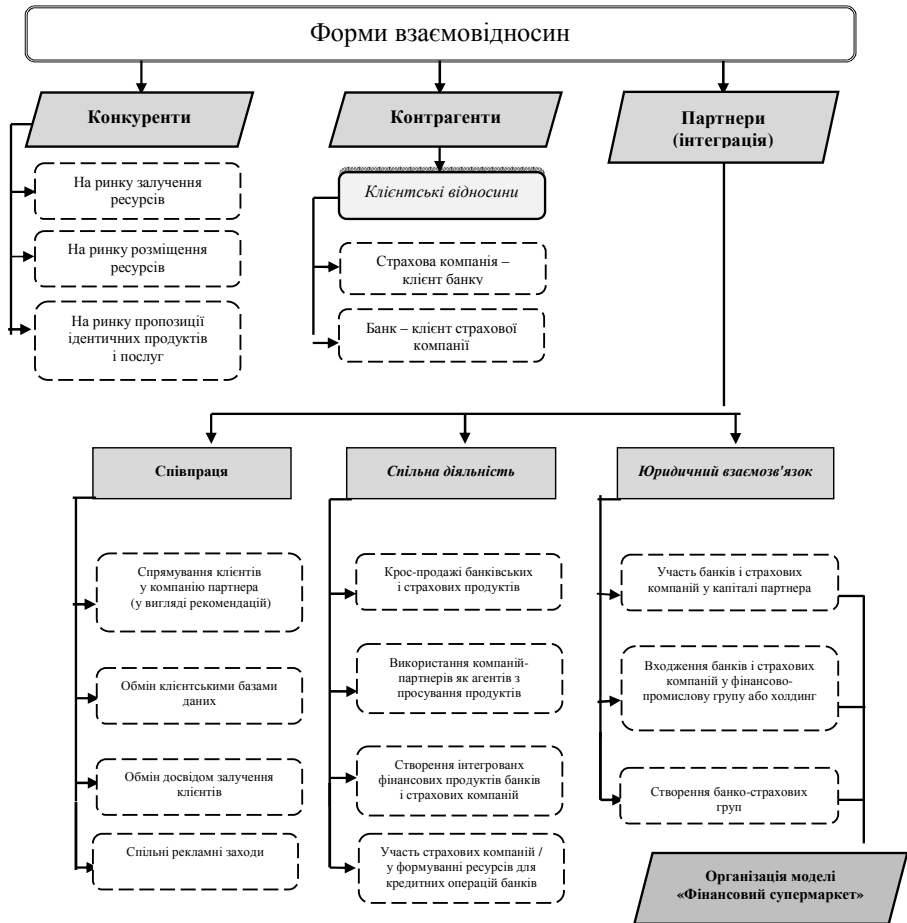


Рис. 4. Форми взаємовідносин банків і страхових компаній

Переваги інтеграційних взаємодій дають змогу фінансовим установам не зупинятися лише на відносинах з клієнтами. Найбільш поглибленою і ефективною формою інтеграційних процесів між банком та страховою компанією є концепція «фінансового супермаркету» – моделі клієнтоорієнтованого бізнесу як єдиного інтегрованого каналу доступу споживачів до фінансових продуктів і послуг, у тому числі до продуктів комплексного обслуговування клієнтів. При цьому тільки за наявності правовідносин між партнерами інтеграції побудова подібної моделі може мати позитивний результат.

Отже, в Україні процес формування банківсько-страхових груп тільки набуває обертів. Поки в Україні банки і страхові компанії стикаються на обмежених сегментах фінансових послуг, що пропонуються клієнтам. До того ж у страхових компаній багато проблем, які частково вирішуються при створенні банківсько-страхової групи, – недостатня капіталізація, відсутність могутніх збутових мереж, обмеженість набору страхових послуг. Одним із способів нарощування потужностей вітчизняних страхових компаній є об'єднання їх з іншими фінансовими структурами і створення на цій основі нових фінансово-структурних угруповань, здатних задовольнити потреби страхувальників у більш широкому асортименті. Загалом на світовому страховому ринку можна виділити три різновиди злиття:

1) злиття для розширення спектра продуктів. Відбувається об'єднання компаній, що надають різні послуги, які мають більш-менш подібні ознаки та спроможні розширити асортимент послуг, що пропонуються обома компаніями. Відповідно значно підвищуються конкурентні переваги новоствореної структури;

2) злиття для демографічного розширення. В цьому разі об'єднуються компанії, що надають однотипні послуги, але здійснюють свою діяльність у різних регіонах. Ця схема дає змогу значно знизити рівень ризику через географічну диверсифікацію та розширити свою присутність, а відповідно і набути конкурентних переваг для забезпечення себе додатковим попитом на різних географічних ринках;

3) власне конгломератне злиття. Воно передбачає об'єднання компаній із непов'язаних і неспоріднених галузей. Виокремлення бізнесу як складової корпоративної стратегії також може відбуватися за рахунок використання механізму злиття та поглинання.

У табл. 3 подано характеристику моделей організації банківсько-страхової інтеграції та здійснено їхнє порівняння у різних країнах.

**Порівняльна характеристика моделей організації
банківсько-страхової інтеграції**

№ з/п	Ознака моделі	Європейська модель	Північно-американська модель	Азійсько-океанійська модель
1	2	3	4	5
1.	Країни	Франція, Німеччина, Італія, Іспанія, Бельгія, Туреччина, Польща, Білорусь, Росія.	США, Канада, Австралія.	Японія, Китай, Таїланд, Індонезія, Австралія, Гонконг, Сінгапур, Індія, Малайзія.
2.	Тип регулювання банківсько-страхової взаємодії	Лібералізоване державне регулювання. Існують податкові пільги щодо сплачених премій зі страхування життя. Проте наявне податкове навантаження на розмір банківської маржі.	<i>Північна Америка</i> – перехід від жорсткого регулювання до лібералізації (крім Канади). <i>Латинська Америка</i> – фінансова лібералізація: знято бар'єри, страховим агентам дозволено здійснювати продаж страхових продуктів у філіях банків.	Перехід від лібералізованого до жорсткого: – жорсткі вимоги законодавчої бази щодо перехресного володіння фінансовою установою, спільних фінансових продуктів; –обтяження податками маржі банків.
3.	Рівень розвитку банкострахування	<i>Західно- та Північноєвропейський регіон:</i> високий. <i>Центральний та Східноєвропейський регіон:</i> низький.	<i>Північна Америка:</i> низький. <i>Латинська Америка:</i> середній.	Низький.
4.	Тип та потенціал зростання ринку банкострахування	<i>Західно- та Північноєвропейський регіон:</i> Зрілий ринок, проте пенсійні реформи спонукають до ще більшого зростання в секторі страхування життя. <i>Центральний та Східноєвропейський регіон:</i> слабо розвивається, проте є значний потенціал.	Ринок, що розвивається. Існуючий потенціал зростання банківсько-страхової взаємодії до 2008 р. був пов'язаний зі сприятливим макроекономічним середовищем, приходом іноземних фінансових груп зі значним досвідом взаємодії. Після кризи 2008 р. ринок лише починає відновлюватись.	Ринок, що розвивається. Високий потенціал зростання, особливо в Китаї, Таїланді, Індії.

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
5.	Форма та вид БСІ залежно від рівня БСІ	Високий рівень: банківсько-страхова інтеграція представлена фінансовими конгломератами, холдинговими компаніями, ПФГ, спільними підприємствами, дочірніми компаніями.	Низький рівень – найпоширенішими формами банківсько-страхової інтеграції є банківське страхування та агентські (дистрибуторські) договори.	Середній рівень – банківсько-страхова інтеграція представлена стратегічними альянсами та спільними компаніями (тимчасового характеру).
6.	Асортимент послуг щодо банкострахування	<i>Центральний та Східноєвропейський регіон:</i> каско, іпотечне страхування, страхування життя позичальника (перехресний продаж банківських кредитних продуктів і ризикового страхування життя).	Середньострокові та довгострокові інвестиційні продукти, що користуються пільговим податковим режимом. Страхові продукти зі страхування життя повністю інтегровані до асортименту ощадних і інвестиційних продуктів банку.	Переважно пакетні продукти: страхування життя у поєднанні з банківськими послугами – управлінням депозитами.
7.	Система збуту	До 2000 р. – змішані канали дистрибуції, з 2001 р. – банківські відділення.	Здебільшого основним каналом збуту є працівники банків та банківська філіальна мережа.	Починаючи з 2007 р., основним каналом збуту стають відділення банків.
8.	Основні гравці	Вітчизняні та іноземні банки та страхові компанії.	Переважно американські банки та страховики.	Іноземні компанії відіграють вирішальну роль.
9.	Інноваційний досвід та рішення	Генератори нових ідей щодо послуг. Започаткування банкострахування у Франції.	Використання існуючого досвіду організації банкострахування (європейського).	Переважно запозичують досвід, самостійно здійснюють розробки.
10.	Ступінь відкритості інформації щодо клієнтської бази банку	Західноєвропейський регіон – вищий від середнього рівень відкритості інформації щодо клієнтів. У країнах Східної та Центральної Європи це питання остаточно законодавчо не врегульоване.	Існує заборона щодо обміну клієнтською інформацією між банками та страховиками (особливо у Бразилії, Чилі, Канаді).	Заборонено страховим компаніям та іншим небанківським установам використовувати клієнтську базу даних.

Продовження табл. 3

1	2	3	4	5
12.	Тип ринку банкострахування	Розвинений, зрілий (mature market), вже не відбувається різка зміна тенденцій, ринок насичений.	Слаборозвинений (emerging market). Лише відбувається формування ринку.	Ринок, що розвивається (developing market). Є достатньо перспективним.

Отже, в умовах загострення конкуренції як на банківському, так і страховому ринку, а також необхідності забезпечення прибуткової та стабільної діяльності, в Україні й надалі триватимуть інтеграційні процеси, об'єднання банків і страховиків у великі фінансові групи з метою збільшення їхнього інвестиційного потенціалу. Незважаючи на значну кількість досліджень у сфері зрощування банківського і страхового капіталів, у цьому аспекті залишається багато невирішених питань, що пов'язано з особливостями розвитку вітчизняних страхового і банківського ринків (як відносно молодих), тенденціями переміщення капіталу та зацікавленості фінансових установ, універсалізації обслуговування клієнтів і використання мережі продажу страхових послуг для продажу банківських послуг, і навпаки.

The article deals with the nature and patterns of cooperation of banking and insurance companies. Studied forms of cooperative banks and insurance companies, their features, advantages and disadvantages. The problems and prospects of cooperation between banks and insurance companies, identified the main benefits of all participants in integration associations.

Key words: *bancs, insurance companies, cooperation, integration, consolidation of insurers, and banks.*

Стаття посвячена суті и модели сотрудничества банковских и страховых организаций. Исследуются формы сотрудничества между банками и страховыми компаниями, их особенности, преимущества и недостатки. Освещаются проблемы и перспективы сотрудничества между банками и страховыми компаниями, раскрыто основные выгоды всех участников интеграционных объединений.

Ключевые слова: *банки, страховые компании, взаимодействие, интеграция, консолидация страховщиков и банков.*

Література

1. Саполгина М. Г. Сотрудничество банков и страховых организаций в условиях кризиса / М. Г. Саполгина // Материалы Международной заочной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых [«Современные проблемы управления риском»], (Перль, 20 октяб. 2010 г.) – Перль, 2010. – С. 153–155.
2. Статистичний бюллетень // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
3. Основні показники страхового ринку / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/734.html>.
4. Зубарев В. Банк і страхування: «за» і «проти» / В. Зубарев // Вісник НБУ. – 2004. – Листоп. – С. 32–38.
5. Федосов Е. А. Развитие интеграционных процессов между банками и страховыми компаниями на основе построения клиентоориентированного бизнеса : автореф. дис. на соискание уч. степени канд. экон. Наук / Е. А. Федосов. – Санкт-Петербург, – 2012. – 24 с.
6. Олійник Г. І. Маркетингові можливості банків і страхових компаній / Г. І. Олійник // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – № 8. – С. 76–78.
7. Про банки і банківську діяльність : Закон України № 3795-VI(3795-17) від 22.09.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.
8. Про страхування : Закон України № 86/96-ВР від 07.03.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.