

ПИТАННЯ ІНТЕГРАЦІЇ КАПІТАЛІВ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

У статті узагальнено особливості інтеграційних процесів у різних країнах в аспекті оцінки їх результативності та підходах до державного регулювання. Визначено умови, коли інтеграція банків і страхових компаній може нести в собі ризики та негативні наслідки.

В статье обобщены особенности интеграционных процессов в разных странах в аспекте оценки их результативности и подходах к государственной регуляции. Определены условия, когда интеграция банков и страховых компаний может нести в себе риски и негативные последствия.

In the article the peculiarities of integration processes in different countries in the aspect of their effectiveness estimation and approaches to state regulation are generalized. The conditions, when integration of banks and insurance companies can carry risks and negative consequences are determined.

Ключові слова: інтеграція, банк, страхова компанія, фінансові ресурси, фінансовий сектор.

Розвиток фінансового ринку в Україні та активізація його впливу на соціально-економічні процеси зумовлюють необхідність пошуків інноваційних підходів до поліпшення координації та взаємодії учасників фінансово-кредитної сфери як вагомого фактору зростання фінансових ресурсів та їх раціонального використання. Одним з таких факторів, на наш погляд, є процеси інтеграції банківських і страхових капіталів. Погляди науковців щодо перспектив розвитку цих процесів та наявності в них ризиків – суперечливі. Неоднозначність регулятивної політики з боку державних інституцій в ряді країн проявляється у відповідному чинному законодавстві цих країн. Ці обставини підсилюють актуальність проблеми інтеграції банків і страхових компаній, висувають на порядок денний більш уважне вивчення світового досвіду з метою вдосконалення механізму регулювання інтеграційних процесів в інтересах як самих учасників фінансової співпраці, так соціально-економічного розвитку країни.

Останнім часом актуальним серед науковців є питання інтеграції фінансових посередників. У більшості наукових доробків вітчизняних дослідників інтеграційні процеси розглядаються з позитивної точки зору як явище, що вигідне всім трьом сторонам: банку, страховику та їхнім клієнтам. Однак одиниці стверджують, що зближення двох фінансових секторів може містити деякі загрози.

У сучасному фінансовому секторі України, з його великою кількістю страховиків та банків і відносно малими їх капіталами, очікується масштабна консолідація і концентрація. До цього підштовхує глобалізація, цього вимагає ринок, досвід світової фінансової кризи, і цього вимагатиме держава, підвищуючи законодавчі вимоги до статутних капіталів, резервів тощо.

Сьогодні, коли інтеграційні процеси між банками та страховиками в Україні тільки почали розвиватися й існують здебільшого на рівні поєднання послуг

поки що з поодинокими випадками інтеграції капіталів, важливим є вивчення досвіду розвинених країн щодо збереження стабільності та ефективності фінансової системи країн з великими консолідованими фінансовими ринками, у яких досвід інтеграції капіталів становить не одне десятиліття. І основне – країн, в яких за умови концентрованого фінансового ринку та високого рівня інтеграції, подальше перехрещення або об'єднання банківського та страхового бізнесу становить серйозні загрози.

За таких умов ринки повинні ретельно контролюватися державою, але не бути занадто контрольованими. Тобто система державного регулювання повинна бути адаптованою до нової кон'юнктури ринку, яка змінилася і тепер складається здебільшого з потужних транснаціональних фінансових конгломератів. Тому не тільки фінансова криза, а й стрімкий розвиток інтеграційних процесів, глобалізація привели до тенденції реформування державного регулювання фінансових ринків розвинених країн світу.

Питанню державного регулювання інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями пильна увага приділяється у статтях вітчизняних та закордонних науковців. Так, А.Ермошенко [3] надає вичерпний перелік нормативно-правової бази України щодо взаємодії банків та страхових компаній, розглядає переваги та недоліки моделей взаємодії у різних країнах [4]; Р.Сабодаш [7] аналізуючи правову базу, пропонує три можливі форми банківського страхування в Україні, К.Багмет [1] досліджує законодавчі передумови інтеграції банків та страховиків у різних регіонах світу, М.Клапків [5] розглядає вимоги законодавства різних країн до можливості заснування чи викупу банків страховими компаніями.

Зазначені праці є вагомим внеском у дослідження інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями, але науковці не приділили достатню уваги небезпеці, яка ховається у банкострахових об'єднаннях та державному регулюванню щодо зменшення загроз від діяльності інтегрованих об'єднань.

Мета наукової статті: узагальнити особливості інтеграційних процесів у різних країнах в аспекті оцінки їх результативності та підходах до державного регулювання, визначити певні умови, коли інтеграція банків і страхових компаній може нести в собі ризики та негативні наслідки, з метою подальшого використання основних засад дослідження в Україні.

Інтеграція банківського та страхового капіталів зумовлює концентрацію фінансового капіталу в одній структурній одиниці. Будь-яке інтеграційне об'єднання з часом набуває певних ризиків, які за відповідних умов призводять до виокремлення його частин у самостійні, що може спричинити крах такої установи [2, с.21].

Незважаючи на істотні переваги завдяки ефекту синергії, інтеграція страховиків з банками негативно впливає на стабільність фінансового сектору, оскільки концентрація ризиків і капіталу цих фінансових інститутів може становити реальну загрозу в макроекономічному контексті.

Інтеграція капіталів та послуг відбувається неоднорідно і неодночасно в усіх країнах, хоча глобалізація світової економіки сприяє інтеграційним процесам. На нашу думку, причинами є або недостатність розвитку фінансового сектору, або зумисне стримування цього явища державою.

Різний підхід до державного регулювання цього процесу викликає неабияку зацікавленість дослідників щодо порівняння досвіду та результатів інтеграції у різних країнах і використання його в державах, де інтеграційні процеси між фінансовими посередниками тільки починають розвиватися (Україна, Росія, Китай, Індія).

У 2008 р. на конференції «Інвестиції та страхування» (Монреаль) генеральні директори провідних страхових компаній Канади (AXA Canada, Medavie Blue Cross, Great-West Life, Canada Life, London Life) дійшли однієї думки – жорстко врегульований страховий ринок Канади переживає фінансову кризу набагато легше, ніж у будь-якій іншій країні світу [12].

Стосовно запровадження банкострахування в Канаді у майбутньому містер Джулієн, президент та генеральний директор страхової компанії Medavie Blue Cross, вважає, що успіх теперішньої моделі фінансового ринку у протистоянні кризі свідчить тільки про зміцнення розділення фінансових інститутів і продовження політики уряду проти інтеграційних процесів між банками та страховими компаніями.

Жорстке регулювання позитивно позначилося на банківській системі. У лютому 2009 р. прем'єр-міністр Канади Стівен Харпер відзначив, що задоволений ситуацією у банківському секторі, якому вдалося уникнути руйнівних результатів світової фінансової кризи, здебільшого завдячуючи міцній системі регулювання. Дійсно, Канада – єдина західна країна, яка вийшла з кризи без державних вливань у банківський сектор. У червні 2010 р. Центральний банк Канади першим серед банків країн Великої сімки (США, Японія, Німеччина, Франція, Великобританія, Італія, Канада) підняв облікову ставку на 0,25% до 0,5%. Так, ґрунтуючись на гарних показниках економічного зростання у I кварталі 2010р. (збільшення ВВП становить 6,1% у річному вимірі) [8], Канада перша серед світових флагманів відмовилася від антикризової стратегії «дешевих грошей».

Банківський сектор Канади є надто консолідованим і складає 22 канадських банки, 26 дочірніх одиниць іноземних банків, 23 універсальні філії іноземних банків та 6 іноземних філій банків, які надають виключно кредитні послуги. Сукупний розмір активів банківської системи країни дорівнює 3.1 трлн. кан. дол. [17]. Понад 90% активів банківської системи Канади припадає на 6 найбільших банків.

У чому полягає секрет успіху Канади в боротьбі з фінансовою кризою, і як це пов'язано з інтеграційними процесами між різними за видами діяльності фінансовими посередниками? Справа в тому, що Канада є єдиною з розвинених країн, яка не підтримує інтеграції фінансових посередників,

вбачаючи загрозу в подібних явищах, і жорстко регулює фінансовий ринок. У 1992 р. в Канаді законодавчо (Bank Act) введено жорсткі обмеження щодо продажу страхових продуктів клієнтській базі банку. Протягом 1990-х років у країні впроваджено жорстку, але ефективну політику уряду проти інтеграції між банками та страховими компаніями, яка з роками стала ще жорсткішою.

У той час, коли у всьому фінансовому світі відбувається поступова лібералізація державного контролю за банкострахуванням, Канада фактично залишається єдиною розвиненою країною, в якій банки не можуть надавати більшість страхових продуктів своїм клієнтам.

Така ситуація спричинила численні дебати між банками, які за рахунок нових продуктів хочуть збільшити клієнтську базу, та страховиками країни, які відстоюють свої позиції та існуючі законодавчі норми. Однак, лідируючий банк Канади – Королівський банк (Royal Bank of Canada) та один з 10 найбільших банків Північної Америки змогли реалізувати унікальну та успішну стратегію банкострахування у рамках законодавчих обмежень, прийнятих у законі про банки (Bank Act).

З 1992 р. банки Канади легально увійшли у бізнес-страхування життя та отримати можливість купувати компанії зі страхування життя. Однак закон забороняє банкам продавати продукти класичного страхування та життя клієнтам своєї роздрібною мережі. Також забороняється використання банками інформації з банківської клієнтської бази для продажу страхових продуктів.

З роками дебати між банківським та страховим сектором набирають обертів. Страховики заявляють, що банк має пріоритетний доступ до кредитної та іншої інформації про їх роздрібних клієнтів, через що банки несправедливо мають кращі перспективи у продажу страхових продуктів.

Вказуючи на занепад традиційного каналу збуту страхових послуг, що відбувся у країнах ЄС, де існує розвинене банкострахування, канадські страховики стверджують, що таке руйнування їх відділів продажів призведе до послаблення страхового сектору країни. На нашу думку, це не зовсім логічно, оскільки головна мета банкострахування – знизити ціну, зробити страховий продукт доступнішим, продати його якомога більше. Тобто, в теорії через канал банкострахування збільшується кількість проданих страхових продуктів, що сприяє розвитку страхового сектору країни. Звичайно, щоб однозначно стверджувати, треба порівняти розмір зібраних премій до початку впровадження банкострахування, тобто, коли страхові продукти продавалися традиційним шляхом і декілька роками потому.

Крім того, страховики застерігають, що відміна держконтролю в США та Великобританії спричинили появу «недобросовісних продажів» страхових продуктів, що спричинило останнім часом неабиякі скандали.

Недобросовісний продаж (Mis-selling) – продаж фінансового продукту покупцеві, який не відповідає його найкращим інтересам. Недобросовісний продаж відбувається через те, що незалежні фінансові радники (які

займаються поширенням фінансових продуктів) отримують комісійні з продажу. Продавець неправильно представляє страховий продукт, багато що обіцяє страхувальникові, вводить в оману або спотворює характеристики продукту, залишаючи у нього помилкове уявлення про його права і обов'язки (наприклад, про необхідність робити не разовий страховий внесок, а щорічні періодичні внески, або необхідність страхування життя особи, у якої нема ні дітей, ні дружини/чоловіка).

Аналітики Morgan Stanley у 2010 р. підраховали, що скандал з недобросовісним продажем майже 12 млн британцям послуги страхування виплати позики (payment protection insurance – PPI) за найгіршим сценарієм оцінюється у 5,1 млрд. англ. фунтів [11]. Станом на квітень 2011р. конфлікт не розв'язано.

Приклад Великобританії, на нашу думку, невдалий, оскільки там згідно з останньою доступною інформацією рівень банкострахування є відносно низьким. Так за період 1999-2004 рр. він максимально складав 17,5% у 2004 р., з постійним темпом зростання у 1-2%. Тоді як обсяги продажів через «фінансових радників» (традиційний для Великобританії канал збуту), які і стали причиною недобросовісних продажів, складала 55-65% [10, с.67]. Тому стверджувати, що лібералізація законодавчих обмежень і розвиток банкострахування у Великобританії зумовило вибух недобросовісних продажів страхових продуктів – не зовсім правильно.

Банки заперечують аргументи страховиків, наводячи факти, які в свій захист використовують банкострахові об'єднання в усьому світі. Основним серед них є те, що продаж страхових продуктів через розгалужені мережі банків дає змогу знизити ціну цих продуктів і зробити їх доступнішими для населення. Особливо для тих громадян, які проживають у малих містах та селах і погано забезпечені обслуговуванням страховими агентами та брокерами.

Безумовний лідер фінансового ринку Канади – Royal Bank of Canada. Незважаючи на законодавчі обмеження перехресного продажу страхових і банківських продуктів, він використав інший канал продажу, щоб стати одним з 10 найбільших страховиків життя в країні. Такого результату вдалося досягнути завдяки наданню страхових послуг через 17000 незалежних брокерів зі страхування життя та здоров'я, наявності чималого штату відділу прямих продажів банку (налічує 650 осіб) і, звичайно, продажам через Інтернет. Дочірня страхова компанія цього банку RBC Insurance є лідером кредитного страхування уразі смерті або нещасного випадку, туристичного страхування, страхування життя та класичних видів страхування.

У період консолідації страхового ринку Канади замість купівлі національного страховика RBC Insurance купили декілька канадських «дочок» Американських компаній зі страхування життя – Unum та Mutual of Omaha. Тепер найбільший страховик Канади, яким володіє банк, надає страхові

послуги приблизно 5 млн клієнтів, що порівнюється з банківською клієнтською базою всієї групи у 13 млн осіб. RBC Insurance позиціонується як перспективний та зростаючий елемент банкострахової групи: у 2010 р. загальний дохід від діяльності досяг 2 735 млн кан. дол., у 2009 р. – 2 654 млн кан. дол., у 2008 р. – 1 400 млн кан. дол., розмір зібраних премій у 2010 р – 2 170 млн кан. дол., у 2009 р. – 1 964 млн кан. дол., у 2008 р. – 1 915 млн. кан. дол. [15, с.20].

Результат довготривалих дебатів про послаблення обмежень крос-продажу страхових продуктів банківським клієнтам є неоднозначним. Банкам протистоять не тільки страхові компанії, а й страхові агенти, які також зацікавлені у збереженні своїх робочих місць.

Дослідження, здійснене у 2006р. для Асоціації фінансових радників Канади (Advocis), показало, що більшість канадців з турботою ставляться до перспективи усунення цих обмежень. 78% опитуваних не підтримують розширення влади і свобод банків. Також 91% опитуваних вважають, що банки і так вже мають достатньо або навіть більш ніж достатньо інформації про них. Крім цього, 6 із 10 канадців стверджують, що усунення бар'єрів призведе до обмеження вибору продуктів.

Таким чином, мета створення сильного та незалежного страхового ринку Канади опинилась перед серйозною загрозою через злами законодавчих бар'єрів між банківським та страховим секторами. Досвід розвинених банкострахових ринків Іспанії, Франції, Голландії свідчить, що нормальне функціонування страхових брокерів, агентів, та життєвість традиційного каналу продажу страхових продуктів було серйозно підірвано масивними змінами у бік продажу продуктів через банки. Крім цього, міжгалузеві злиття та поглинання також знизили рівень конкуренції на концентрованих ринках через зменшення кількості банківських філій, що належать страховикам.

Розглянемо стримуючі фактори, які впливають на підтримання Канадою політики збереження розділення між банківським та страховим секторами.

По-перше, як виявилось, велика кількість міжгалузевих операцій із злиття/поглинання в різних країнах не тільки не досягла поставлених цілей, а й навпаки стала причиною виникнення «загрози зараження або інфекції» (threat of contagion) інших одиниць інтегрованого об'єднання та національних фінансових систем у цілому.

У чому ж полягає «ефект зараження»? В.Фурман та Є.Бридун цей ефект називають «ефектом негативної синергії групи», і трактують як можливість негативного впливу і поширення фінансових проблем однієї структурної одиниці фінансового конгломерату на всю групу в цілому, окремі фінансові ринки, якщо інтегроване об'єднання має значну частку ринку [6, с.245].

Існує два типи такого ефекту. Перший тип – психологічний означає, що фінансові труднощі страховика, навіть не серйозні, можуть негативно впливати на діяльність банку. Другий – пов'язаний із фінансовими операціями між

учасниками групи, які суттєво впливають на ліквідність та платоспроможність усіх членів групи. Це може бути надання кредиту, торгівля цінними паперами всередині інтегрованого об'єднання, страхування або фінансова допомога інсайдерам групи.

Глибокі відмінності між банками і страховими компаніями жорстко обмежили можливості запланованих синергій, що призвело до великої кількості продажів або зворотного виокремлення структурних одиниць з банкострахових груп.

У табл. 1 і 2 представлено основні банкострахові операції зі злиття/поглинання у 1980-2006 рр.

Як бачимо, банки виявляють більший інтерес до страхового бізнесу і велика частина угод продовжувалася подальшим продажем придбаного бізнесу.

Таблиця 1

Основні банкострахові операції зі злиття/поглинання з ініціаторами-банками, 1980-2006 рр. [9, с.4]

Банк	Страховик-партнер	Країна	Подальший продаж
KBC (Kredietbank & CERA)	ABB	Бельгія	
Dexia	DVW Insurance	Бельгія	
Rabobank	Interpolis	Голландія	
SNS	Reaal	Голландія	
SEB	Trygg-Hansa	Швеція	Trygg-Hansa (ризикове страхування) продано страховику Codan
Handelsbanken	SPP	Швеція	
Danske Bank	Danica	Данія	Danica (ризикове страхування) продано страховику TopDanmark
Nordea (Unidanmark) Nordea (CBK)	Tryg Baltica Vesta	Данія Норвегія	Tryg Baltica & Vesta (ризикове страхування) продано страховику Tryg Baltica foundation
Sparebanken NOR	Gjensidige	Норвегія	У 2003р. банк Sparebanken NOR злився з Den norske Bank в результаті чого утворився банк DnB NOR, а страховик Gjensidige був виокремлен у самостійну страхову компанію у 2005р.
DnB	Vital	Норвегія	
DnB	Storebrand	Норвегія	Угода не відбулася
Credit Suisse	Winterthur	Швейцарія	
Deutsche Bank	Deutscher Herold	Німеччина	Deutscher Herold у 2002р. було продано страховику Zurich Financial Services
Lloyds Bank Lloyds TSB	Abbey Life Scottish Widows	Великобританія Великобританія	Abbey Life було продано страховику Allied Dunbar
Abbey National	Scottish Mutual Scottish Provident	Великобританія Великобританія	
Halifax	Clerical Medical	Великобританія	
NatWest	Legal & General	Великобританія	Угода не відбулася

Дані таблиць свідчать, що у більшості випадків, якщо банк купляв страховика, то у подальшому відбувався продаж того ж страхового бізнесу іншому страховику. А у разі ініціатора угоди – страховика після покупки банку в одному випадку був проданий страховий бізнес (Sampo-Leonia). Після покупки страховиком Swiss Life банку Banca del Gottardo у 2006р. банк Banca del Gottardo був проданий страховику BSI – шведській філії італійського страховика Generali за 1,67 млрд дол. США. Тобто, якщо ініціатором угоди були банки, які купляли страховиків, то пізніше вони і продавали цих же страховиків. А якщо страхова компанія купляла банк, відбувалися зміни у

спрямованості діяльності новоствореного об'єднання і згодом виокремлювався страховик з ризикових видів страхування. Звичайно, не можна стверджувати про наявність будь-яких тенденції, ґрунтуючись на такій малій виборці, але деякі особливості існують.

Таблиця 2

Основні банкострахові операції зі злиття/поглинання з ініціаторами-страховиками, 1980-2006 рр. [9, с.4]

Страховик	Банк-партнер	Країна	Подальший продаж
Fortis (Groupe AG)	ASLK-CGER Generale Bank VSB	Бельгія Бельгія Голландія	
Fortis (Amev)			
ING (Nationale-Nederlanden)	NMB Postbank	Голландія	
Sampo	Leonia	Фінляндія	Ризиковий страховий бізнес проданий страховику If
Swiss Life	Banca del Gottardo	Швейцарія	У 2006р. банк Banca del Gottardo був проданий страховику BSI – шведській філії італійського страховика Generali за 1,67 млрд дол США
Allianz	Dresdner Bank	Німеччина	
AMB	BfG	Німеччина	У 1992р. BfG було продано французькому банку Credit Lyonnais
GAN	CIC	Франція	У 1998р. CIC було продано ещ Credit Mutuel за 2,2 млрд дол США
Axa (UAP)	Banque Worms	Франція	У 2001р. банк Banque Worms проданий німецькому Deutsche Bank
Axa	Banque Directe	Франція	
Irish Life	Irish Permanent	Ірландія	

Іншою проблемою у новоствореному інтегрованому об'єднанні, яка негативно впливає на ефективність діяльності конгломерату, є відмінність між професійними культурами банківських та страхових працівників.

Банки зазвичай більш консервативні в своїх стратегіях, ніж страховики. Вони віддають перевагу реакції на запити клієнтів, орієнтуються на попит і мають пасивну філософію продажів, тоді як страховики використовують активну, іноді агресивну філософію продажу і орієнтовані на потребу покупців, тобто на продаж послуги клієнтові.

Отже, банківські послуги купуються, а страхові продукти продаються. Це і є основною проблемою в банківському страхуванні. Щоб продавати страхові продукти банківські менеджери повинні пройти спеціальне навчання.

Відмінності, що полягають як у способах мислення, так і підходах до різних бізнесів, створюють проблеми спілкування та виконання своїх обов'язків у банкострахових операціях. Через такі розбіжності корпоративний дух погіршується, що негативно впливає на будь-яку банкострахову операцію, зводячи синергичний ефект до нуля.

Аналіз 150 операцій зі злиття, проведений The Economist Intelligence Unit, та подальше опитування топ-менеджерів новостворених фінансових установ показали, що культурна асиміляція — найскладніша проблема під час об'єднання компаній [14, с.2]. Більше того, опитування 400 топ-менеджерів найбільших фінансових установ США та Європи у 2004 р. Economist

Intelligence Unit для консалтингової компанії Accenture знов підтвердило, що культурна відповідність є критичним фактором для успіху справи [16].

Це наочно відображено у табл. 3, яку представлено у презентації Банку Німеччини на початку 1990-х р., коли розглядалася можливість придбання страховика, і було прийнято негативне рішення [10, с.117].

Таблиця 3

Деякі професійні відмінності у наданні послуг банками і страховиками

БАНКИ	СТРАХОВИКИ
Продукт продає організація	Продукт продає особа
Постійні великі витрати на утримання мережі відділень	Посередники самі заробляють комісійні
Щоденний та персональний менеджмент	Менеджмент за напрямками продуктів
Пасивні продажі	Активні продажі
Короткі, але часті контакти з клієнтами	Довгі, але рідкі контакти з клієнтами
Багато інформації про клієнта	Мало інформації про клієнта
Фіксований робочий час	Гнучкий робочий графік
Фіксований оклад працівників	Оплата праці працівників базується на комісійних винагородах
Вирішують проблеми клієнта	Продають послуги клієнту
Стандартизований підхід до продажів	Індивідуальний підхід до продажів
Клієнти довіряють банківському іміджу	Неоднозначна репутація

Різниця в професійних навичках банківських і страхових менеджерів повинна бути досконало розглянута керівництвом банкострахового об'єднання. І тільки розроблення єдиної корпоративної стратегії є успішним рішенням проблеми нівелювання розбіжностей між працівниками двох сфер. Отже, формування нової обопільної корпоративної культури стає запорукою успішної інтеграції банківського та страхового бізнесів.

Наступним негативним фактором інтеграції банків та страховиків є збільшення концентрації економічної та фінансової сили суб'єктів на фоні зменшення кількості великих фінансових конгломератів. Тобто інтеграція зумовлює концентрацію на ринку крупного капіталу лише у кількох великих гравців, іншими словами – монополію, при якій фінансові гіганти зможуть істотно впливати на ціни та кон'юнктуру ринка.

Це ставить серйозні питання щодо уразливості окремих одиниць та фінансової системи в цілому. Нагальними стають проблеми обмеження клієнтського вибору та питання реформування державного контролю відповідно до зміни кон'юнктури фінансових ринків, де інтеграційні процеси досягли високого розвитку.

Така ситуація змусила державних регуляторів вдатися до явної чи неявної заборони майбутніх великих операцій із злиття/поглинання між банками та страховими компаніями на концентрованих фінансових ринках Австралії, Південної Африки, Великобританії та інших європейських країн.

У червні 2010 р. Європейська федерація страхування і перестраховування (CEA) підготувала дослідження [13] до саміту країн Великої двадцятки у Сеулі (G-20) про фундаментальні відмінності між банками та страховими компаніями

з метою донести до лідерів економічної спільноти всі специфічні особливості страхування і прийняти їх до уваги під час розроблення нових підходів до державного регулювання в період світової фінансової кризи.

Цікавим є те, що в іноземних дослідженнях кінця 1990-х початку 2000 років щодо інтеграції банків та страхових компаній дуже часто вказувалося на схожі та взаємозалежні риси цих двох видів фінансової діяльності. А за часів фінансової кризи все більше і більше увага акцентується на фундаментальних відмінностях у бізнес-моделях банків і страхових компаній, і саме на цьому, на наш погляд, повинен ґрунтуватися новий підхід до державного регулювання суб'єктів фінансового ринку.

Таким чином, криза змусила уряди держав зміцнити контроль за фінансовим сектором. А через те, що відбувається постійне зближення двох видів діяльності, то жорстке регулювання банківських установ явно чи не явно впливає як на страховиків, так і на банки, хоча це абсолютно різні фінансові суб'єкти ринку. Саме тому виникло питання про значні відмінності між страховиками та банками, що потребує нових підходів.

Отже, інтеграційні процеси між банками та страховими компаніями мають як позитивний ефект, так і деякі загрози. При чому настання негативних наслідків на ранніх стадіях розвитку інтеграції та за умови неконсолідованого фінансового сектору – малоймовірні. Чим більше консолідований фінансовий ринок, чим більше сконцентрований капітал на ньому, тим існує більша загроза для настання негативних наслідків від інтеграційних процесів між банками та страховиками і більша увага повинна приділятися їх державному регулюванню. Державний контроль повинен враховувати фундаментальні відмінності між страховою і банківською діяльністю і змінюватися та адаптуватися відповідно до рівня розвитку інтеграційних процесів, консолідації фінансового капіталу на ринку і його кон'юнктури.

Список використаних джерел:

1. Багмет, К.В. Дослідження передумов банківсько-страхової інтеграції / К.В.Багмет // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 2 (29). – С.123-128.
2. Денисов Б. Некоторые эффекты пульсации в современной экономике / Б.Денисов, А.Челенков, Г.Богачева // Маркетинг. – 2002. – №1. – С.20-26.
3. Єрмошенко А. Порівняння основних моделей банківського страхування / А.Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №3. – С.167-174.
4. Єрмошенко Л. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ / Л.Єрмошенко, А.Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С.90-100.
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш. – 2002. – 570 с.
6. Розвиток банківської системи України / [за ред. д-ра екон. наук О.І.Барановського]. – К.: Інститут економіки та прогнозування., 2008. – 554 с.
7. Сабодаш Р. Банківське страхування: форми існування в Україні / Р.Сабодаш // Підприємство, господарство і право. – 2006. – № 2. – С.30-33.
8. Хвостик Е. Канада устроила ранний подъем / Е.Хвостик // Коммерсантъ. – 2010. – №90. – С.6.
9. Bank/Insurance Mergers Outside Canada: The Lessons For Public Policy [Electronic resource] // DIBC. – 2003. – 40 p. – Access mode: http://www.dibc.co.uk/final_power_report.doc.
10. Davis, S. Bancassurance : The Lessons of Global Experience in Banking and Insurance Collaboration [Electronic resource] / S.Davis // VRL KnowledgeBank Ltd. – 2007. – 152 p. – Access

mode: http://www.atmia.com/ClassLibrary/Page/Information/DataInstances/1762/Files/821/bancassurancereport_final.pdf.

11. Foley S. Cost of mis-selling scandal will keep growing the longer that banks dig in [Electronic resource] / S. Foley // The Independent. – 2011. – Access mode: <http://www.independent.co.uk/news/business/comment/stephen-foley-cost-of-misselling-scandal-will-keep-growing-the-longer-that-banks-dig-in-2270649.html>.

12. Glasgow D. Cautious Canadian approach pays off during market crisis [Electronic resource] / D. Glasgow // The Insurance and Investment Journal. – 2009. – Access mode: <http://www.insurancejournal.ca/archives/2008/0812130103.asp>.

13. Insurance: a unique sector. Why insurers differ from banks. [Electronic resource] // CEA. – 2010. – 52 p. – Access mode: http://www.cea.eu/uploads/Modules/Publications/1277383780_cea-report-insurance-a-unique-sector.pdf.

14. LeSueur A., Noor J., Hong S. Capturing Near-Term Merger Value through Procurement [Electronic resource] / A. LeSueur, J. Noor, S. Hong // McKinsey & Company, Inc. – 2010. – 7 p. – Access mode: <http://www.oesa.org/Doc-Vault/Industry-Information-Analysis/McKinsey-Capturing-Near-Term-Value-Through-Procurement.pdf>.

15. Royal Bank of Canada: Annual Report 2010 [Electronic resource] // Royal Bank of Canada. – 2011. – 164 p. – Access mode: http://www.rbc.com/investorrelations/ir_annual_report.html.

16. Salz P. High performance. A Three-Prong Strategy Smooths the Path to Profitable M&As [Electronic resource] / P. Salz // Wall Street Journal Online. – 2006. – Access mode: http://online.wsj.com/public/resources/documents/accenture_demo5.html.

17. Total All Banks Consolidated Monthly Balance Sheet [Electronic resource] // The Office of the Superintendent of Financial Institutions Canada (OSFI). – 2011. – Access mode: <http://www.osfi-bsif.gc.ca/WebApps/Temp/e677a9d7-dadd-443e-90cd-c7fb4e2af3d0FinancialData.aspx>.

УДК 368.023.5

І.О.Манько,

Київський національний торговельно-економічний університет,
м. Київ

СУТНІСНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ

Статтю присвячено дослідженню основних якісних та кількісних ознак діяльності страхових посередників. Визначені системні підходи до оцінки посередницької діяльності на ринку страхування в Україні.

Статья посвящена исследованию основных качественных и количественных признаков деятельности страховых посредников. Определены системные подходы к оценке посреднической деятельности на рынке страхования в Украине.

The article is sanctified to research of basic quality and quantitative signs of activity of insurance mediators. Certain approaches of the systems to the estimation of intermediary activity at the market of insurance in Ukraine.

Ключові слова: страхування, страховий посередник, учасники ринку страхових послуг, страховий агент, страховий брокер.

Виникнення страхового посередництва як каналу реалізації страхових продуктів історично обумовлене розвитком світового господарства, появою нових об'єктів страхування та пошуком страховиками форм і способів реалізації страхових послуг. Особливістю діяльності страхових посередників є фінансова відповідальність перед страхувальниками і страховими компаніями.

Зважаючи на те, що страхові послуги є достатньо складними для потенційного або реального страхувальника, ефективно працюючий інститут страхових посередників буде захищати інтереси цих непрофесійних учасників ринку страхових послуг при виборі страхового захисту.