

УДК 368.027

О. Л. Дибань,
 провідний спеціаліст першого інспекційного відділу інспекційного департаменту,
 Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України

СУТНІСТЬ І РОЛЬ ВЗАЄМВІДНОСИН МІЖ БАНКАМИ І СТРАХОВИМИ КОМПАНІЯМИ

У статті проаналізована сутність і роль взаємовідносин між банками і страховими компаніями. Розглянуті загальні й специфічні функції банків і страхових компаній. Обґрунтовано, що банко-страхова співпраця є детермінантою для розвитку нових видів фінансових послуг.

In the article the analyzed essence and role of mutual relations are between banks and insurance companies. The public and specific functions of banks and insurance companies are considered. Reasonably, that a bank-insurance collaboration is determinant for development of new types of financial services.

Ключові слова: банко-страхування, банки, страхові компанії, загальні функції, специфічні функції, ринковий механізм, страховий ринок, фінансовий ринок.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Ринковий механізм господарювання, що створився в Україні, ефективно діє лише на основі розгалуженої інфраструктури, до якої входять товарні й фондові біржі, комерційні банки, страхові компанії, аудиторські й консалтингові біржі тощо. Важливим елементом сучасного ринку є банківська система й страхування. Початок співпраці між банками та страховими організаціями закладено на ниві страхування кредитів. Якщо комерційні банки забезпечують суб'єктів господарювання кредитними засобами й здійснюють розрахунки за поставлену продукцію та надані послуги, то страхові організації в обмін на гарантії страхового захисту юридичних і фізичних осіб акумулюють засоби у формі таких страхових платежів. Враховуючи, що при цьому відбувається рух грошових сум, страхування включається у фінансову систему держави. Саме правовідносини, що виникають з приводу організації страхової справи, діяльності страховиків, їх взаємодії з банківськими установами, державним бюджетом, органами державного регулювання, складають предмет правового регулювання фінансового, державного та адміністративного права.

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В Україні проблеми теорії і практики співпраці страхових компаній і банків досліджували вчені: В. Базилевич, З. Васильченко, О. Гаманкова, М. Клапків, В. Фурман Р. Арутюнян, С. Осадець, В. Стецюк, М. Мних, А. Залєтов, Я. Шумелда та інші. Серед зарубіжних науковців необхідно назвати Н. Адамчука, Т. Федорову, Е. Коломіна, П. Коха, Л. Рейтмана, В Шахова. При цьому головна увага приділялася питанням розвитку інтеграційних процесів окремо в банківському та страховому секторах економіки, значно мен-

ше публікацій стосується питань їхньої спільної участі в інтеграції як одного з шляхів підвищення ефективності їхнього функціонування у перспективі.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Страхування тісно пов'язане із банківською діяльністю. Перш за все, мається на увазі подібність самих послуг — страхування і кредитування. Завдяки страхуванню акумулюються великі кошти, створюються страхові фонди, які використовуються для компенсації збитків внаслідок тих чи інших непередбачених подій особам, що сплатили страхові внески, а також для надання допомоги громадянам у разі настання певних подій у житті.

Рис. 1 свідчить, що схожість функцій банку і страхової компанії проявляється лише у випадку, якщо страхова компанія займається страхуванням життя. Проте, згідно звітності страховиків в Україні, вони мають право надавати кредити страхувальникам-громадянам в порядку, визначеному уповноваженим органом і погодженому з Національним банком України. Саме така форма діяльності іще більше зближує страховиків із банками.

Стимуляторами наближення страхової сфери до

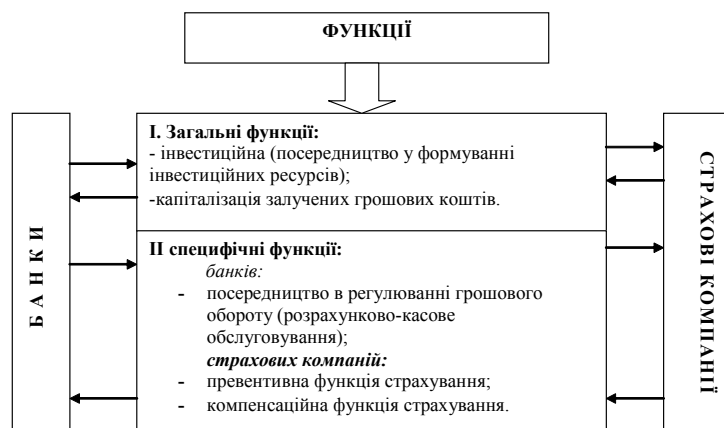


Рис. 1. Загальні й специфічні функції банків і страхових компаній

банківської є:

- розвинута мережа банківських установ;
- довіра до банківських установ, яка традиційно підтримується у суспільстві;
- знання майнової і фінансової ситуації клієнтів;
- досвід банків у сфері інвестування;
- зростання ролі товариств взаємного страхування і втрата позицій на ринку акціонерними страховими установами [1].

Проте, на нашу думку, варто звернути увагу на рівень розвитку страхової сфери в економіці тієї чи іншої країни. Дані, наведені на рис. 2, свідчать, що довіра населення до банків і страхових компаній не є визначальним чинником у формуванні взаємовідносин між банками і страховими організаціями. Зокрема, Франція, в якій рівень довіри є досить незначним порівняно із країнами Бенілюксу, стала місцем зародження та розвитку взаємовідносин між банками та страховими організаціями у їх класичному прояві. Але повністю ігнорувати таку детермінанту формування ринку банко-страхування, як довіра населення, також не можна, оскільки у всіх наведених на рисунку країнах банки та страхові компанії провадять досить активну спільну діяльність, використовуючи максимально при цьому довіру населення.

Інституційно співпраця банків і страховиків має на меті збільшення прибутку та забезпечення можливостей їх дальшого розвитку. З іншого боку, деякі автори вважають, що свідоме поєднання банків і страховиків є:

- перешкодою для входження на ринок нових виробників фінансових послуг (кредитних і страхових);
- зміцненням позицій вже діючих на ринку учасників як з боку страхової, так і з боку кредитної сфер;
- відкриттям і освоєнням нових джерел фінансових надходжень [1].

На нашу думку, саме банко-страхова співпраця є детермінантою для розвитку нових видів фінансових послуг. По-перше, покращуватиметься їх якість; по-друге, за нових можливостей банки та страховики будуть прагнути максимально задовольняти потреби покупців в одному місці продажу послуг.

Теоретично тематику взаємовідносин банків і страхових компаній було започатковано у середині 80-х років як сукупність проблем фінансової індустрії у галузі збуту фінансових послуг. Здобутки у цій сфері узагальнили назвою "Концепція загальних фінансів".

Як науковці, так і спеціалісти вважають, що ця концепція формувалася у різних країнах майже одночасно, а тому отримала багатозначний термінологічний вираз. Так, на французькому фінансовому ринку вона виникла з ініціативи банків, а тому отримала назву "Bancassurance", що змістовно перекладається як "банківське страхування". Отже, тут знаходить наочне підтвердження висловлена спеціалістами думка про те, що страхові новаторства залежать від винахідливості банківської сфери. За умов "Bancassurance" стає популярним комплексне страхування банків, яке охоплює страхування майна банків, страхування ризиків безпо-

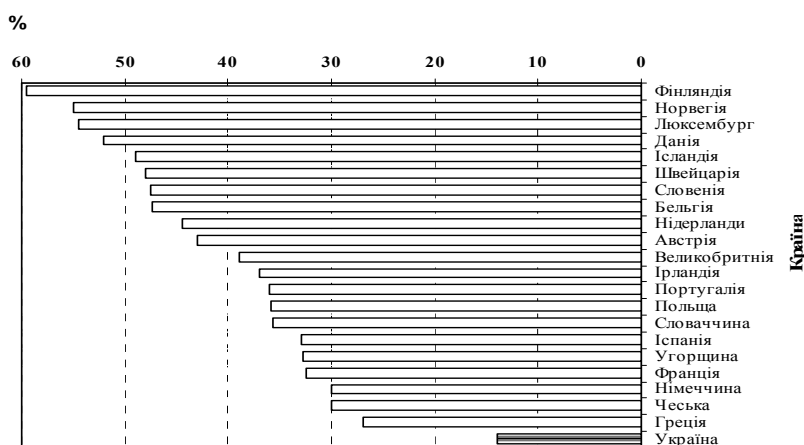


Рис. 2. Рівень довіри населення до банків та страхових компаній, %

(джерело: InsuranceTop)

середньої банківської діяльності, страхування банківських службовців і страхування клієнтів банку.

У тих випадках, коли страховики не захотіли уступити ініціативам банків, вони самі почали пропонувати послуги банківського характеру. Така діяльність страховиків була визначена окремим терміном "assurfinance", який максимально передає зміст саме таких фінансових взаємовідносин. Вважається, що започаткував його знову ж таки у 80-х роках тодішній керівник відомої французької страхової компанії AGF Мішель Альберт, який запропонував своїм клієнтам кредити та послуги на довірче управління їхніми фінансовими активами. На думку окремих дослідників банково-страхових зв'язків, паралельне вживання цих двох термінів, які передають однаковий зміст, зумовлене тим, що "Bancassurance" є повнішим з позиції банків, а "assurfinance" — з позиції страховиків. Хоча вважається, що перший термін глибше передає суть нового явища.

Як бачимо, проблеми "загальних фінансів" розглядаються з широких позицій підприємств-виробників послуг і споживачів, тому вони відображають постановку завдань різного рівня, що утруднює єдине визначення змісту цього нового поняття. Висловлюється думка, що під "загальними фінансами" конкретно треба розуміти:

- широкий спектр пропонованих приватним клієнтам фінансових про-дуктів, "з одних рук", тобто одночасна пропозиція певною фінансовою організацією як профільних для неї, так і непрофільних послуг;
- вияв турботи фірм, представників фінансового сектора про своїх клієнтів протягом усього їх життя — від народження до смерті;
- надання більшого значення рекомендацій в галузі розміщення вкладів індивідуального фінансового планування, розрахунків з податковими органами;
- застосування системи продажу "Cross-Selling".

На основі аналізу розвитку сучасного фінансового ринку у представників банківської та страхової галузей щораз більше утверджується думка про однаково значні ринкові можливості у роботі зі своїми спільними клієнтами. Ця обставина дає підставу для розвитку плідної кооперації і співробітництва, в першу чергу, між банками і страховими компаніями в рамках моделі "Загально-фінансового підприємництва". Схематично модель ре-

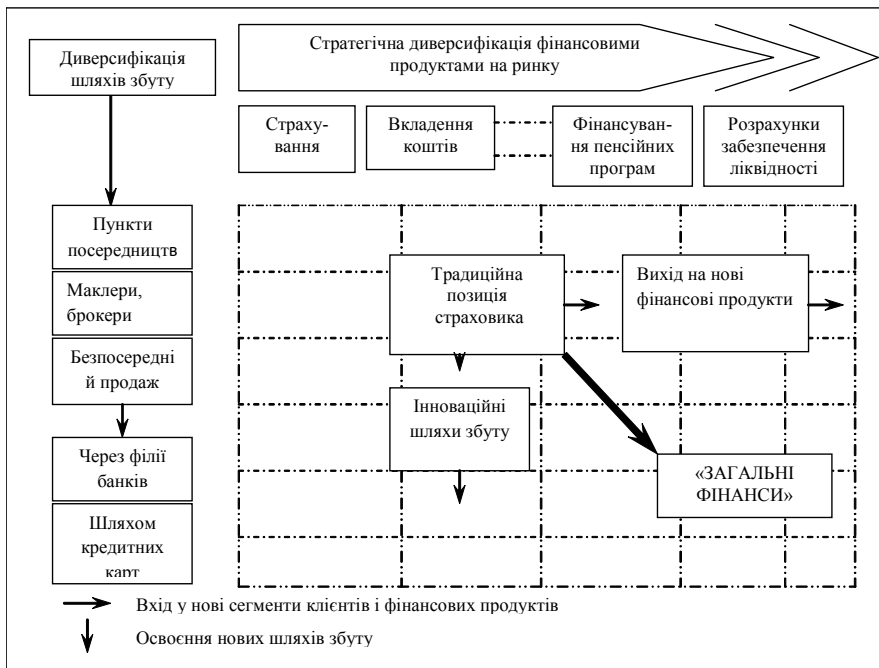


Рис. 3. Модель реалізації концепції "загальних фінансів" [3].

алізації концепції "загальних фінансів" у фаховій літературі здебільшого подається так, як це показано на рис. 3.

Згідно з оцінками спеціалістів для сучасного страхового ринку найхарактернішими є наступні чотири тенденції.

1. Дерегуляція (лібералізація) страхової діяльності.
2. Стирання граней між державним і приватним та між майновими і особовими видами страхуванням.
3. Розвиток банківського страхування.
4. Доповнення страхових інструментів іншими інструментами фінансового ринку.

Дві останні тенденції виразно свідчать про те, що концепція "загальних фінансів" стала визначальним чинником розвитку сучасного страхового ринку, його ще більшого інтегрування з різними сегментами фінансового ринку.

Окремі автори наводять наступні ситуації, які відіграли роль вирішальних чинників при формуванні банківсько-страхових зв'язків:

- зростаюча конкуренція на фінансовому ринку;
- зростаюча фінансова культура та підвищена вимогливість до фінансового сектора з боку фізичних та юридичних осіб.

Існує кілька шляхів створення банко-страхових груп:

- по-перше, страхова компанія може купити банк;
- по-друге, банк може купити страхову компанію;
- по-третє, банк може створити свою страхову компанію;
- по-четверте, може бути укладений договір про співробітництво між банком і страховою компанією.

Ми вважаємо, слід звернути увагу на те, що розвиток подій за одним із чотирьох вищенаведених сценаріїв, може варіюватись залежно від законодавчих норм, які існують у країні. Тим більше, важко говорити про переваги того чи іншого варіанта розвитку банко-страхових груп, оскільки в кожній державі існує свій історично-правовий шлях розвитку фінансового життя.

У даний час банки контролюють від 20 до 40% страхового ринку в Європі. Це свідчить про переважання "bancassurance" над типом взаємовідносин "assure-finance".

Переваги взаємодії страхової компанії та банку. Кожен учасник бізнес-моделі "Фінансовий супермаркет" — банк, страхова компанія — отримує певні переваги перед варіантом роздільного ведення бізнесу. Головна перевага продажу страхових продуктів через банки полягає у використанні страховиком розвитку філіальної мережі банків по всій території країни. Оскільки банківський бізнес в багатьох країнах, зокрема в Росії, розвинений набагато сильніше, ніж страховий, і багато які банки мають розгалужену філіальну мережу, то при реалізації концепції фінансового супермаркету у співпраці з великим банком (як це в основному і відбу-

вається) проникнення страхової компанії в регіони країни може бути реалізовано у відносно стислі строки і без великих грошових витрат [5].

Як зазначено в журналі "Euromoney", якщо запропонувати топ-менеджерам банку описати стратегію його фінансового інституту і всі його можливості, він через якийсь час обов'язково заговорить про "глобальний взаємозв'язаний банківський бізнес", при цьому буде називати свій банк "провайдером повного пакету фінансових послуг" або місцем, де можна отримати комплексний банківський сервіс відразу і "не відходячи від каси" (one-stop-shop-services)[5]. Прагнення банків до отримання статусу фінансового супермаркету ніколи не було таким наполегливим, як сьогодні, оскільки від реалізації бізнес-моделі "Фінансовий супермаркет" банки також отримують ряд важливих переваг. Саме використання як страховиками, так і банками мережі структурних підрозділів один одного, є вигідною справою для обох учасників, оскільки:

- знижується собівартість трансакцій та інформаційних витрат всередині групи і, як наслідок, зменшуються тарифи, надається можливість вести більш гнучку цінову політику;
- зростає надійність всіх фінансових операцій, що проводяться страховою компанією і банком;
- банку значно дешевше обходиться комплексне страхування його працівників (медичне, життя, від нещасного випадку та ін.) та власного майна;
- банк і страхова компанія отримують взаємний доступ до нових каналів збуту;
- раціонально інвестуються кошти страхових резервів, акумульовані страховою компанією;
- розширюється спектр послуг, з'являється можливість впроваджувати нові спільні продукти (страхування кредитів, вкладів, пластикових карток, заставного та лізингового майна і т.п.);
- у банку виникає додаткове джерело доходів — комісійна винагорода за реалізацію страхових полісів;
- досягається повний контроль над усіма фінансо-

вими потоками клієнтів, що дозволяє проводити точний маркетинговий аналіз їх майбутніх потреб;

— найбільш ефективно проходять рекламні та PR-кампанії.

Проте, ми вважаємо, не варто забувати, що практична сторона взаємодії певною мірою може нівелювати теоретичні переваги такої співпраці. Особливо такий ризик виникає в час нестабільності фінансового становища банку чи страховика.

Недоліки взаємодії страхової компанії та банку. Крім очевидних переваг, інтеграція банків і страхових компаній має і недоліки, головним з яких є монополізація фінансової галузі. Наприклад, підприємство бере в банку у лізинг обладнання, при цьому банк зобов'язує його застрахувати лізингове майно і пропонує ряд страхових компаній, поліси яких він прийме. З цими страховими компаніями він має договір про співпрацю або вони входять в одну банко-страхову групу. Підприємство, що веде в лізинг устаткування, не має права вибрати іншу страхову компанію, умови страхування якої можуть бути більш привабливі, а вартість послуг — дешевше, що обмежує права споживача фінансових послуг. Таким чином, відбувається прихована монополізація ринку фінансових послуг.

За законодавством більшості європейських країн банк і страхова компанія не можуть бути однією юридичною особою. Однак ніщо не заважає їм володіти значними частками акцій одне одного. Завдяки настільки сильній інтеграції постає питання про державний контроль над діяльністю банко-страхової групи.

У даний час у світі банки та страхові компанії контролюються різними органами державного нагляду. Однак для повного контролю необхідно об'єднати в одну державну структуру органи банківського, страхового та фінансового нагляду, а також комісію з цінних паперів. Це явище, реалізація якого в більшості країн ще тільки планується, що вже отримало назву "інтегрований фінансовий державний нагляд".

Інтегруючи позитивний і негативний досвід спільної діяльності на фінансовому ринку, спеціалісти відмічають різні форми альянсу його суб'єктів, зокрема банків (кредитних) і страхових закладів. Так, реальні можливості співробітництва страхової і кредитної сфер одні з них вбачають щонайменше у наступних трьох принципово відмінних між собою площинах.

1. Взаємна участь у проведенні за власний рахунок різноманітної фінансової діяльності: продаж продуктів "з одних рук".

2. Спеціалізація при наданні фінансових послуг в умовах функціонального суверенітету і незалежності обох сфер діяльності при охопленні певних сегментів ринку.

3. Тісна кооперація в галузі взаємного використання спільних каналів розподілу своїх власних продуктів.

Основним продуктом кредитного банку є, безумовно, кредит, який, виступаючи об'єктом страхового захисту, становить реальну і найширшу основу для співробітництва між банками і страховиками. Спеціалісти вважають, що у практиці зустрічається два підходи до цієї співпраці. Перший з них можна оцінити як консервативний, оскільки для нього властиве вузьке поле спільної діяльності. Другий підхід — ліберальний — передбачає найширшу спільну діяльність.

Вибір стратегії діяльності на ринку банком чи страховиком здійснюється, безперечно, з урахуванням усіх можливих ситуацій при очевидній перевазі тієї з них, котра забезпечить найбільші вигоди. На сучасному фінансовому ринку з позиції банків і страховиків найкращим вирішенням може бути тісна кооперація і співробітництво аж до утворення об'єднань, але за достатньої господарсько-правової суверенності їх учасників. Інакше кажучи, банки і страховики будуть намагатися прямувати до об'єднання через кооперацію, дотримуючись чіткого розподілу сфер діяльності. Стан "вільної конкуренції" для них небажаний, тому що він постійно виводитиме їх із вже досягнутої рівноваги і навіть приводитиме до взаємознищення. Академік К.Г. Воблий зауважив, що ніде конкуренція не може мати таких руйнівних наслідків, як у страховій справі [4]. Разом з тим, з точки зору ринкового партнерства між виробниками фінансових послуг і їх клієнтами, найкращою ситуацією видається хоч і гостра, але чесна взаємна конкуренція. Інтересам суспільства та клієнтів теж найбільшою мірою відповідає гостра (але не нищівна) конкуренція, однак, тільки у сфері якості надаваних страхових послуг.

ВИСНОВОК

Таким чином, розвиток банківських та страхових ринків зумовив у другій половині ХХ століття формування співпраці між банками і страховими компаніями, яку важко охарактеризувати однозначно. Концепція банківського страхування — bancassurance — полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою отримання синергійного ефекту від координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, спільного використання каналів їх розповсюдження і виходу на одну і ту ж клієнтську базу. Роль банко-страхових взаємовідносин полягає в покращенні фінансових послуг, які потребує сучасне суспільство, становленні нових страхових послуг, що забезпечують потреби банківського ринку, що динамічно розвивається. Це складна і неповторна схема взаємовідносин у кожному окремому випадку, що визначається як схожістю, так і відмінністю послуг, що надаються.

Література:

1. Науменкова С. Ринок фінансових послуг: основні тенденції розвитку // Вісник НБ України. — 2000. — №1. — С. 36.
2. Заруба О.Д. Страхова справа: підручник. — К.: Знання. КОО; 2001. — 321 с.
3. Бродякин Я. Банковское страхование: особенности становления и перспективы развития // Страховое дело. — 2001. — №8. — С. 15—19.
4. Воблий К.Г. Основы экономики страхования. Второе переработанное издание. — Киев: Коопстрах, 1923. — С. 45.
5. Васильченко З.М. Комерційні банки: реструктуризація і реорганізація: монографія. — К.: Кондор, 2004.
6. Черкащина К.Ф. Підвищення рівня капіталізації банків як передумова інтеграції до європейського фінансового ринку // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — С. 50.

Стаття надійшла до редакції 24.06.2010 р.