

УДК 334:336.7

*Клапків Ю.М.,  
викладач кафедри міжнародних фінансів,  
Тернопільський національний економічний університет*

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ФОРМИ ЕФЕКТИВНОЇ СПІВПРАЦІ БАНКІВ ТА СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

**Постановка проблеми.** Банківські установи та страхові компанії завжди, так чи інакше, були тісно пов'язані загальною метою накопичення та інвестування коштів, а в останні десятиліття, в умовах фінансової глобалізації, розвиток цих фінансових інститутів досяг фази консолідації бізнесу та побудови стратегії комплексного фінансового обслуговування. Банківський і страховий сегменти фінансового ринку перебувають на етапі активного формування та становлення із тенденцією до стійкого розвитку. Проте подальше співіснування банківського і страхового секторів значною мірою залежить від ефективності діяльності менеджменту, здатності до активних дій, економічної політики держави та, зважаючи на інтегрованість відчизняного фінансового ринку - економічної політики розвинених держав. Однією зі ключових тенденцій розвитку фінансового ринку, зважаючи на активні дії вагомих учасників ринку, є рівень конвергенції бізнесу банківських установ та страхових компаній.

Варто відзначити, що окрім співпраці із старховим сектором банківські установи створюють власні брокерські фірми замість фінансових компаній. Власні брокерські контори забезпечують додатковий приплив клієнтів до банку і допомагають фінансовій установі нарощувати кредитний портфель [8].

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Дослідженню сутності, конкретних форм прояву та організаційно-економічного механізму консолідації банківського і страхового бізнесу присвячено праці багатьох учених: П. Бурдон, А. Грінспен, О. Залетов, Ю. Каналс, І. Кожевнікової, Є. Коломіна, С. Сліперськи, М. Урбаняк, Т. Хошка, А. Месиаш-Ханшке, Н. Ткаченко, В. Тринчук. Водночас, науковці та практики по різному трактують структурні можливості поєднання банківського та страхового бізнесу, наприклад, І. Габідулін вирізняє лише дві моделі: "коли банк купує страхову компанію або навпаки. Адже лише за таких умов можливе створення єдиної інформаційної системи між банком і страховою компанією, без якої успішна реалізація концепції просто неможлива" [3, с. 55], а Т. Гріньова приводить п'ять моделей взаємодії банків із страховими компаніями. Деяко вагомійші напрацювання закордонних колег А. Мессіаш-Ханшке вирізняє шість варіантів та вітчизняна реальність значно багатогранніша і потребує деталізації та детального аналізу можливостей співпраці цих бізнесів на фінансовому ринку.

Враховуючи невирішеність існуючих проблемних питань доцільною залишається необхідність продовження їх наукових досліджень.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є дослідження теоретичних аспектів співпраці банків та страхових компаній в умовах фінансової глобалізації та ключові форми їх взаємодії та обґрунтування оптимальних варіантів поєднання банківського та страхового бізнесу.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Найпростіша форма співпраці банківських та страхових інституцій - це дистрибуційний договір, який може бути одностороннім або двостороннім. При використанні одностороннього дистрибуційного договору страхова компанія продає страховий продукт у відділенні банку під власною маркою. Банківська установа за це отримує частину провізії (провізія – плата страховому агенту за посередницьку діяльність та за укладені зі страховальником договори страхування) від даних фінансових продуктів. У випадку двостороннього взаєморозуміння – страхове товариство має поширювати банківські продукти через власні канали, за що отримує винагороду від банку – провізію, чим же можуть займатись брокери і фінансові консультанти. Основною причиною укладання такого договору є бажання банківської інституції набути досвід та отримати ноу-хау в страховій сфері. Позитивною рисою даної моделі є незначні витрати на впровадження та функціонування і мінімальний ризик. Найчастіше ця модель використовується у випадку малих і середніх фінансових інституцій та при продажах високо комплементарних фінансових послуг.

В Україні найбільш розвиненими є моделі, базовані на безкапіталовій основі, що зумовлено необхідністю страхування при споживчому кредитуванні, іпотеці та при придбанні автомобілів у кредит. При даних видах кредитування наявність страхового полісу принаймні на суму кредиту є обов'язковою вимогою банківської установи для надання кредиту. Відмічено зростаючу вартість страхового захисту (наприклад, у автострахуванні), що обумовлено стрімким розвитком технології, техногенності суспільства та підвищенням платоспроможності громадян України. Цей розвиток супроводжується збільшенням кількості транспортних засобів на дорогах, а це значить зростання ризиковості та збитковості даного виду страхування і, як наслідок, подорожанням даного виду страхування. Зацікавленість може викликати можливість дистрибуції страхових послуг, вартість котрих зростає і відповідно зростає провізія, яка розраховується як 10 – 20 % від вартості страхового захисту у залежності від виду страхування, що реалізовується. Наразі, значна кількість договорів про акредитацію в одній банківській інституції пояснюється антимонопольним законодавством та ліберальністю банківських установ, котрі дозволяють відділенням на власному рівні визначати страхові товариства, з якими буде налагоджена співпраця. Зважаючи на те, що основна мета – прибутковість банківського відділення, банківські установи, у яких незначна кількість акредитованих страховиків або реальна діяльність ведеться із незначною кількістю уже акредитованих страхових компаній можуть відчувати негативний вплив на кінцевий результат діяльності. Пояснюється це втручанням керівництва, яке на рівні правління компаній укладає договори про співпрацю, виходячи з позиції стратегічного розвитку бізнесу.

Досить часто акредитація передбачає розміщення коштів страхових компаній на депозитних рахунках у банківській установі та має стабілізуючу психологічну функцію, що водночас дозволяє отримати додаткового вагомого клієнта самому банку в особі страхової компанії, заробити додаткові кошти. Дана модель протягом тривалого часу користується популярністю, що зумовлено перевагами, які існують у короткостроковому періоді та, аналізуючи її у довгостроковому періоді, необхідно відзначити ряд недоліків. При закінченні періоду кредитування страхова компанія може залишити клієнтів, залучених через банківську установу, і більше того, співпрацюючи з не надто надійними партнерами, погіршить своє становище на ринку. Банк при тісній співпраці, вивчивши особливості ведення страхового бізнесу, може заснувати власну страхову компанію і цим самим перейти на наступний щабель фінансової бізнес-архітектури. Така процедура, зважаючи на домінування банківських установ, дає можливість створити надзвичайно жорсткі умови для ведення бізнесу страховиком. На думку І. Ордовської, заступника голови правління АТ "Українська пожежно-страхова компанія", деякі банки зловживають процедурою акредитації", щоб страховик мав право працювати в банку, він зобов'язаний привести йому клієнтів на суму кредитування не менше певної кількості тисяч або мільйонів гривень, відкрити розрахункові рахунки своїх структурних підрозділів у банківській установі, розмістити від 1 млн. грн. і більше на депозити та ін., залежно від внутрішніх стандартів банку по роботі із страховими компаніями" [6].

Умовами акредитації є: наявність досвіду роботи на страховому ринку; надійність, репутація та відомість бренду; широка регіональна мережа; відкрита структура власності; зрозумілі та конкурентоспроможні продукти страхування; інформація про страховий портфель компанії та ринки збуту страхових послуг; надійний страховий захист, партнерство з провідними перестраховиками; виконання зобов'язань по виплаті відшкодування та швидкість прийняття рішення про виплату в разі настання страхового випадку. Також додатковою перевагою при акредитації є розміщення депозиту у розмірі від 1 млн. грн. у великому банку та 500 тисяч грн. у середньому; проведення частини

розрахунків через рахунок в банку, в тому числі прийняття всіх платежів в межах співпраці; комісійна винагорода (яка найчастіше сприймається, як відсоток від обороту) [7; 9].

Надзвичайно складну та багатогранну модель функціонування банківсько-страхового бізнесу запропоновано польським науковцем Аннетою Мессіаш-Ханшке. Вона виділила низку моделей банківсько-страхової співпраці: спільне підприємство, договір про дистрибуцію, злиття і поглинання, стратегія "де ново", стратегічний альянс та викуп акцій [2].

Ключовою моделлю співпраці банківського та страхового бізнесу є злиття або поглинання. Заслуговує уваги той факт, що злиття та поглинання – досить ризикові дії та їх вартість є значно вищою, ніж у інших моделей консолідації банківського та страхового бізнесу. Вагомою перевагою є швидкість створення консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури (нової фінансової інституції) та отримання банківською інституцією нових технологій.

Як окрема модель зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу виділяється стратегічний альянс. Вважається, що дана модель базується на порозумінні банківської інституції і страхової компанії щодо взаємного використання каналів дистрибуції фінансових послуг. Стратегічний альянс також може бути одно- і двостороннім. Банківська установа або страхова компанія поширює фінансові послуги партнера через власні збутові потужності, за що отримує провізію. Стратегічний альянс недорогий та характеризується незначним ризиком. Він сприяє поліпшенню конкурентноздатності стратегічних партнерів, але є короткостроковим, нестабільним та не завжди ефективним. Негативний вплив на стратегічний альянс чинять відмінності в організаційній культурі банківської установи і страхової компанії, а також відмінності у системі оплати праці персоналу. В нашому розумінні стратегічність передбачає довгостроковість альянсу, а це можливо лише при використанні обміну акціями чи придбанням частки у капіталі інституції – партнера. Отже, під стратегічним альянсом пропонується розуміти партнерство банківської установи та страхової компанії, що має на меті встановлення довготривалих зв'язків, отримання додаткових доходів, збільшення прибутковості та підвищення конкурентоспроможності усіх учасників альянсу й отримання максимального синергетичного ефекту від консолідації зусиль [4].

Також дещо видозміненою є стратегія "Де Ново" або створення чогось нового: вона не охоплює створення страхового товариства банком, хоча передбачає можливість створення банківської установи страховою компанією і вважається виходом у нову сферу бізнесу [9, с. 758].

Пропонується уточнення сутності концепції спільне підприємство (joint-venture) як створення нової фінансової інституції, найчастіше страхової компанії, на базі рівних капітальних вкладів уже існуючих банківських та страхових інституцій.

Ще одна форма консолідації банківського та страхового бізнесу – це "ворожий" або "мирний" викуп акцій, персональні домовленості акціонерів чи персональні домовленості керівництва інституцій. Подібні зрощення банків та страхових компаній призводять до створення банківсько-страхових холдингів [1].

Актуальною на сьогодні моделлю є фінансова група, найбільш помітна на фінансовому ринку та водночас надзвичайно вагома через власні глобальні масштаби, передбачає повну зміну бізнес-архітектури на ринку і супроводжується відмовою від обмежуючих статусів, таких як "банк" у назві [5]. Це перехід до глобального консолідованого фінансового ринку, де діятимуть найбільш успішні та універсальні інституції.

На основі даного дослідження можливих зрощень та способів співпраці, нами пропонується власне доопрацювання класифікації основних моделей консолідації банківського та страхового бізнесу (рис.1), яка охоплює найбільш можливі та оптимальні для використання в українських реаліях варіанти консолідації банківського та страхового бізнесу.



**Рис. 1. Моделі зрощення та функціонування банківського і страхового бізнесу**  
Джерело: розроблено автором.

Провівши системний аналіз можливих моделей зрощення та функціонування, а також способів співпраці банківських установ та страхових компаній, розроблена структура є оптимальною та найбільш ефективно корелюється із сучасними реаліями економіки України.

**Висновки з проведеного дослідження.** Підсумовуючи притаманний для європейської науки та практики досвід зрощення та функціонування банківського і страхового бізнесу та практику її становлення в Україні, визначено оптимальною в сучасних економічних умовах фінансової глобалізації формою співпраці банків та страхових компаній - акредитацію. Символічно моделі консолідації, на нашу думку, слід поділити на два типи: моделі, базовані на безкапіталовій основі та коінтеграція банківського та страхового бізнесу, якій притаманна консолідація на рівні інституцій, що є яскравим проявом формування новітньої фінансової бізнес-архітектури. Власне під безкапіталовою моделлю співпраці пропонується розуміти акредитацію страхового товариства у банку чи договір про співпрацю, підписаний між інституціями-партнерами. Найактуальнішою на сьогодні буде саме акредитація – адже ця форма створена вітчизняним фінансовим ринком, та наразі забезпечує вагомому частку прибутковості її учасникам, забезпечує довіру партнерів до акредитованих організацій і їх діяльності, та усуває технологічні бар'єри. Теоретично в результаті акредитації повинні захищатись, також інтереси споживачів у питаннях якості продукції або послуг.

### **Бібліографічний список**

1. Gulbinowicz A. Rozwój działalności bancassurance ze szczególnym uwzględnieniem Polski / A. Gulbinowicz. — Warszawa: Fundacja WARTY i Kredyt Banku, 2007. — 134 p.
2. Messyasz-Handsche A. Bancassurance — współpraca czy konkurencja / A. Messyasz-Handsche // Bank i Kredyt. — 2002. — № 4. — P. 51 — 55.
3. Габидулин И. Bancassurance По-Эсэнгевски / И. А. Габидулин, В. Н. Лушниченко // Мир Денег. — 2007. — № 8 (86). — С. 54 — 59.
4. Клапків Ю. М. Стратегічні альянси як прояв інтеграції страхової та банківської сфери: зарубіжний досвід та перспективи формування в Україні / Ю. М. Клапків // Світ фінансів. — №1 (14). — 2008. — С. 177 — 182.
5. Краевая А. Когда банк гораздо больше, чем просто банк / А. Краевая // Банковская практика за рубежом. — 2006. — № 2 (86). — С. 94 — 96.
6. Ордовская И. Как работает банковское страхование в Украине и в чём конфликт взаимных интересов страховщиков и банков? / И. Ордовская // Интернет – журнал о [страховании "forINSURER.com"](http://forinsurer.com) [Електронний ресурс]. Режим доступу до журналу: <http://forinsurer.com/public/08/04/24/3470> (1.02.09). — Назва з екрану.
7. Ордовська І. Акредитація страховиків у банках / І. Ордовська // Страхова справа. — 2008. — №1 (29). — С. 4 — 14.
8. Трубін І. О. Дороге задоволення / І.О. Трубін // Політичний менеджмент. — 2010. — № 2. — С. 86-89.
9. Фостер Р. С. Искусство слияний и поглощений / Р. С. Фостер; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. — 958 с.

### **Анотація**

*У статті розглянуто теоретичні аспекти співпраці банків та страхових компаній в умовах фінансової глобалізації та ключові форми їх взаємодії. Обґрунтовуються оптимальні варіанти поєднання банківського та страхового бізнесу.*

**Ключові слова:** акредитація, стратегічний альянс, спільне підприємство, фінансова група, банківські установи та страхові компанії.

### **Аннотация**

*В статье рассмотрены теоретические аспекты сотрудничества банков и страховых компаний в условиях финансовой глобализации и ключевые формы их взаимодействия. Обосновываются оптимальные варианты сочетания банковского и страхового бизнеса.*

**Ключевые слова:** аккредитация, стратегический альянс, совместное предприятие, финансовая группа, банковские учреждения и страховые компании.

### **Annotation**

*The theoretical aspects of the cooperation of banks and insurance companies in the financial globalization and the key form of interaction are considered in the article. Substantiated the best options for combining banking and insurance business.*

**Key words:** accreditation, strategic alliance, joint venture, the financial group, banks and insurance companies.

Клапків Ю.М. Концептуальні форми ефективної співпраці банків та страхових компаній в умовах фінансової глобалізації / Юрій Клапків // Всеукраїнський науково-виробничий журнал "Сталий розвиток економіки". – 2011. – № 5 (16). – С.287-290.

Klapkiv Y. (2011) Kontseptualni formy efektyvnoi spivpratsi bankiv ta strakhovykh kompanii v umovakh finansovoi hlobalizatsii [The conceptual forms of effective cooperation banks and insurance companies in the context of financial globalization]. Stalyi rozvytok ekonomiky - Sustainable economic development, 5(11), 289-290.