

ФОРМУВАННЯ НОВІТНЬОЇ БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ БІЗНЕС-АРХІТЕКТУРИ В УКРАЇНІ

Юрій
Клапків,
аспірант
кафедри
фінансів
Тернопільського
національного
економічного
університету

БАНКІВСЬКІ ОПЕРАЦІЇ

Розглянуто змістовне наповнення процесу консолідації банківського та страхового бізнесу, з'ясовано його сутності та причини становлення. У статті визначено основні цілі та можливості, що забезпечуються реалізацією новітньої банківсько-страхової діяльності в Україні. Проаналізовано існуючі форми фінансової бізнес-архітектури. Розглянуто основні досягнення та недоліки стратегії консолідації фінансових інституцій у країнах Західної Європи з метою адаптації зарубіжного досвіду в українській фінансовій системі.

Розвиток ринків фінансових послуг у всьому світі веде до структурних змін бізнес-архітектури фінансового ринку та до становлення нових моделей дистрибуції, при використанні яких можна підвищити продажі окремих фінансових продуктів, їхньою прибутковість, а також залучити нових клієнтів. Банківські та страхові послуги обіймають у якнайширшому сенсі всі послуги, у яких має потребу приватний або корпоративний клієнт з метою нагромадження, управління та безпеки свого капіталу.

Процеси глобалізації та лібералізації фінансових ринків сприяють створенню нових фінансових структур та продуктів, а зростання фінансових можливостей та розвиток технологій активізують ці зміни в основному за рахунок інтеграції та консолідації уже існуючих та побудові на цій платформі нових варіантів, що дозволяє говорити про формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

Метою даної роботи є дослідження процесу консолідації банківського та страхового бізнесу, з'ясування його сутності, причин становлення, аналіз існуючих форм, а також напрямів розвитку в країнах Західної Європи, з метою використання цього досвіду в Україні.

Питання консолідації банківського

та страхового бізнесу є предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Аналізуються як первинні ознаки цього процесу, так і зміни усєї архітектури фінансового ринку. Але немає єдності в західних учених у термінологічному визначенні даного процесу, що зумовлено відмінностями його проявів, а вітчизняні дослідники та практики, спираючись на зарубіжний досвід, також застосовують первинну термінологію.

Так, польський вчений Марк Урбаніак визначає консолідацію банківського та страхового бізнесу, застосовуючи французько-мовний термін *bancassurance* як діяльність банківсько-страхових груп, поєднаних на рівні інституцій з метою пропозиції банківських і страхових продуктів, а щодо своєї країни спрощує цю дефініцію до невизначеної за формою будь-якої співпраці банківської установи із страховою компанією [15].

Британський вчений Петер В. Бурдон, керуючий директор Британнія Ліфе Лімітед (*Britannia Life Limited*), визначає консолідацію банківського та страхового бізнесу як планування, формування, розподіл і продаж традиційних страхових послуг та інвестиційних продуктів із банківською складовою для однієї бази існуючих і потенційних клієнтів, таким чином умож-

ливаючи задоволення кредитних, інвестиційних і охоронних потреб цих клієнтів, використовуючи асортимент фінансових послуг усієї групи фінансових інституцій [10]. Петер Бурдон при цьому особливо підкреслює значення у банкостраховій діяльності вагу інтеграції процесів проектування, дистрибуції, маркетингової стратегії, ведення консолідованого бізнесу загалом. Для характеристики консолідації банківського та страхового бізнесу застосовується термін банкострахування (bancassurance) або єдині фінанси (allfinanz). Лексичне визначення терміна єдині фінанси (allfinanz) пов'язують з «кредитуванням з однієї руки» або фінансовими послугами, що надаються під одним дахом. Іноді це слово перекладається як якісне розширення пропозиції послуг в універсальних банках. Найбільш образним вираженням сутності банкострахування або єдиних фінансів є порівняння з супермаркетом, в якому клієнт має можливість отримати одночасно якнайширшу гамму фінансових продуктів, що дістало назву «фінансовий супермаркет» [7, с.100].

Висвітлені вище варіанти трактування сутності дефініції консолідації банківського та страхового бізнесу як bancassurance свідчать про різні форми цієї тенденції в секторі фінансових послуг. Гленн Морган вважає, що bancassurance можна сформулювати як процес, у рамках якого депозитно-кредитна установа перекваліфіковується і набуває рис банківсько-страхової фінансової групи [12]. Дефініції консолідації банківського та страхового бізнесу є різними, незважаючи на те, що в багатьох країнах цей процес називають банкострахуванням (bancassurance), він набуває різноманітних форм і ступеней розвитку, залежно від місцевих особливостей. Серед авторів визначення банкострахування все частіше з'являються представники України, що, в свою чергу, є підтвердженням процесу формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, та – термін, що часто уживають, як зручніший синонім – bancassurance, потребує дослідження, враховуючи приклади різноманітної банківсько-страхової співпраці, що з'являється на українському фінансовому ринку.

Вітчизняні вчені найчастіше використовують безпосередньо іноземний термін. Зокрема, О. Лилик зосереджує увагу на дистрибуційній складовій даної концепції і вважає, що сутність bancassurance полягає в інтеграції банків і страхових компаній з метою координації продажів, поєднання страхових і банківських продуктів, налагодження спільних каналів їх поширення, використання однієї і тієї саме клієнтської бази з метою отримання прибутку [4, с.32].

У свою чергу О. Залетов зазначає, що на даний момент налічується велика кількість синонімів терміна «банкострахування», таких як universal banking, bancinsurance, assurfinance, integrated financial service. Це свідчить про початковий етап розвитку цього каналу збуту та поширення страхових послуг. У різних країнах банкострахування залежить від демографічного, соціального, економічного і правового клімату та традицій, тому для цього виду бізнесу немає загальних усталених правил організації [2, с.513].

Відомий практик, що брав участь у бізнес-проектах у Великій Британії, Саудівській Аравії, Брунеї Алекс Бертолотті, який на сьогодні є партнером і директором практики послуг страховим компаніям і пенсійним фондам PricewaterhouseCoopers, вважає що банкострахування – це галузь, яка поєднує страхові та банківські продукти й послуги, що надаються через загальний канал дистрибуції та певним групам клієнтів [за 2, с.514].

На думку професора Олексія Плотнікова, банкострахування передбачає об'єднання зусиль банківських та страхових інститутів у напрямі розширення асортименту, підвищення ефективності обслуговування клієнтів, а також удосконалення підходів до ведення бізнесу [5, с.55].

О. Сніжко розглядає банкострахування як тип фінансової консолідації – об'єднання, альянс комерційних банків із страховими компаніями. На її думку, консолідація проводиться у формі альянсу різнотипних провайдерів фінансових послуг, а найпотужнішими учасниками фінансового ринку є банківські та страхові установи.

Альянс дає змогу забезпечувати комплексне обслуговування клієнтів, знижувати витрати, збільшувати ефективність управління ризиками [8, с.11]. Ця думка є підтвердженням радикальності змін, зумовлених консолідацією та необхідністю з'ясування форм на взаємозв'язків поміж фінансовими інституціями, що матимуть місце на фінансовому ринку України, механізмів функціонування консолідованої банкострахової бізнес-архітектури.

Консолідація банківського та страхового бізнесу не є однорідним явищем, піддається реінтингуванню, приймаючи різні форми: від порозуміння між банківською установою і страховою компанією з метою спільної дистрибуції і маркетингу – до холдингових структур з перехресними частками в статутних капіталах. Також при поєднанні бізнес-процесів не завжди передбачається, що тимчасовий альянс банківської та страхової інституції може еволюціонувати, перетворюючись на стабільну та довготривалу фінансову структуру. Формування консолідованої банківсько-страхової архітектури є відповіддю на сучасні тенденції світового фінансового сектору в цілому і європейського зокрема в сенсі зміцнення фінансового сектору Європи, що в свою чергу супроводжується:

- * пристосуванням структури фінансових установ до пропонованих клієнтам послуг і продуктів;

- * входженням на ринок фінансових послуг парабанківських установ;

- * прагнення до пропозиції всіх фінансових послуг через одну інституцію;

- * розвитком та розширенням безпосередніх каналів дистрибуції фінансових послуг.

Вищезгадані тенденції призводять до загострення конкуренції на ринку фінансових послуг, зниження маржі та пошуку альтернативних методів отримання очікуваної акціонерами віддачі на залучений капітал.

Консолідація банківської діяльності із страховою робить можливим реалізацію низки цілей:

- * досягнення ефекту синергії;
- * диверсифікацію джерел доходів;
- * отримання нових каналів дистрибуції;

- * ефективніше використовувати фахівців (можливість переведення кваліфікованого працівника за необхідності з однієї посади щодо обслуговування певного спектру послуги у рамках банківсько-страхової групи);

- * пропонувати пакет фінансових послуг, а також скоротити час на опрацювання нових продуктів;

- * збільшення показників рентабельності капіталу;

- * залучення нових клієнтів і зміцнення конкурентної позиції.

В Європейському Союзі стратегія консолідації банківського та страхового бізнесів має на меті надання фізичним особам послуг у інтегрований. Причому, під страховими компаніями частіше розуміють страхові компанії із страхування життя, що пояснюється довгостроковим характером заощаджень, зосереджених за накопичувальної системи страхування життя.

Відхід від традиційного заощадження в банківській інституції і розміщення фінансових надлишків у продуктах накопичувального страхування життя з інвестиційною складовою спонукає банківські установи до активного долучення до цього процесу. Ринок капіталу і грошовий ринок дають інвесторам значне різноманіття можливостей інвестування, проте основним обмеженням виступає час, який необхідно присвятити на вивчення ринку і вибір найоптимальнішого інвестиційного портфеля.

Надзвичайно важливий у банкострахуванні є «ефект синергії», у якому можна виділити три рівні:

- 1) операційний рівень, особливістю якого є більші обсяги продажів при незмінних операційних і аквізичних витратах (теорія allfinanz (фінансовий супермаркет) усі фінансові послуги «під одним дахом»);

- 2) тактичний рівень синергії, де особливостями є провадження спільної рекламної кампанії; спрощений доступ до клієнта; інтегрований моніторинг фінансової ситуації клієнта; оптимізація ефективності співпраці з клієнтом;

- 3) стратегічний рівень синергії передбачає: розвиток довгострокової скоординованої співпраці; ринкова співпраця: поєднання потенціалів банку та

страхової компанії; інтегрована політика щодо клієнта [3, с.97].

Для банків банкостраховання – це можливість диверсифікації пропозиції і отримання додаткових доходів. Для страхових компаній – це інструмент, що дозволить збільшити частку ринку і зростання обсягів страхових платежів. Для клієнта це може означати редукцію оплат, зростання якості фінансових послуг, і доступ до багатьох продуктів фінансового і грошового ринку в одному місці і в один час. Європейський досвід свідчить, що кожна із моделей консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури має свої переваги, і можна виділити певні спільні переваги, що виникають із стратегії банкостраховання:

- * вища якість обслуговування клієнта (довіра, простота і якість для клієнта, можливість безпосереднього отримання супутніх фінансових послуг, наявність, яких є обов'язковою умовою для укладання кредитних чи іпотечних умов);

- * краще використання активів (наприклад, використання багатомовних, донині не потрібних баз даних про клієнтів);

- * укрупнення доходів (за рахунок більш довгострокових відносин, збільшення тривалості співпраці із окремим клієнтом, що є справжнім проявом успіху);

- * якість культури продажу;

- * менша ротація персоналу у зв'язку з інтенсивними навчаннями і мотиваційними схемами винагороди;

- * краща можливість для запровадження перехресних продажів та програм управління взаєминами з клієнтами CRM (Customer Relationship Management).

Процес формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури та дій, що його супроводжують – дистрибуція і пропонування інтегрованих фінансових послуг, мають певні обмеження, з яких найважливішими є юридичні обмеження, особливо щодо ступеня поєднання банківської і страхової діяльності в одній організації. У процесі формування консолідованої бізнес-архітектури також проявляється низка пов'язаних із цим процесом ризиків, таких як відмінність харак-

теру продажів банківських і страхових послуг, розширення організаційних структур. Консолідовані структури банківської установи і страхового товариства можуть бути надмірно чутливими до коливань кон'юнктури ринку. Теорія системного ризику вказує, що фінансові проблеми чи проблеми з ліквідністю однієї фінансової інституції можуть сприяти виникненню подібних проблем у інших учасників фінансової системи, викликаючи, як наслідок, фінансову і господарську кризу. Консолідована бізнес-архітектура вимагає взаємного контролю усіх членів даної ієрархічної структури, тому що фінансові чи інші проблеми однієї інституції виступають каталізатором інших, а на рівні репутації бренду може бути сприйнята як початок глобальної фінансової кризи, що є, на нашу думку, ще більшою небезпекою для фінансових інституцій. Варто зазначити, що в Європейському Союзі найчастішою помилкою при оцінці консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури є неправильна оцінка ефекту синергії. Відношення переоцінки значення ефекту синергії до його недооцінки складає близько 4:1 [14]. Враховуючи небезпеку, що супроводжує формування новітньої бізнес-архітектури, доходимо висновку щодо необхідності попереднього докладного вивчення та аналізу фінансового ринку, а запровадження та подорожчання зінтегрованих фінансових послуг слід проводити поступово. Для вимірювання ефективності банкостраховання використовують показники SVA (Shareholder Value Added), EVA (Economic Value Added) чи CFROI (Cash Flow Return On Investment). Консолідована банкострахова бізнес-архітектура є відображенням всіх тенденцій фінансових ринків, зростаючої конкуренції чи прагнення до розширення мережі дистрибуції через взаємний продаж фінансових послуг, а також збільшення прибутковості і необхідності зниження собівартості продукції.

Динамічні зміни у бізнес-архітектурі фінансових інституцій у розвинутих країнах припадають на 90-ті роки ХХ століття, в цей час з'явилась нова категорія ринків, а також настав небувалий до того розвиток у різноманітних сферах життя, що пов'язані із

фінансовими ринками. Науково-технічний прогрес та високі технології здійснили значний поступ, що знайшло своє відображення у способі, швидкості і доступності фінансових послуг. Останнє десятиліття в свою чергу є періодом поглиблення глобалізації економіки, інтеграції національних фінансових ринків у єдиний загальносвітовий ринок. Лібералізація і дерегуляція сприяли цілеспрямованій мінімалізації владою обмежень у функціонуванні фінансових ринків та істотно розширили можливості діяльності банківських установ та інших фінансових інституцій. Відмова від обмежень руху капіталу була започаткована в Сполучених Штатах Америки, а в 90-х роках ХХ ст. запроваджена в країнах ЄС. Банкостраховання на початку 90-х років ХХ століття було добре розвинене у Франції, Іспанії і Португалії, а згодом набуло розвитку у Австрії, Бельгії, Італії, Нідерландах і Скандинавії. Як наслідок, банки відіграють домінуючу роль у дистрибуції страхування життя та пенсійного страхування у значній частині країн ЄС.

Формування консолідованої банко-страхової бізнес-архітектури в Європі з успіхом розвивається як у високорозвинених системах, так і в країнах із невикористаним потенціалом фінансового ринку. Основними бар'єрами для розвитку є консервативні юридичні норми, а також труднощі в організації і управлінні продажами консолідованих фінансових послуг із відмінним характером. Успіх інтеграції залежить від простоти продуктів та послуг, а також наявності привілеїв, пільг в оподаткуванні довгострокового накопичувального страхування життя чи пенсійних програм, що додатково стимулює придбання саме цих довгострокових фінансових продуктів.

Так, у 1995 році через банко-страховання в Західній Європі зібрано 59,1 млрд. дол. США страхових платежів із страхування життя, що складало 19,2 % ринку страхування життя. Аналогічні дані із ризикового страхування становили 3,7 млрд. дол. США, що становило лише 1,4 % ринку ризикового страхування [9]. Тенденція до надання інтегрованих фінансових

послуг в Європі розвинулася нерівномірно, проте прагнення до руху у даному напрямі є вже поширеним явищем. А стрімкий розвиток дистрибуції страхування життя зумовлений відповідним станом фінансового ринку та його ненасиченістю довгостроковими фінансовими послугами. В цьому плані український фінансовий ринок має значні можливості та перспективи, які впливають з незначної прив'язаності, призвичаєності населення до класичних каналів дистрибуції страхових послуг. Може бути цінним для української практики досвід окремих європейських країн, де дана концепція була реалізована із найбільшою ефективністю.

Так, у Франції починаючи із 80-х р. ХХ століття банки почали брати участь у дистрибуції продуктів страхування життя, а під кінець 90-х р. ХХ століття запровадили продаж продуктів ризикового страхування. Більшість французьких банків має маркетингові договори із страховиками життя або частки в статутних капіталах цих інституцій. Найважливішим чинником, що сприяв розвитку банкостраховання у Франції, була економія у коштах дистрибуції, у порівнянні з традиційними каналами продаж. Також існує думка, що успіх банкостраховання був пов'язаний із внутрішньою слабкістю страхового ринку, незначною конкуренцією та низькою кваліфікацією страхових агентів. Іншими чинниками, що сприяли розвитку продажів страхування життя через банківські відділення, були податкові пільги та простота полісів, завдяки чому легше було використовувати можливості персоналу банківської установи. Залучення банків до дистрибуції страхових полісів сприяло скороченню кількості страхових агентів на 50%. Банки розпочали консолідовану банкострахову діяльність, коли відчули необхідність у нових фінансових надходженнях через зменшення прибутків від традиційної банківської діяльності. Банки діяли на ринку із високим рівнем конкуренції, в той же час страховий ринок із значним потенціалом характеризувався значно меншим її рівнем. У Франції мав місце також ефект наслідування одразу після того, як деякі банки розпочали спів-

працю з страховими компаніями, інші суб'єкти також вводили таку модель, з часом керівництво доходило висновку, що припинення цієї співпраці послабить їхню конкурентну позицію. Додатково консолідація банківського та страхового бізнесів виявилася дуже ефективним способом для збільшення ефективності дорогою в утриманні традиційної мережі банківських відділень.

Лідером на початку розвитку концепції була Caisse Nationale de Prevoyance, державна страхова компанія, яка створила мережу близько 30 тис. банківських та навіть поштових відділень, що забезпечило їй першість за кількістю проданих полісів довгострокового накопичувального страхування життя [1]. Також у 1971–1973 рр. були засновані банками перші страхові товариства. Одним з перших був банк Credit Mutuel, котрий створив власну страхову компанію ACM Vie (Assurances du Credit Mutuel Vie). Наразі фірма має у своєму розпорядженні 4 тис. відділень та успішно діє.

Другий етап розвитку банкострахування у французьких банках почався у першій половині 80-х років XX століття. Це пов'язують з розвитком лібералізації та підвищенням попиту у суспільства на пенсійне страхування, пенсійні реформи та старіння населення. Власне з даним етапом пов'язують перехід від не поєднаної спільним капіталом форми – договорів про співпрацю, до більш зінтегрованої форми співпраці – фінансової консолідації. Наприклад, у 1980 році Banque Nationale de Paris Paribas створив власну страхову компанію Natio Vie. Новинка, виправдала себе, про що свідчить тепер уже результативність групи Paribas, яка посідає домінуючі позиції у Франції.

Найефективніше діяльність bancassurance розвинулась на фінансовому ринку Франції на третьому етапі розвитку bancassurance у Франції. У 2003 році частка продажів через відділення банку сягнула 67% [6].

Досить хороші традиції в цій справі мають Нідерланди. Тут зареєстровані одні з найбільших світових фінансових конгломератів, що пропонують повний спектр банківських, інвестиційних і

страхових послуг. Такі як ABN-Amro, ING, Rabobank і Fortis. Rabobank виконує функцію центрального банку для кооперативних банків у Голландії. Страхові продукти – однаковою мірою, як страхування життя так і ризикового страхування – пропонувані через мережу 800 кооперативних банків.

Додатково Rabobank увійшов до альянсу з Robeco – однією з найбільших незалежних європейських фінансових інституцій, управляючих інвестиційними фондами. Fortis Group також виникла в процесі консолідації комерційного банку зі значною мережею страхової компанії та інвестиційного банку. В ING Group, однією з найбільших за покриттям та однієї з найвідоміших фінансових груп в Європі у 1994 році було прийнято рішення консолідувати банківський та страховий бізнеси; з цією метою було створено єдине правління для банку і страхового товариства. ING продовжує свій розвиток через поглинання нових фінансових інституцій – так мало місце придбання британського банку Barrings, а також декількох страхових товариств у США. ABN Amro був створений у 1990 р. консолідацією двох найбільших нідерландських банків, а через три роки банк утворив власне страхове товариство. Стратегія ABN Amro зорієнтована на закордонну експансію.

Регулятивні норми фінансового ринку Великої Британії сформувавшись внаслідок довготривалого розвитку і вважаються одними із найбільш виважених, спрямованих на погодження стабільності системи із динамікою розвитку.

Фінансовий ринок даної країни є дуже конкурентно насиченим, ознайомлений із фінансовими інноваціями. Та успіх британських банківських та страхових інституцій на міжнародній арені інколи ототожнюють із законодавчими нормативами, які дозволяли розвивати інновації та підприємництво. Нестандартним правовим рішенням є Building Societies Act від 1986 року, котрий зрівняв конкурентну позицію банківських установ та будівельних товариств, а крім того, цей закон дозволяв цим інститутам наявність чи створення власної страхової компанії, а також умож-

ливлював перетворення будівельних товариств на комерційні банки. Це зміцнило конкуренцію на ринку фінансових послуг та сприяло консолідації банківського та страхового бізнесів, створенню різноманітних форм банкострахування [10].

Усі чотири найбільші банки Великої Британії (Barclays, National Westminster, Midland і Lloyds TSB) були фінансовими конгломератами. Ними пропонувалися у банківських відділеннях більшість банківських послуг та кожен із них займався також страхуванням. Банки виходять на страховий ринок, створюючи власні страхові компанії або ж через створення спільних підприємств. На британському ринку все частіше банківські установи, що не здійснювали інтеграційну банкострахову стратегію, купують страхові інституції. Банківські товариства страхування життя використовують різноманітні канали дистрибуції продукції та основним залишається продаж страхових послуг клієнтам банку. Наприклад, Barclays Life продає поліси страхування життя трьома каналами: через безпосередній продаж, страхових брокерів і у відділеннях банку. Варто зазначити, що на останній канал припадає близько 90% продажів і основне навантаження зосереджено на працівниках банку та працівниках Barclays Life, що закріплені за банківськими відділеннями. Вищезгадана схема уже отримала масове застосування у Великій Британії. У цьому контексті особливе місце відводиться взаємодії працівників банківської установи та страхової компанії. Серйозною проблемою може виявитися брак у працівників банку відповідних ліцензій і дозволів на продаж страхових продуктів. Одним з передвісників консолідації банківських і страхових послуг у Великій Британії є Lloyds TSB, який виник у 1995 р. з об'єднання банків Lloyds, а також Trustee Savings (TBS). Група Trustee Savings (TBS) утворила свою власну страхову компанію вже в 1972 р., а Lloyds купив інше страхове товариство в 1984 р. Жоден з цих банків не розвинув масово банкострахування до кінця вісімдесятих років.

У Великій Британії однією із ос-

новних проблем у запровадженні банкострахування були проблеми менеджменту, а саме мотивація працівників банку до активного продажу страхових продуктів. Розвиток консолідації банківського та страхового бізнесу сприяв появі трьох варіантів вирішень даної проблеми:

1) прийом на роботу спеціалістів із страхування у відділеннях банків. Метою цього було кваліфіковано, ефективно та швидко позбавляти клієнта останніх сумнівів щодо необхідного страхового захисту та створити основу для співпраці та реалізації спільної ідеї;

2) зарахування результатів продажів страхових продуктів у оцінці ефективності діяльності банківського відділення;

3) базова оплата праці спеціалістів із страхування повинна бути наближеною до аналогічного показника банківських працівників. Окрім того, рекомендується паралельне застосування мотиваційних премій за результатами продаж.

Базовим чинником, що мав вплив на розвиток банкострахування у Великій Британії, були значні кошти від страхових послуг. На цьому надзвичайно розвиненому ринку страхування були сформовані багатолітні відносини між страховими компаніями та посередниками, що займались реалізацією їхніх послуг. Вартість даної співпраці з розвитком конкуренції на ринку почала значно зростати. Таким чином з'явилася потреба побудови нових, за участю банків, дешевших методів дистрибуції страхових послуг. Іншим чинником, що мав вплив на успіх банкострахування, є тенденція, притаманна не лише представникам Великої Британії до лояльності перед однією фінансовою інституцією, якою у британців є банк. Зростаюча конкуренція на ринку фінансових послуг повільно це змінює, проте і надалі лояльність і довіра до банків у Великій Британії залишається значною.

У перехідний період у банківській справі Польщі вигода від співпраці банків та страхових інституцій оцінювалась досить помірковано. Основним аргументом були труднощі щодо нагляду за діяльністю таких фінансових

груп. Проте вже в середині 90-х ХХ століття було помічено, що страхові товариства від консолідації бізнесу мають можливість отримувати значні переваги, такі як:

- отримання від банківської установи інструментарію, що дозволяє проводити значні фінансові операції, в тому числі розміщення вільних грошових коштів;

- можливості отримання короткотермінових позичок на врегулювання раптових втрат, що дозволяє не розривати депозитні чи інші довготривалі інвестиції через раптові і короткотермінові потреби в вільних коштах;

- банки, що мають розбудовану структуру філіалів і відділень, є дешевим та ефективним дистриб'ютором страхових продуктів.

Початок реформи банківської системи Польщі було закладено ще в 1986 році з метою відмови від фінансування банками збиткових підприємств та пристосування ринкових принципів господарювання, а саме самостійності, самофінансування та збільшення повноважень керівництва щодо вибору стратегії розвитку. Першим суттєвим елементом було створення дев'яти комерційних банків на базі 430 відділень Національного банку Польщі. Надалі приватизація та консолідація сприяли створенню основ конкурентоспроможного банківського сектору, і ця конкурентоспроможність постійно посилювалась входженням на національний ринок зарубіжних банків, котрі або самі створювали новий банк або активно брали участь у приватизації існуючих. Розвиток фінансового ринку в Польщі сприяв поступовому зростанню зацікавленості до можливостей дистрибуції страхових послуг через мережу банківських відділень. Даний інтерес мав швидше прикладний характер, зумовлений передбачливістю зарубіжної інституції та прагненням до запровадження довготермінової стратегії, що підтвердила свою ефективність у іншій країні. Прикладами такої стратегії є банк Рекао та його акціонер Allianz AG (2 % акцій), консолідація Kredyt Bank і Warty спільний закордонний стратегічний акціонер – банк KBC NV з Бельгії), чи договір про банкостраху-

вання, підписаний PZU і Bank Millennium, де спільним акціонером є фінансова група VCP-Eureko [13]. Отже, банкострахування у Польщі в основному використовує консолідацію фінансових інституцій, та не у формі безпосереднього об'єднання чи обміну частками акцій, а через третього учасника – спільного акціонера, що є складнішою фірмою консолідації бізнесу та довготривалішою, ніж домінуюча в Україні система розміщення коштів страхових товариств на депозитних рахунках банківських установ. Інші банківсько-страхові групи, що розвивають свою діяльність на території Польщі, це: Група Grupa Ergo Hestii із ВРН РВК; Grupa Generali і Commerzbanku (спільний інвестор Банк Розвитку Експорту); Grupa Nordei; Grupa Commercial Union Polska (член групи CGNU) у співпраці із трьома банками Bank Zachodni WBK і ВРН РВК – дистрибуція послуг із страхування життя у банківських відділеннях та з Citibank, де Grupa Commercial Union Polska страхує власників кредитних карт та індивідуальних позичальників, що користуються споживчими кредитами [11].

У кожній з цих груп є закордонний інвестор, та часто використовують значні фінансові інвестиції між банками та їх страховиками – партнерами.

При дослідженні слід зважати, що польський банківський ринок і взагалі фінансовий є дуже молодим у порівнянні з країнами Західної Європи. Лише в другій половині 90-х років ХХ століття почав формуватись дійсно конкурентний банківський сектор.

На даному етапі розвитку фінансового ринку вигоду від дистрибуції своїх продуктів через банківські відділення, окрім страхових компаній, мають інвестиційні фонди. Це може бути застереженням для страховиків, без відповідної цілеспрямованої діяльності вони можуть бути витіснені більш активними конкурентами. Тому важливим, на нашу думку, є спрощення страхових продуктів, що обумовлено тим, що такі краще продаються і не лише в банківській мережі. Польський ринок можна оцінити як дуже змінний – це зумовлено його молодістю та становленням, однак перспективним,

таким, де є можливим розвиток подальшого процесу консолідації. Дослідження вказують на те, що банкострахування і надалі розвиватиметься в Польщі. А ряд провідних фінансових установ Kredyt Bank, Warta і Warta Vita оголосили конкурс на польський відповідник терміна bancassurance, що є свідченням переконання фахівців, топ-менеджерів значних інституцій та їхніх акціонерів у актуальності та подальшому розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу у Польщі.

Отже, консолідація банківського та страхового бізнесу – це суттєва зміна бізнес-архітектури фінансового ринку, а саме не лише зміна його структури, але і запровадження нових моделей співпраці поміж учасниками ринку та формування продуктів і каналів, що не мали поширення до цього. У цій статті основна увага зосереджена на обраних країнах Західної Європи, але варто відзначити, що ці тенденції мали місце і значний розвиток у США і у деяких країнах Азії. Та для оцінки можливостей та перспектив формування консолідованого банкострахового бізнесу в Україні найбільш доречним є досвід країн Західної Європи, зокрема Польщі, тому що ці країни можуть слугувати прикладом розвитку фінансового ринку України. Українські фінансові інституції уже здійснили спробу консолідації банківського та страхового бізнесу та навіть існують фінансові групи, що формують нову консолідовану банківсько-страхову бізнес-архітектуру та прибутковість і частка ринку цих інновацій, що продовжує стрімко зростати, ще суттєво не вплинула на архітектуру фінансового ринку України. Такий стан є наслідком незначного розвитку страхового ринку та перевагою у банках короткострокових депозитів, що є свідченням лише формування сприятливого середовища для банкострахування. Однак українські фінансові інституції перебувають у пошуку найбільш інтегрованих продуктів, придатних до дистрибуції через банківські відділення в українських умовах. Усі ці заходи вживаються для того, щоб при позитивній кон'юнктурі ринку та змінах бути підготовленими, скористатись із цього та зайняти

лідуючі позиції у консолідованій банко-страховій бізнес-архітектурі України.

Перспективною може виявитися дистрибуція накопичувальних фінансових продуктів у сільських регіонах та стати реальною можливістю залучення нових клієнтів у сфері страхування. Вступ України до Світової Організації Торгівлі, Європейського Союзу, очікуване економічне зростання, а також рівномірне поліпшення матеріальної ситуації українців і поінформованості суспільства про фінансові продукти сприятиме вищим вимогами клієнтів при користуванні фінансовими послугами. Банкострахування може бути саме такою пропозицією, яка стане відповіддю на потреби ринку.

Література:

1. Бондаренко К., Тринчук В. Bancassurance в світі та в Україні // Матеріали міжнародної конференції «Євро регіон «Дніпро» – проблеми розвитку і функціонування. – Чернігів: Іланта-друк, 2004. – С.89–98.
2. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія. – К.: Міжнародна агенція «БІЗОН». – 2006. – 688 с.
3. Кляпків Ю. Прагматизм ефективності співпраці банківських та страхових інституцій (банкострахування) // Науково-дослідна робота студентів: формування особистості майбутнього вченого, фахівця високої кваліфікації. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – С.96-98.
4. Лилик О. Bancassurance та перспективи його розвитку в Україні // Вісник Національного банку України. – 2007. – №1. – С.32–37.
5. Плотников А. Что такое банковское страхование // Банковские технологии. – 2003. – №4. – С.55–58.
6. Роль финансовых супермаркетов // <http://forinsurer.com/public/06/11/03/2637>
7. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: Монографія/ За заг. ред. А.А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 460 с.
8. Сніжко О. Модифікація ринку фінансових послуг під впливом фінансової консолідації // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збір-

ник наукових праць. Випуск 38 Частина 1. К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. – 2002. – С.11 – 15.

9. *Berberich K.*, Bancassurance In Europe: Concept And Market Overview, Risk Insights For Life & Health Insurance Executives» May 2000.

10. *Burdon P.V.*, Profiting from bancassurance: choosing the right route, Britannia Life Limited, 1995.

11. *Lepczynski B.* Bankowo?? detaliczna. Perspektywy. Rekomendacje, CeDeWu, Warszawa 2002, s. 112.

12. *Morgan G.*, Problems of Integration and Differentiation in the Management of Bancassurance, The

Service Industries Journal Vol. 14 No. 2, April 1994 за О. Kowalewski, Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: definicje, historia rozwoju, przyczyny powstawania, Bank i Kredyt nr 10/1999.

13. *Slojewska A.*, Bezpieczne lokaty daja coraz mniej zysku, Rzeczpospolita nr 127/2003 z 02.06.2003.

14. *Szczepankowski P.J.*, Fuzje i przejecia, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 155.

15. *Urbaniak M.*, Bancassurance/ Bank,-2001. – nr 04.-s.21.

Клапків Ю. Формування новітньої банківсько-страхової бізнес архітектури в Україні / Юрій Клапків // Ринок цінних паперів України. — 2008. — №1 — 2. — С. 47—56.

Klapkiv Y. (2008) Formuvannia novitnoi bankivsko-strakhovoi biznes arkhitektury v Ukraini [The development of the modern banking and insurance business architecture in Ukraine]. *Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy - The securities market of Ukraine*, 1-2, 47—56. [in Ukrainian]