

Кляквіч Ю. М.\*

## РОЗВИТОК БАНКІВСЬКО-СТРАХОВОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ТА ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ РИНКІВ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

*In the article author consider the actual questions of development bancassurance. On the basis of analysis of the functional connections and organizational aspects of relations between banks and insurance companies the article reveals causes for their increased mutual consolidation; the expediency of proposal by insurance companies and banks of the common financial products (services).*

Глобалізація світової економіки стала значущим фактором для всіх учасників економічних відносин. За своїми масштабами і наслідками глобалізаційні процеси не мають аналогів у розвитку світової економіки. Основною характерною рисою глобалізації є розвиток двох когерентних процесів: глобалізації фінансових ринків і консолідації організаційних структур економіки (формування глобальних фінансово-промислових груп).

Саме тому, фінансові сфери, які раніше відзначались чіткою структурованістю, індивідуальністю та незалежністю (фінансові ринки, банківська справа, страхова справа, портфельне інвестування), стають більш інтегрованими і взаємозалежним у результаті розвитку глобалізації та активізації процесу лібералізації економіки [1, с. 93].

Глобалізація мінімізує вплив кордонів між національними ринками страхових послуг і формує єдиний страховий простір, призводячи до структурних та кількісних змін серед учасників страхового ринку, форм страхових продуктів і технологій їх продажу, структури страхової галузі та веде до оптимізації страхового бізнесу [2, с. 218].

Водночас, глобалізація страхової галузі та банківської справи спрямована, насамперед, на реалізацію вимог конкуренції та пошук нових форм економічної діяльності, метою якої виступає отримання додаткових прибутків та переваг, а також проникнення на нові ринки. Відтак, сучасні тенденції на фінансових ринках посилені глобалізацією, лібералізацією та розвитком технологій призвели до формування потужних фінансових інституцій, котрі можуть ефективно конкурувати з банками. Дедалі, помітнішим стає, процес фінансової консолідації та зростаюча конкуренція на ринку фінансових посередників, через розширення інвестиційної діяльності комерційних банків на ринках цінних паперів і страхування, відповідно, скорочення традиційної банківської діяльності [3, с. 13].

Під впливом окреслених вище тенденцій, "старіння" високорозвинених націй, та зростаючих вимог до медичного захисту змінюються й уподобання суспільства до заощадження. Кошти, що традиційно розміщувались на банківських рахунках, із рахунків у банках почали поступово переміщуватись на фінансовий ринок у пошуках більш прибуткових інструментів для інвестування. Поряд із цим перманентно зростаюча динаміка страхових платежів із довгострокового страхування життя, та прогнози його розвитку активізує інтеграційні процеси у взаємодії банків та страхових компаній. Додатковим стимулом до консолідації банків та страхових компаній виступає зростаюча конкуренція зі сторони великих, міжнародних банків та не банківських фінансових інституцій. Конкурентна перевага спонукає Українські банки до пошуку нових джерел доходу, котрі могли б компенсувати зменшення доходів від традиційної діяльності. Страхові компанії, конкуруючи з банками за доступні на ринку заощадження домашніх господарств та підприємств диверсифікують послуги та програми інвестування грошових коштів. Такі альтернативні програми часто характеризуються вищим інвестиційним доходом, ніж традиційний депозит, а в окремих країнах Західної Європи (Франція, Бельгія) мають привілеї ще й в оподатку-

\* Тернопільський національний економічний університет.

ванні. Ці тенденції змушують, банки пропонувати своїм клієнтам послуги та продукти пов'язані з діяльністю страхових компаній та інвестиційних фондів. Подібна практика достатньо широко використовується на Заході, там вона отримала назву bancassurance (банко-страхування або банківське страхування).

Єдиного загальноприйнятого визначення термін "bancassurance" не отримав. Спеціалісти вважають, що ця концепція консолідації фінансових інституцій сформувалася у багатьох країнах майже одночасно, а тому отримала багатозначний термінологічний вираз. Так, на французькому фінансовому ринку це поняття виникло з ініціативи банків, а тому отримало назву "bancassurance", що змістовно передається як "банківське страхування" – (banque + assurance). Італійським відповідником цього терміну є "bancari", а іспанським – "bancoassurance". Часто за фінансовою потужністю страхові компанії не поступаються, а деякі переважають банки, тому вони розширюють різноманітність пропонованих страхових послуг на продукти, які до стрімкого розвитку глобалізації мали банківський характер, а також у процесі консолідації створюють чи купують власні банки.

Ця форма діяльності страховиків була визначена окремим терміном "assurfinance" або "assurbanking". На думку окремих дослідників процесів фінансової консолідації паралельне застосування у фінансовій практиці цих двох термінів, які, фактично, 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 [4, с. 49]. Така фінансова консолідація, що відбувається на тлі всеохоплюючої лібералізації та глобалізації економіки, характерна майже для всього цивілізованого світу. Що ж до юридичної форми співпраці та інтегрованості, то вона залежить від місця розвитку, правової та локальної специфіки ринку фінансових послуг. Більшість вчених bancassurance розуміє як використання банку (власне його відділів) для продажу страхових продуктів, в основному пенсійного та довгострокового накопичувального страхування життя з розрахунком на індивідуального клієнта.

У вітчизняній літературі дана тематика останнім часом починає активно висвітлюватися, що свідчить про наявність інтересу науковців до неї. Зокрема, О. Залетов, Р. Гриценко, В. Мазуренко, В. Тринчук, Т. Дишкант, О. Слюсаренко, В. Суксін, Л. Альошина, Н. Ткаченко, К. Турбіна, Ю. Уманців, В. Фурман, О. Сніжко, О. Зубець, О. Барановський та інші вітчизняні практики та вчені роблять свій вклад у розробку цієї проблеми. У зарубіжній літературі дана проблематика активно висвітлюється у працях таких вчених, як Бергендахл Г., Демченко В., Сліперський М., Друрі С., М. Урбаняк та інші [5].

Банки та страхові компанії можуть співпрацювати у різних способах. Вибір форми співпраці залежить від багатьох факторів і зокрема, таких, як особливості законодавства, економічна ситуація, кон'юнктура ринку, наявність розгалуженої мережі відділень та філіалів, розміри наявного капіталу. Власне від способу взаємодії банку та страхової компанії виникають певні користи та визначені загрози [6, с. 114-117].

Найбільш розвиненою формою взаємодії банків та страхових компаній в Україні на наш погляд є співпраця не пов'язана єдністю капіталу чи спільністю акціонерів. Банки укладають із страховими компаніями договір про співпрацю і акредитують страхові компанії. Основними перевагами даної форми співпраці є мінімальний ризик та незначні витрати. Однак ця форма має і ряд недоліків: один банк надає акредитацію багатьом страховим компаніям; окрім того фінансово потужні банки створюють власні страхові компанії, починаючи нову, уже базовану на спільному капіталі співпрацю. Натомість, взаємодія на рівні спільного капіталу надасть банку можливість створювати продукти "під себе" та отримувати додаткові доходи від страхової компанії. Проте, мінусом даної стратегії виступають значні капіталовкладення на купівлю чи створення страхової компанії, пошук кваліфікованого персоналу, а також ризики і небезпеки входження на новий, "незнайомий" ринок. Найефективнішою для Європи є стратегія поглинання/фузії. Наприклад, страхова компанія більш, ніж із столітньою історією Colonial поглинула State Bank of New South Wales. Компанії створили "фінансовий супермаркет" із новими продуктами, послугами та методами співпраці з клієнтом. Про ефективність даної консолідації свідчить стрімке (протягом 3 років) зростання проданих страхових продуктів у "комплекті" з 3% до 50% [7, с. 13].

Найміцнішою формою зв'язку капіталом є створення холдингу. В Україні прикладом може служити страхова група ТАС. Такі групи мають ряд переваг – більша частка ринку,

менші затрати на рекламу та інші. Основним обмеженням при створенні такого холдингу є правові норми, закони котрі встановлюють максимальний процент інвестицій для кожної інституції та забороняють одній юридичній особі поєднувати банківську та страхову діяльність, ризикове страхування та страхування життя [8].

Ще, однією з форм співпраці банків та страхових компаній є альянси (joint venture), що передбачає співпрацю двох або більше учасників, котрі виділяють частину власних коштів на створення нової юридичної особи задля реалізації певного завдання [9, с. 31]. Ціллю таких спільних завдань є досягнення результатів, яких не можливо досягнути зусиллями одного банку чи страхової компанії. У більшості випадків відділення банку використовується для продажу страхових послуг.

При співпраці у формі фінансових, страхових груп банки мають більший вплив на специфіку та характер пропонованих продуктів, а тому отримують більші прибутки. Найбільш перспективною формою розвитку співробітництва у перспективі вважається взаємне володіння частками у капіталі [10, с. 36].

Для прийняття ефективного рішення про фінансову банкострахову консолідацію надзвичайно суттєвим є вираження взаємних відносин поміж учасниками банківського та страхового ринку. З погляду співпраці найістотнішими є окреслення сфер конкуренції та форм взаємодоповнення між обома інституціями (див. рис. 2).

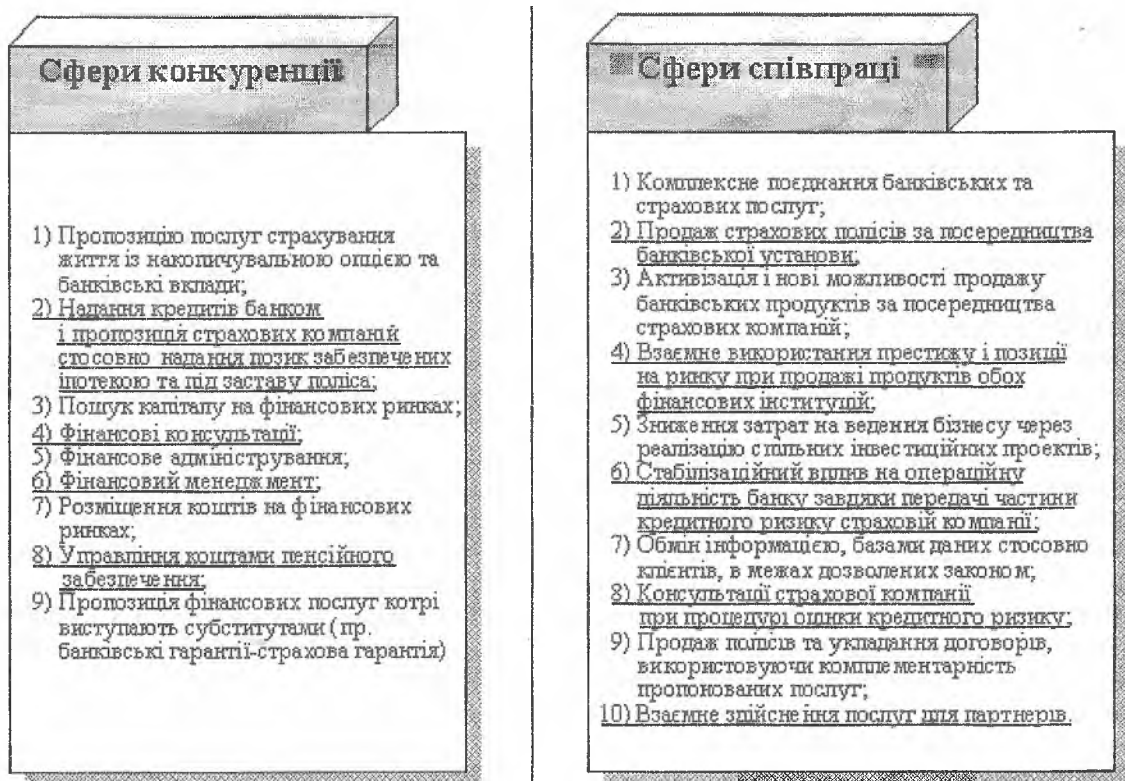


Рисунок 2. Основні сфери конкуренції та форми співпраці між банківськими і страховими інституціями\*.

Існує ряд перепон на шляху взаємної інтеграції банківських установ та страхових компаній, серед яких основними на нашу думку є:

- по-перше, існують суттєві відмінності у пропонованому продукті. Так зокрема, банки пропонують в основному швидкий прибуток для клієнта, тоді як страхові компанії, у першу чергу стабільність, впевненість, а прибутки мають уже другорядне значення;
- по-друге, частота контактів із клієнтами має суттєві відмінності (у банку частота контактів значно вища);

\* Систематизовано автором.

- по-третє, помітна різниця, у характеристиці відділень банку та представництв страхових компаній. Співробітник банку враховуючи частоту контактів з клієнтами, є зазвичай ретроактивний (в очікуванні на клієнта) – на протигагу до проактивного ставлення страхового агента. Цей факт матиме відображення у кількості укладених у відділеннях банку договорів страхування. виправити це можуть відповідні навчання для працівників банку;
- по-четверте, можливий варіант непорозуміння топ-менеджерів страхової компанії та банку, щодо концепції діяльності bancassurance та власної ролі у ній. Арбітрами у цій ситуації повинні виступити акціонери, котрі досить часто спільні [11, с. 18];
- по-п'яте, у банку ризики сконцентровані в основному у активах, у той час як у страхових компаній у пасивах. Банк приймаючи депозит одразу визначає собівартість діяльності, щоб у подальшому визначити вартість кредиту для клієнта (ціну). Натомість у страховій компанії ситуація протилежна. Спочатку клієнт сплачує страхові платежі (вартість страхової послуги) і тільки по закінченні дії страхового захисту визначається собівартість страхової послуги.

Враховуючи такі відмінності, важливо забезпечити добре обдуману та розсудливу інтеграційну політику банків та страхових компаній.

Тим паче, що на цьому конкуренція між страховими компаніями та банківськими установами не завершується. Довгострокові договори накопичувального страхування життя дозволяють брати кредит під заставу поліса, що дає можливість клієнту отримувати фактично "банківський" кредит у страховій компанії.

Підсумовуючи варто виділити декілька консолідуючих елементів:

- банки здійснюють управління фінансовими ресурсами, страхові компанії приймають на себе ризики, але у обох типах діяльності присутні елементи управління фінансовими ресурсами та управління ризиком;
- обидві фінансові інституції нагромаджують грошові кошти та створюють фонди задля забезпечення фінансової безпеки (банки), убезпечитись від негативних наслідків страхових випадків (страхові компанії);
- ці фінансові інституції пропонують послуги котрі є наближеними або віддаленими субститутами (накопичувальне страхування життя – банківські депозити, банківські кредити – кредит під заставу поліса накопичувального страхування життя);
- обидві інституції пропонують послуги котрі є комплементарні між собою (кредит – страхування сплати кредиту (заставленого майна).

Якщо жоден із даних конкурентів не може отримати переваги над іншим, то оптимальною стратегією розвитку, є консолідація (поєднання, взаємна інтеграція). Основною перевагою даної взаємодії банків та страхових компаній є "ефект синергії", у котрому можна виділити особливості трьох рівнів [12, с. 242]:

- операційний рівень: більші обсяги продаж при незмінних операційних і аквізиційних витратах (теорія allfinanz (фінансовий супермаркет) усі фінансові послуги "під одним дахом");
- тактичний рівень синергії: спільна рекламна компанія; спрощений доступ до клієнта; інтегрований моніторинг фінансової ситуації клієнта; оптимізація ефекту співпраці з клієнтом;
- стратегічний рівень синергії: розвиток довгострокової скоординованої співпраці; ринкова співпраця і зокрема поєднання потенціалів банку та страхової компанії; інтегрована політика щодо клієнта.

Досягнення ефекту синергії в кінцевому рахунку, підвищить лояльність клієнта, доходи фінансової інституції та її конкурентоздатність на національному й міжнародному ринку фінансових послуг.

В Україні часто використовується механізм поєднання банківського продукту із обов'язковим страхуванням (наприклад, предмета іпотеки від ризиків випадкового знищення, випадкового пошкодження або псування [8]); страхування від нещасних випадків, страхування від шахрайств з банківськими пластиковими картками; [13, с. 99] віднедавна типове страхування- страхування фінансового ризику покупця нерухомого майна. У взаємодії "компанія страхування життя – банк" можна виділити декілька ключових напрямків:

страхування життя позичальників іпотечних кредитів, страхування життя позичальників кредитів на купівлю автомобіля, страхування життя позичальників споживчих кредитів, страхування життя власників кредитних карт [14, с. 13].

Збільшення пропозиції банків на нові страхові продукти не є єдиним позитивом у співпраці банків та страхових компаній. Банки в ефекті договору bancassurance користуються із корисного страхування власної діяльності (Bankers Blanket Bond)<sup>1</sup> ВВВ – це страхування на випадок шахрайства та злочинів, страхування майна банків, страхування майна клієнтів з банківських сейфів, страхування ризиків безпосередньої банківської діяльності, страхування банківських службовців та страхування клієнтів банку.

Отже, поєднання збутових мереж банківських і страхових установ є свідченням застосування інтеграційних стратегій банківськими та страховими організаціями, а з їхньою активізацією розвивається концепція "фінансового супермаркету" [15, с. 113], яка є стратегічною ціллю діяльності bancassurance.

Цей вектор розвитку взаємовигідний для усіх сторін. Для клієнта – це можливість отримати гарантований і повний комплекс високоякісних страхових послуг установами однієї системи, підвищення безпеки господарських операцій, мінімізація витрат, можливість отримати усю інформацію в одному місці [16, с. 141]. Стабільне зростання доходів від співпраці зі страховиками, переваги перед конкурентами та низка інших, вище перелічених переваг, зумовлюють підвищений інтерес до bancassurance серед фінансових інституцій. Враховуючи розвиток глобалізації економіки, активізацію інтеграційних процесів у взаємодії банків та страхових компаній – це можливість протидіяти зростаючій конкуренції, збільшити частку ринку і підвищити рентабельність через ефект "фінансового супермаркету". Банк отримує нових клієнтів, зацікавлених у максимальному фінансовому сервісі "все під одним дахом", а розвиток сектора страхування життя іще більше спонукає банки до співпраці зі страховими компаніями.

Отже, від того наскільки швидко й ефективно українські банки та страхові компанії зможуть опанувати та запропонувати клієнту фінансові інновації, забезпечити високий рівень конкурентоздатності новітніх банко-страхових продуктів, у значній мірі залежатиме, яке становище займатимуть ці фінансові інституції на національному та міжнародному ринку фінансових послуг.

### Література

1. Кравчук Н. Фінансова система держави: теоретична концептуалізація та проблеми структуривання // Світ фінансів. – 2006. – № 3(8). – С. 80-94.
2. Турбина К. Е. Тенденции развития мирового рынка страхования. – М.: Анкил, 2000. – С. 316.
3. Сніжко О. Модифікація ринку фінансових послуг під впливом фінансової консолідації // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – 2002. – Випуск 38. – Частина 1. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2002. – С. 11-15.
4. Клапків М. С. Розвиток співробітництва між банківським та страховим секторами на фінансовому ринку // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль: "Економічна думка". – 2001 – № 15. – С. 48-50.
5. Bergeudahi G. Allfinanz, bancassurance and the future of banking // Research Papers of Institute of European Finance. – № 7/1994. – Bangor, 1994;  
Drury S. European bancassurance: competition and consolidation // Financial Times, London 1997;  
Śliperski M. Wokół assurance // Wiadomości Ubezpieczeniowe. – № 3-4/1999.
6. Клапків М. С. Кредитно-страховий альянс. – Тернопіль: "Збруч", 1995. – С. 136.
7. Слияние, поглощение и управление портфелем компаний // Банковский Аудитор. – 2005. – № 3(102). – С. 11-13.
8. Закон України "Про страхування". – <http://www.uainsur.com.ua/>

<sup>1</sup> Література не є однозначна в твердженні що це продукт bancassurance. Частина аналітиків вважає, що це ВВВ окрема страхова послуга не пов'язана із взаємодією bancassurance.

9. P. J. Szczepankowski. Fuzje i przejęcia. – PWN, Warszawa, 2000. – S. 368.
10. Демченко В. Bancassurance: ступени познання //Русский полис. – 2003. – № 7. – С. 35-41.
11. Загребной В. Сочувствую тем кто работает без реальных активов //Банкірь (спецвыпуск). – 2006. – № 3(17). – С.18-19.
12. J. Gwizdała, D. Kowalczyk, M. Sadowski. Holdingi finansowe banków i towarzystw ubezpieczeniowych podstawą nowego ładu finansowo-bankowego w Polsce. Finanse i bankowość – dźwignie wzrostu gospodarczego, Uniwersytet Szczeciński, 1998. – S. 242.
13. Романенко Л. Ринок новітніх банківських технологій в Україні //Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 99.
14. Крос-продажи – приоритетное направление сотрудничества //Банкірь (спецвыпуск). – 2006. – № 3(17). – С. 14-15.
15. Альошина Л. Є. Петрик Л. О. Активізація інтеграційних процесів у взаємовідносинах банків і страхових компаній //Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 107-113.
16. Фурман В. М. Формування ефективної стратегії взаємодії страхових компаній та банків //Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 137-141.

Клапків Ю.М. Розвиток банківсько—страхової консолідації в умовах глобалізації та лібералізації ринків фінансових послуг / Юрій Клапків // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. — К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин, 2008.— Випуск 72. Частина II (у двох частинах) .— С. 158—163.