

ТЕМАТИЧНИЙ НАПРЯМ 5
“Кооперація страхових компаній та банків
у сфері надання фінансових послуг”

Головко Х. В.

Науковий керівник: Кулина Г. М., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

КООПЕРАЦІЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Нині фінансовий сектор України знаходиться на стадії жорсткої конкуренції як з боку вітчизняних, так й іноземних фінансових установ. Кожен з учасників ринку вступає в складну боротьбу за ресурси, прибутки та можливості. Також спостерігається тенденція до універсалізації фінансових інститутів, що вимагає пошуку нових напрямів розвитку власного бізнесу. Одним із них є кооперація банків та страхових компаній, особливо з іноземним капіталом, що може приймати різні форми, серед яких банкострахування, страхування банківських ризиків та надання страховими компаніями банківських послуг – розміщення коштів, розрахункове обслуговування тощо [1, с. 7]. При цьому виникає потреба оцінки проблемних аспектів такої взаємодії та окреслення перспектив їх розвитку у вітчизняних умовах.

Питання співпраці банківських установ і страхових компаній досліджувалися такими вітчизняними вченими, як: А. Дешко, А. Єрмошенко, Л. Єрмошенко, В. Кльоба, В. Кучеренко, Н. Ткаченко та іншими. Тим не менше, вважаємо, що в умовах посилення інтеграційних і глобалізаційних процесів проблематика забезпечення конкурентних переваг операторів фінансового ринку за рахунок їх кооперації вимагає більш глибокого вивчення.

Перші альянси та злиття між банками та страховими компаніями почали відбуватися з метою оптимізації бізнесу та отримання нових прибутків [2, с. 160]. Однак на сьогодні та співпраця передбачає не лише просте взаємне обслуговування своїх установ, вона набуває багатошарового взаємопроникаючого міжгалузевого і міжринкового характеру. Це обумовлено необхідністю покриття ризиків, які притаманні банківській діяльності, та дозволяє розробляти нові банківсько-страхові продукти, за рахунок чого значно розширюється клієнтська база і забезпечується отримання додаткового доходу. Крім того, така взаємодія забезпечує порівняльні переваги обох фінансових інститутів для розширення асортименту послуг і можливостей формування значних грошових фондів, що значно підвищує інвестиційні можливості партнерів та ефективність використання тимчасово вільних коштів.

Під взаємодією банків та страхових компаній, тобто банкострахуванням, розуміємо процеси поступового об'єднання їх діяльності (від спільного продажу послуг до створення спеціалізованих фінансових установ), спрямованих на отримання економічного ефекту, який досягається у результаті взаємодії трудових, матеріальних та фінансових ресурсів [3, с. 57].

В Україні банкострахування лише починає розвиватися, однак існує низка проблем, які стримують його активний поступ. Це, перш за все, правове забезпечення, що регламентує правила співпраці банків і страхових компаній, адже діяльність банків і страхових компаній регулюється різними законами, котрими не передбачено можливості злиття зазначених операторів фінансового ринку. Наступною проблемою є процес акредитації, тобто процес, в результаті якого страхова компанія набуває офіційного підтвердження відповідності якості послуг, що надаються. Банк висуває ряд вимог, яким має відповідати страхова компанія, і лише після їх виконання страховик отримує право страхувати клієнтів банку при кредитуванні й інших послугах. При цьому, як стверджують фахівці, акредитаційний процес має спрямовуватися на підтвердження реальної надійності акредитованих організацій та забезпечення довіри до них з основної метою – захисту прав споживача [3, с. 57]. Але дуже часто банки орієнтуються лише на розмір комісійних винагород та залучених від страховиків коштів, не враховуючи при цьому потреб клієнтів.

Ще однією особливістю розвитку банкострахування є принципова різниця у сутності двох продуктів – банківського і страхового: ініціатива купівлі першого іде від споживача, а в необхідності купівлі другого продукту споживача слід переконувати, що за умов низького рівня страхової культури і фінансової грамотності виступає стримуючим фактором розвитку банкострахування [4, с. 93].

З метою активізації в Україні банківсько-страхових об'єднань, які надають можливості використання синергетичного ефекту як з позиції банківського, так і з позиції страхового бізнесу, необхідно здійснити низку заходів. Вважаємо, що перспективною формою їх кооперації є створення, так званих, фінансових супермаркетів, які є своєрідною формою поліпшення управління ліквідністю, оскільки компанія отримує змогу диверсифікувати як залучені кошти, так і розміщені ресурси за строками й галузями, а також ефективніше управляти вартістю коштів, що залучаються та розміщуються. Крім того, оскільки різним сферам фінансових послуг притаманні різні ризики, робота в кількох секторах фінансового ринку зменшує сумарний ризик фінансової установи. Це дає можливість забезпечити: повніше задоволення клієнтів у послугах; збільшення прибутку за рахунок розширення клієнтської бази, запровадження нових продуктів, комісійних надходжень та зниження витрат; можливий більш точний маркетинговий аналіз майбутніх потреб клієнтів; найефективніше проведення рекламної та PR-кампанії.

Література

1. Дешко А. Ринок фінансових послуг: у пошуках векторів розвитку [Електронний ресурс] / А. Дешко, А. Максютя // Дзеркало тижня. – 2016. – 19 листопада. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/finances/rinok-finansovih-poslug-u-poshukah-vektoriv-rozvitku_.html.
2. Єрмошенко Л. Зарубіжний досвід взаємодії страхових і банківських установ / Л. Єрмошенко, А. Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 3. – С. 90-100.
3. Кльоба В. Принципи та методи управління банківською діяльністю / В. Кльоба // Економіка і держава. – 2010. – № 3. – С. 57-59.
4. Кучеренко В. Економічна природа інтеграції банків і страхових компаній / В. Кучеренко // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 2. – С. 97-105.
5. Ткаченко Н. Детермінанти розвитку банківсько-страхової моделі комплексного обслуговування споживачів фінансових послуг / Н. Ткаченко // Світ фінансів. – 2015. – № 4. – С. 56-64.

Гомівка Л. М.

Науковий керівник: Письменна Т. В., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

ПРАКТИКА КООПЕРАЦІЇ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ ТА БАНКІВ У СФЕРІ НАДАННЯ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

В умовах збільшення ризиків сучасного ринкового середовища співпраця є необхідною конкурентною перевагою для ведучого функціонування фінансових посередників, таких як банки і страхові компанії. Саме співпраця, а не конкуренція, дає змогу цим установам генерувати додаткові доходи, скорочувати витрати і мінімізувати ризики.

Bancassurance (банкострахування) – це механізм, в якому банк і страхова компанія утворюють товариство таким способом, що страхова компанія може продавати свою продукцію, використовуючи клієнтську базу банку. Таке партнерство вигідне одразу для обох компаній. Банки можуть отримати додатковий дохід за рахунок продажу страхових продуктів, в той час як страхові компанії мають можливість розширити свої бази клієнтів без необхідності розширювати свої дочірні компанії з продаж чи платити комісійні страховим агентам або брокерам [1].

Механізми bancassurance доволі розвинуті в Європі, де ця практика має значний історичний досвід. На світовому ринку банкострахування переважно домінують такі європейські банки: Credit Agricole (Франція), ABN Amro (Нідерланди), BNP Paribas (Франція) і ING (Нідерланди). Таким чином, банки світового ринку надають свою клієнтську базу страховим компаніям, виступаючи, фактично, посередниками. Від такого зв'язку формується додатковий грошовий потік для двох суб'єктів – банку та страхової компанії.