

Л. КЛАПКІВ, Ю. КЛАПКІВ, В. СВІРСЬКИЙ

КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

теоретико-методологічні домінанти та тенденції розвитку

МОНОГРАФІЯ

Івано-Франківськ – 2019

L. KLAPKIV, Y. KLAPKIV, V. SVIRSKIY

CONSOLIDATION OF BANKING AND INSURANCE BUSINESS

theoretical and methodological dominants and development trends

THE MONOGRAPH

Ivano-Frankivsk – 2019

L. KLAPKIV, J. KLAPKIV, V. SVIRSKIY

KONSOLIDACJA DZIAŁALNOŚCI BANKOWEJ I UBEZPIECZENIOWEJ

teoretyczne i metodologiczne dominanty i trendy rozwojowe

MONOGRAFIA

Iwano-Frankowsk – 2019

ББК 65.826
УДК 334:336.7
К 47

*Рекомендовано до друку науковою радою
Інституту післядипломної освіти та бізнесу, м. Київ
(Протокол №2 від 16 вересня 2019 р.)*

Рецензенти:

Дем'янишин В. Г. – доктор економічних наук, професор, заслужений працівник освіти України, професор кафедри фінансів ім. С. І. Юрія Тернопільського національного економічного університету.

Паєнтко Т. В. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансів, Державний вищий навчальний заклад «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана».

Осадець С. С. – доктор економічних наук, професор.

Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Консолідація
К 47 банківського та страхового бізнесу: теоретико-методологічні
домінанти та тенденції розвитку: монографія. Івано-Франківськ:
Видавець Кушнір Г. М., 2019. 183 с.

ISBN 978-966-2343-75-5

ББК 65.826
УДК 334:336.7

Монографія присвячена вивченню тенденцій консолідації та впровадження інновацій на ринку страхових послуг. Розглянуто організаційні форми та інституційно-правові основи консолідації банківського та страхового бізнесу. Встановлено фінансові імперативи та синергетичні ефекти консолідації банківських та страхових інституцій в умовах глобалізації. Досліджено вплив технологічних інновацій на формування і дистрибуцію консолідованих банківських і страхових послуг. Проаналізовано перспективи розвитку банкострахування в Україні.

Призначено для викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, працівників страхових, банківських та інших фінансових установ, усіх, хто прагне поглибити знання з теорії та практики банківської справи і страхування.

ISBN 978-966-2343-75-5

© Клапків Ю. М., 2019,
© Клапків Л. М., 2019,
© Свірський В. С., 2019.

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА.....	7
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ.....	10
1.1. Інтеграція страхових і фінансових інституцій в історичній ретроспективі.....	11
1.2. Організаційні форми та інституційно-правові основи консолідації банківського та страхового бізнесу.....	29
1.3. Фінансові імперативи консолідації банківського та страхового бізнесу в умовах глобалізації.....	44
Розділ 2. ДОМІНАНТИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ	58
2.1. Фінансовий механізм формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.....	59
2.2. Синергетичні ефекти консолідації банківського та страхового бізнесу.....	72
2.3. Технологічні інновації та їх вплив на формування і дистрибуцію консолідованих банківських і страхових послуг.....	86
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ	100
3.1. Прагматизм формування консолідованих фінансових інституцій та моделі державного регулювання їх діяльності.....	101
3.2. Функціональна модель розвитку банківсько-страхового бізнесу.....	124

3.3. Перспективи розвитку банкострахування в Україні.....	143
ПІСЛЯМОВА	165
ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	168

ПЕРЕДМОВА

На межі тисячоліть у фінансовій сфері розпочалась нова геоекономічна епоха, що безпосередньо відобразилось у формуванні фінансової архітектури. В економічному секторі відбувались новітні процеси, які актуалізували питання вдосконалення інституційної фінансової основи глобальної економіки. Імперативами сучасного розвитку є глобалізація фінансових ринків і формування глобальних фінансових конгломератів та стратегічних альянсів у результаті консолідації фінансових інституцій.

Під впливом цих глобальних трансформацій мала місце модифікація національних ринків фінансових послуг. Зокрема, фінансові ресурси і капітал, що традиційно розміщувались на рахунках у банківських установах, інтенсивніше мігрували на фінансовий ринок у пошуках більш прибуткових інструментів для інвестування. Поряд із цим, перманентно зростаюча динаміка страхових платежів із довгострокового страхування життя та оптимістичні прогнози щодо його розвитку та дистрибуції активізують формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

Необхідність дослідження економічної природи банківського та страхового бізнесу, в світлі консолідаційних тенденцій, спричинених вагомими перетвореннями на фінансовому ринку внаслідок активізації глобалізаційних процесів та їх впливу на національну економіку, обумовили потребу у більш детальному дослідженні фінансових аспектів економічної інтеграції цих інституцій та їх фінансової консолідації.

Метою пропонованої монографії є поглиблення теоретичних засад, виявлення фундаментальних детермінант та особливостей формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

У першому розділі монографії розкрито теоретичні та нормативно-правові аспекти інтеграції і консолідації фінансових інституцій, проаналізовано інституційні основи, фінансові імперативи формування консолідованого бізнесу в умовах

глобалізації, досліджено їх вплив на організаційні форми і моделі їх державного регулювання, підходи до класифікації основних моделей консолідації банківського та страхового бізнесу.

Другий розділ присвячено дослідженню фінансового механізму консолідації банківсько-страхового бізнесу, виявленню синергетичних ефектів формування консолідованих фінансових інституцій на ринку страхових послуг, впливу технологічних інновацій на формування і дистрибуцію консолідованих банківських і страхових послуг.

У третьому розділі досліджено прагматизм формування консолідованих фінансових інституцій та моделі державного регулювання їх діяльності, проаналізовано перспективи розвитку банкострахування в Україні.

Практичне значення одержаних результатів дослідження^{*} полягає у можливості їх використання банківськими установами та страховими компаніями при визначенні оптимальної моделі зрощення і функціонування банківського та страхового бізнесу, виборі партнера для співпраці, розробці сумісних і спільних банківсько-страхових продуктів на ринку фінансових послуг, злитті чи поглинанні банківських і страхових інституцій, виході установи на суміжний фінансовий ринок з метою отримання синергетичного ефекту, а також органами державного регулювання з метою пруденційного нагляду за новоствореними фінансовими послугами, що містять елементи послуг, які попередньо надавались декількома фінансовими інституціями.

Колектив авторів^{**} висловлює глибоку вдячність рецензентам докторам економічних наук, професорам Дем'янишину Василю Григоровичу, Паєнтко Тетяні Василівні та Осадцю Семену Степановичу за висловлені слушні зауваження та професійні поради. Особливу вдячність хочемо висловити доктору економічних наук, професору Київського національного університету імені Тараса Шевченка Луцишин Зоряні Орестівні та доктору економічних наук, професору Тернопільського

^{*} Дослідження проведено за сприяння Інституту післядипломної освіти та бізнесу (м. Київ) та Тернопільського національного економічного університету.

^{**} Авторами дослідження є кандидат економічних наук (PhD) Клапків Любов Михайлівна (§ 3.1), кандидат економічних наук (PhD), доцент Клапків Юрій Михайлович (§ 1.1, 1.2, 1.3, 2.1, 2.2, 3.2, 3.3, післямова), кандидат економічних наук (PhD), доцент Свірський Володимир Степанович (передмова, §2.3).

національного економічного університету Кравчук Наталії Ярославівні, без наукових порад, креативних ідей та моральної підтримки яких була б неможливою поява цієї монографії.

Маємо надію, що дослідження буде корисне для науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, працівників страхових, банківських та інших фінансових установ, усіх, хто прагне поглибити знання з теорії та практики страхування.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ КОНСОЛІДАЦІЇ НА РИНКУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

1.1. Інтеграція страхових і фінансових інституцій в історичній ретроспективі

Інтеграційні процеси служать еволюційним підґрунтям світової фінансової архітектури, фундаментальною складовою якої є процеси глобалізації, що спричиняють зміну формату взаємовідносин та механізму функціонування сучасного фінансового ринку. Основним проявом глобалізації є лібералізація фінансових ринків та універсалізація фінансового посередництва, що реалізується через консолідацію у фінансовому секторі глобальної економіки, і зокрема банківського та страхового бізнесу. Для того, щоб забезпечити конкурентні переваги та втримати позитивні тенденції розвитку, фінансові посередники змушені пристосовуватись до змін умов функціонування. Найсуттєвішим, на нашу думку, напрямом адаптаційної діяльності є фінансова консолідація.

Досліджуючи трактування терміну консолідація (лат. *consolidatio* – злиття, що в свою чергу походить від лат. *consolidare* – зміцнення) у світовій фінансовій практиці, приходимо до висновку, що це поняття означає зміцнення чогось, завдяки об'єднанню. Окремі науковці під цим терміном розуміють діяльність, що має на меті отримання внутрішньої стабільності групи чи структури, її зміцнення, а також стан, що може сформуватися в результаті цієї діяльності – інтеграція [175, с. 283]. У залежності від тлумачення даного терміну, він може означати свідоме, цілеспрямоване об'єднання інституцій у сфері пошуку можливостей для зростання та ситуацію, за якої замість двох інституцій утворюється одна [229, с.199].

Термін "консолідація", у фінансовій сфері, застосовується, як правило, до внутрісекторних об'єднавчих процесів. Консолідація означає згуртування, найчастіше через злиття та поглинання із нівелюванням відмінностей між його частинами і супроводжується суттєвою зміною як призначення, так і сфери пропонованих послуг.

Натомість міжсекторна інтеграція – це взаємодія двох і більше інституцій, найчастіше банківських, страхових, інвестиційних, що призводить до формування у них ряду спільних фінансових продуктів та ознак, але не викликає змін юридичної особи .

Посилення міжсекторної взаємодії стає дедалі характернішою рисою нинішнього етапу розвитку. Проте ця тенденція за різних фінансових умов здатна проявитися досить неоднозначно. Вона може виступати однією з об'єктивних закономірностей здійснення інтеграційних процесів, сприяти формуванню та розвитку фінансової системи, а може виявитися джерелом загострення суперечностей.

Консолідація розглядається нами як рішення, що дозволяє не лише зберегти існуючі функції та позиції на ринку фінансового посередника, але також диверсифікувати діяльність фінансової інституції за межі традиційної сфери функціонування. Вона дозволяє уникати негативних наслідків деспеціалізації, а отже, поступової втрати частки ринку та ринкової позиції. Диверсифікація функцій посередника забезпечить нові джерела доходів, оскільки фінансові інститути розширюють сферу послуг та пропонують різноманітні фінансові інструменти.

Завдяки економічній інтеграції та фінансовій консолідації в сучасних умовах формується нова якість фінансових інституцій – універсальні фінансові конгломерати, що пропонують нові продукти. Проте, економічна інтеграція фінансових інституцій розпочалась значно раніше. Саме тому для визначення теоретико-концептуальних засад інтеграції банківського і страхового бізнесу є необхідним дослідження історичної ретроспективи цього явища у контексті консолідаційних процесів.

Окремі аспекти фінансових відносин, що мають місце в процесі інтеграції банківських та страхових установ, неодноразово були предметом дослідження як іноземних [181; 184; 186; 192-194; 217; 225-227; 234], так і вітчизняних учених [6; 7; 15; 17; 20; 31; 51; 95; 111; 139; 153]. Проте, активне об'єднання банків і страхових компаній на рубежі ХХ – ХХІ ст., формування нових фінансових продуктів, страхових послуг із інвестиційною складовою, придбання великими компаніями контрольних пакетів акцій попередньо незалежних інституцій із суміжних галузей стимулюють процес вивчення аспектів їх фінансової консолідації. У більшості праць іноземних економістів з даної тематики [180; 192; 225; 229] консолідація розглядається з позицій загальної економічної теорії починаючи з 70 – 80-х рр. ХХ ст. В основному дослідження розвитку стратегічних альянсів між банками та

страховими компаніями стосуються проблем стратегії їх злиття та поглинання, корпоративного контролю, а також зміни вартості компаній у результаті таких процесів [17; 20; 32; 84; 92; 112]. Натомість перед вітчизняною економічною наукою постало завдання формування теоретико-концептуальних засад взаємоінтеграції банківського та страхового бізнесу, задля осмислення усього комплексу проблем, які охоплюють не тільки розробку загальної концепції фінансового механізму, але й конкретні моделі зрощення та функціонування банків і страхових компаній у нових економічних умовах.

У сучасній вітчизняній економічній літературі відсутні глибокі теоретичні та методологічні розробки, які комплексно розкривають причини та передумови консолідації банківських установ і страхових компаній, їхні фінансові можливості, взаємозалежність та взаємозв'язки. Тому, розв'язання цієї проблеми, а саме дослідження в історичній ретроспективі економічної інтеграції фінансових інституцій, особливостей фінансової консолідації у процесі глобалізації та лібералізації державного регулювання у світі є надзвичайно актуальним та необхідним для висвітлення сучасних моделей формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

Історично співіснування банківської справи і страхування бере свій початок ще із стародавніх часів. Первинним проявом економічної інтеграції кредитної та страхової сфери на рівні послуг була морська позика або договір бодерії, що є прикладом своєрідного симбіозу надання кредиту та ризикового страхування. Перша історична згадка про таку фінансову операцію походить із Греції з IV ст. до н. е. Позику в сумі 3000 драхм було виплачено на рейс з Афін до Босфору і на повернення до Афін [135, с. 15]. Торгові міста Середземномор'я активно використовували так звану морську позикау впродовж багатьох століть. Заслуговує уваги той факт, що разом з позикою купець повертав додатково кредитору значну суму, котра могла набагато перевищувати суму середнього лихварського процента. Виплата такої позики перебувала у безпосередній залежності від успіху (її сплата вимагалась тільки в разі вдалого закінчення морської подорожі, тобто за відсутності страхового випадку).

У договорі морської позички підвищений процент кредиту був винагородою кредитора за прийняття ризику на випадок втрати всього капіталу. Інтеграція банківської та страхової діяльності полягала в тому, що в разі невдалої морської експедиції, коли корабель затонув або ставав жертвою пограбування, боржник цілком звільнявся від обов'язку повернути борг. Таким чином, названа фінансова послуга – свого роду симбіоз страхової послуги та кредитування, а завищений процент фактично включав у себе сучасний страховий платіж.

Отже, першим історичним етапом розвитку інтеграції банківського та страхового бізнесу можна вважати IV ст. до н. е, адже в той час був запроваджений фінансовий продукт під назвою морська позика або договір бодерії, який активно використовувався містами Середземномор'я.

Враховуючи переваги інтеграції фінансових послуг (хоча сам термін і з'явився значно пізніше) подібні операції почали використовуватися не тільки у морських перевезеннях, але й у сухопутних транспортуваннях, де вони виступали під назвою "квазі морська позика". Ці фінансові послуги використовувалися протягом середньовіччя і втратили своє значення лише в 1230 р., з виданням булли Папою Римським Григорієм IX, котрою він заборонив займатися лихварством усім християнам, як справою негідною християнській моралі, незалежно від того, чи брався високий, чи низький процент [210, с. 29]. Реакцією на цю заборону стала поступова заміна "морської позички" угодами фіктивної купівлі-продажу. Відтак, 1230 р. можна вважати закінченням першого історичного етапу консолідації банківського та страхового бізнесу на рівні послуг.

Перша згадка про угоду фіктивної купівлі-продажу датована 1234 роком. Відповідно саме цим роком, можна датувати початок другого історичного етапу в розвитку інтеграції фінансових інституцій. На підставі фіктивної угоди купівлі-продажу, кредитор умовно купував предмети, що транспортуються, а отже наражався на ризики, притаманні подорожам того часу. Даний договір передбачав розрахунок по закінченню подорожі. Додатково укладалася іще одна угода, в котрій зазначалось, що в разі успішного закінчення подорожі попередня умова підлягала анулюванню без жодних фінансових наслідків для сторін. Оплата

товарів, як і страхова виплата, проводилась лише тоді, коли подорож не вдавалася, тобто майно, фіктивно куплене, було пошкоджене або знищене. Винагорода фіктивного покупця, а фактично кредитора чи страховика, за прийняття на себе ризику встановлювалася додатково і, як правило, оплачувалася попередньо [30, с. 9; 164, с. 328]. Аналогічно уже в наш час, сплачується попередньо страховий платіж. Така виплата – "відшкодування" у формі визначеної наперед суми наступала після дійсного настання нещасного випадку, а не попередньо, як це мало місце при "морській позичці".

Загалом схожий договір з елементом страхування життя, що має форму більш наближену до сучасного розуміння банко-страхового продукту є трансація окреслена "купівлею ренти". Її зміст полягав у тому, що одна сторона наділяла іншу грошовою сумою, обтяжуючи її натомість обов'язком періодичної сплати певних квот (рент), або після завершення подорожі, чи протягом визначеного часу, або ж кінця життя зацікавленої особи. У цьому випадку пожиттєва рента була елементом страхування (страхування життя), тоді як два перші види ренти становили форму сплати проценту з капіталу [210, с. 29]. Ця фінансова послуга притаманна для другого етапу розвитку інтеграції банківського та страхового бізнесу й стала методом уникнення заборони булли Папи Римського Григорія ІХ.

Причину закінчення другого історичного періоду та початку розвитку третього ми вбачаємо в активізації реформаторських рухів та регуляторів того часу. Саме під їх впливом у 1514 р. папою Леоном X була відмінена колишня заборона проведення кредитно-страхових операцій у християнському світі, що сприяло розвитку різноманітних фінансових продуктів та пожвавленню фінансової активності.

У третьому історичному періоді уже створено фінансовий продукт наближений до сучасної тонтіни, що використовується і в наш час, хоча в деяких країнах вона заборонена [138]. Даний фінансовий продукт на першому етапі – своєрідна лотерея, у 1650 р. був представлений кардиналові Мазаріні його винахідником – неаполітанським лікарем і економістом Лоренцо Тонті. Це був план забезпечення довготермінових кредитів з допомогою страхування життя кредиторів у формі анuitетів. Операція базувалася на випуску

державної позики на суму 25 млн. людвіків. Для виплати відсотків по ній держава асигнувала щорічно 102,5 тис. людвіків, що відповідало 4,1 %. Громадяни, котрі бажали довірити державі свої гроші, були поділені в залежності від свого віку на 10 класів. Кожному із класів виділялася щорічна рента в розмірі 102500 людвіків, тобто в рівних частинах. Однак сума отриманого кредиту в 25 мільйонів, розподілялася між класами нерівномірно: молодші класи повинні були дати більшу квоту, а старші – меншу. Відповідно і річна ставка – дивіденди для молодших класів – на початку складала нижче середнього відсотка, а для старших – вище середнього. З часом, ануїтети (страхові суми) для кожного із учасників операції зростали, бо зменшувалася кількість членів кожного вікового класу з причини їх смертності. Отже, останній із живих представників кожного вікового класу мав шанс отримати повну квоту – дивіденди в сумі 102500 людвіків (4,1 % річних) [42, с. 61]. Хоча, капітальна сума кредиту переходила на користь держави і не підлягала поверненню. Цей вид страхування, побудований на кредитній основі, набув поширення в багатьох європейських країнах. Про ефективність та популярність тонтіни свідчить той факт, що у 1905 р. в Сполучених Штатах Америки серед усіх застрахованих 2/3 мали саме договір тонтіни, а це близько 9 млн. осіб. Однак у 1906 р. через помилки в менеджменті та неефективне використання фондів "вибухнув" скандал і влада заборонила укладання нових договорів [212, с. 298-299]. Однак тонтіна діє у Європейському Союзі як окремий вид довготермінового страхування життя і є законодавчо закріпленим V класом міжнародної класифікації видів страхування життя згідно з Першою Директивою Ради Європейського Союзу від 5 березня 1979 р. [113].

Більш сучасним прикладом банкострахування (bancassurance) вважають продажі страхових послуг німецькою ощадною касою в 1778 р. У XIX ст. спроби надання власних банкострахових послуг мали місце у Бельгії (CGER), в Іспанії (Caixa of Barcelona) та Франції (CNP) [192, с. 10-11].

У Російській Імперії економічна інтеграція фінансових інституцій проявилася у розвитку страхування на основі банківських інституцій, хоча носило воно скоріше фіскальний характер. Його запроваджено Катериною II, маніфестом від 28

червня 1786 р. яким було заборонено страхувати майно в іноземних страховиків. У маніфесті задекларовано: "Запрещаем всякому в чужие государства дома или фабрики здешние отдавать на страх и тем выводить деньги во вред и убыток государственный" [30, с. 25]. Далі в Указі йшло пояснення причин: "у такий спосіб вивозяться гроші, що є збитком для держави". Була створена "страхова операція" земельного банку, проте вона діяла лише у великих містах, а страхувалися тільки споруди, що приймалися банками як застава при наданні кредиту, фактично це – одна з перших форм іпотечного страхування. З цією ж метою при банку було відкрито Страхову експедицію – першу страхову організацію Росії [30, с. 25].

Подальший розвиток характеризується зближенням банківського та страхового бізнесу через страхування кредитних операцій. Саме тому його можна вважати четвертим історичним етапом розвитку інтеграції банківського та страхового бізнесу. Так, в 1852 р. два товариства взаємного страхування у Великій Британії ввели страхування кредитів, але це протривало не довго. Тогочасний розвиток суспільства, економічна кон'юнктура та ризиковість даного продукту не тільки не дозволили ефективно експлуатувати дане починання, але і пригальмували його використання на багато років. Подібне страхове товариство почало діяти в Сполучених Штатах Америки з 1889 р. та діяло аж до свого банкрутства в 1894 р. В цілому ж, поряд з англійськими і американськими, малоуспішними виявилися також починання в галузі кредитного страхування французьких, німецьких і бельгійських підприємців. У 1908 р. у Великій Британії сформувався перший банківсько-страховий альянс під назвою Savings Bank Life Insurance, стратегічним завданням якого був доступ до певної групи клієнтів [238].

Дещо випередили свій час українські вчені та інтелігенція, котрі також не залишались осторонь процесів консолідації банківсько-страхового бізнесу. Вивчаючи фінансово-економічні процеси, наприклад, І. Я. Франко ще у 1878 р. розглядав можливість ефективного поєднання банківської та страхової діяльності. Так, аналізуючи діяльність Крайового банку у своїй статті "Банк крайовий" він радив спрямувати його діяльність ще й у таку сферу, як "асекурація проти елементарних шкод... тим передовсім займіться панове, а тоді буде користь і з банку" [57; 60; 151].

У 1892 – 1895 рр. на українських теренах вперше почала формуватись консолідована банківсько-страхова структура. Вона реалізовувалась страховим товариством "Дністер" через створення страхового банку "Дністер", котрий представляв собою конгломерат Товариства взаємного страхування, заснованого в 1892 р., і однойменного банку, заснованого в 1895 р. на гроші страхової компанії — Товариства взаємного кредиту. Згідно зі статутом, членами Товариства, а одночасно клієнтами банку, могли стати тільки особи, які застрахували своє майно в страховому товаристві "Дністер". Виключно клієнти страхового товариства могли скористатися правом отримання пільгової процентної позики. Як зауважує дослідник історичної ретроспективи проблем руху капіталу та іноземного інвестування, історик Я. Хонігсман – у 20 – 30-ті рр. ХІХ ст., у Західній Україні діяло більше 20-ти страхових компаній, кожна з яких була пов'язана з відповідною банківською групою [157]. Відтак, приклад української банківсько-страхової групи вже могли наслідувати навіть деякі польські та інші іноземні страхові компанії [197].

У Європі, виходячи із власного негативного досвіду та позитивної практики фінансових інституцій Західної України, прийшли до висновку, що страховий та банківський бізнес не могли у той час ефективно функціонувати спільно, адже основа для такої співпраці – довіра та відповідальність обох партнерів, а досягнення подібного ставлення було можливе, лише при спільності бізнесу або утриманні надзвичайно високої навіть для нашого часу страхової культури та чесності ведення бізнесу. Саме ці особливості мали місце у страховому товаристві "Дністер", адже його організаторами була українська інтелігенція, греко-католицьке духовенство, представники міщанства та селян. Так, першим президентом "Дністра" був доктор Теофілій Бержницький, першим почесним президентом – митрополит Сильвестр Сембратович, а з 1901 р. – митрополит Андрей Шептицький [54].

Тогочасний європейський бізнес, розуміючи складність та соціальність подібних проектів робить свої спроби такого розвитку. Так, Мюнхенське перестрахове товариство успішно використовувало вітчизняний і зарубіжний страховий досвід, а також власні наукові дослідження. Правління товариства прийшло до висновку що ефективність консолідованої банківсько-страхової

діяльності, у значній мірі визначається спільними корпоративними цінностями та менеджментом. Саме тому, такого роду діяльність слід базувати на єдності капіталу. Мюнхенським перестраховим товариством було створено власну інституцію партнера, спільно з "Aliauz Versicher", в 1917 р. вони заснували так званий "KreditVersicherungsbank A. G." (Кредитний страховий банк) в Берліні – "Hermes" (Гермес). В 1918 р. він перейняв портфель страхового товариства "Globus" (Глобус), котрий ще з 1898 р. проводив кредитне страхування, а з 1910 р. взявся за обслуговування торгово-економічних інтересів підприємців ганзейських міст. Відповідно і свою штаб-квартиру товариство перенесло до Гамбурга, де до сьогодні воно є провідним страховим товариством у галузі страхування кредитів, особливо експортних.

На території Східної України за прикладом Західної України у 20-х р. ХХ ст. почали успішно розвиватись перші зв'язки, де більш розвинені банківські мережі використовувались для дистрибуції страхових послуг (подібна ситуація спостерігається і у сучасній незалежній Україні). Метою такої консолідації було максимальне охоплення добровільним страхуванням державного майна. Реалізація даної глобальної мети не мала відповідного підґрунтя, кількість відділень Головного управління державного страхування СРСР (Держстраху) була недостатньою і тому задля ефективного вирішення поставленої задачі вирішили залучати банки. На той час не підписувались угоди про співпрацю, а укладались генеральні агентські угоди, банки отримували статус агентів Держстраху, а їхні філії-субагентів. Страховими агентами були Торгово-промисловий банк (Промбанк), Зовнішньоторговий банк, Всеросійський кооперативний банк, Центральний банк комунального господарства і житлового будівництва та інші, а при Держбанку СРСР були сформовані агентства Держстраху [42, с. 76]. Варто відзначити значну користь від даної консолідації для усіх партнерів, адже банківські установи отримували значний дохід від реалізації страхових продуктів.

У Радянському Союзі, значно випередивши свій час, пройшла апробацію іще одна форма консолідації банківсько-страхової справи, а саме 3 лютого 1931 р. Постановою ЦВК та РНК СРСР, особисте страхування було перенесене з системи держстраху до системи ощадних кас.

Водночас, варто відзначити, що банки все ж ведуть ризиковий бізнес, але їх власники зацікавлені у стабільній діяльності, тому у цих фінансових інституцій існує потреба у страхових послугах. Вони є особливими клієнтами для страхових компаній, що зумовлено специфічними ризиками, притаманними для банківської діяльності. Так, в 1887 р. відомий лондонський андеррайтер К. Хіт розробив перший поліс страхування банків від пограбування. Успіх даного фінансового продукту сприяв його поліпшенню та модернізації, розширенню покриття на інші ризики притаманні для банківської діяльності. Власне даний продукт можна вважати основою сучасного комплексного банківського страхування. У 1907 р. американські страховики спільно із Асоціацією американських банків випустили страховий продукт комплексного банківського страхування (Bankers Blanket Bond) [138]. Цей страховий продукт виявився надзвичайно успішним та довготривалим, він збережений із деякими доповненнями і незначними змінами до нашого часу та користується значною популярністю. Статистично доведено, що протягом його існування більше 90 % злочинів у фінансовій сфері здійснюється при безпосередній участі власних співробітників інституції, тому даний фінансовий продукт отримав додаткову опцію, а саме страхування від зловживання та шахрайства при безпосередній участі власних співробітників [106].

Можна зробити висновок, що на початку ХІХ ст. оптимізація задоволення потреб кредитної інституції в управлінні ризиками супроводжувалася ситуацією повної економічної інтеграції фінансових інституцій, за якої одна з них була власністю іншої і жодна не мала можливості використовувати збиткову для партнера селекцію ризиків.

Стрімкий розвиток фінансових інституцій, зокрема банківських установ і страхових компаній, викликав потребу в обміні досвідом у світовому масштабі. У цьому контексті, перша конференція міжнародного рівня, темою якої було "Кредитне страхування і банк", відбулась у грудні 1926 р. в Лондоні з участю представників Великобританії, Аргентини, Бельгії, Чехословаччини, Данії, Франції, Голландії, Італії, Норвегії, Швеції, Швейцарії, Польщі, Німеччини, Австрії [53, с. 236]. Це стало свого роду передумовою побудови міжнародної системи кооперації страхових товариств, з метою диверсифікації масштабних ризиків.

П'ятий етап у розвитку інтеграції банківського та страхового бізнесу – це період остаточного становлення "сучасного банкострахування". У розвинених країнах він припадає на 80-ті р. ХХ ст. Значний вплив на нього мав розвиток лібералізації та глобалізації, характерний для цього періоду. Деякі вчені [81; 225; 234] цей етап називають першим етапом розвитку сучасного банкострахування [204, с. 107], мотивуючи це тим, що починаючи із даного етапу, дослідження розвитку консолідації банківського і страхового бізнесу та формування відповідної бізнес-архітектури уже не історична проблема, а глобальна, актуальна та притаманна розвитку світової економіки. Так, з 1980 р. до 1989 р. доходи банківських інституцій від продажу полісів страхування життя у Франції зросли у сім разів, у середньому на 23 % у рік [189].

У 1985 р. почали створювати перші, з урахуванням розвитку конкурентного середовища й потреб, альянси з банківських установ та страхових компаній у Великій Британії і Франції. Так, Британська страхова компанія Standard Life інвестувала в Bank of Scotland, а французька GAN придбала Credit Industriel et Commercial [139]. У Великій Британії, згідно з Building Societies Act, із 1986 р. будівельні товариства отримали право створювати власні компанії зі страхування життя, а першим банком, який у цій країні надав такого типу страхові послуги, став TSB, що в 1967 р. вийшов на ринок зі своїм продуктом TSB–Life зі страхування життя. У 1994 р. частка прибутку від страхової діяльності у цій структурі сягнула 25 %, а інституція, значно підвищивши власні доходи, вийшла в лідери. У Франції в 1980 р. Banque Nationale de Paris Paribas створив власну страхову компанію Natio Vie. Даний підхід виправдав себе, про що свідчить результативність групи Paribas, яка тепер займає домінуючі позиції у Франції.

У результаті активізації інтеграційних процесів у сфері банківського і страхового бізнесу, а також в умовах високого розвитку новітніх технологій виникають нові фінансові продукти і послуги. Так на початку 1980-х р. ХХ ст. було розроблено поліс страхування від комп'ютерних злочинів для забезпечення захисту зростаючого, в умовах розвитку високих технологій, несанкціонованого доступу до автоматизованих електронних систем банківських та інших інституцій. На даному етапі розвитку консолідації це був окремий страховий продукт.

Спочатку інтеграція фінансових інституцій розпочиналась із продаж страхових продуктів через банківські відділення, котрі розширювали спектр традиційних банківських послуг, а згодом було створено нові форми заощаджень. Це послужило приводом для зростання зацікавленості банків до страхових послуг та набуття часток власності у компаніях із страхування життя. Слід наголосити, що на ринках, де ініціативу до консолідації проявили банки, виник термін "bancassurance", зміст котрого можна передати словом "банкострахування" – (banque + assurance / банк + страхування). Італійським відповідником цього терміну є "bancari", іспанським – "bancoassurance", англійським "bankinsurance". Але найчастіше дану взаємодію окреслюють французькомовним терміном "bancassurance" (банкострахування) та німецькомовним аналогом "Allfinanz", котрий українські вчені трактують як концепцію "загальних фінансів" [67, с. 48-50]. Вибір із усіх фінансових інституцій, які можуть формувати консолідовану банківсько-страхову бізнес-архітектуру, банківських установ і страхових компаній та застосування для цього складного когерентного явища словесного симбіозу банкострахування, обумовлено переважанням банківських інституцій. Так, згідно з рейтингом Forbes на 2006 р. [191] із 2 000 фінансово потужних корпорацій світу, позиції страхових компаній не поступаються банківським інститутам, а деякі страхові товариства стали фінансово потужнішими за банківські та інші корпорації. Наприклад, на 4 позиції American Intl Group, 28 і 29 місце у рейтингу у AXA Group і Allianz Worldwide відповідно, загалом до цього списку увійшло 106 страхових компаній та 164 фінансові групи, 310 банківських інституцій. Звичайно, світова фінансова криза внесла значні корективи, у 2009 р. вже Generali Group була на 44 місці, China Life Insurance посідала 72, а AXA Group дещо втратила позиції та опинилась на 99 місці, що змушує їх ще активніше шукати нові джерела доходів [191].

Наймогутніші страхові компанії розширюють різноманітність пропонованих страхових послуг на продукти, які до стрімкого розвитку глобалізації мали банківський характер, а також ті, які у процесі консолідації створювали чи купували власні банки. Ця форма діяльності була визначена окремим терміном – "assurfinance" або "assurbanking". Так, наприклад, у Росії відома страхова компанія

"Ингосстрах" задля зміцнення власних позицій у фінансовому секторі створила новий банк "Ингосстрах – Союз" у 1999 р. Хоча все почалось із альянсу: для взаємопідтримки було створено неформальну фінансову групу, до якої окрім Індержстраху входили Автобанк, АМО-Банк, Автогазбанк, Брянський народний банк та страхова група Ингосстрах-Россия і з часу заснування долучився банк "Ингоссорах – Союз" [30, с. 63].

В 1990-х р. зацікавленість банків страховими послугами у Європейському Союзі зростає і поширилась на компанії, котрі займаються ризиковим страхуванням. У середині цього періоду у Великій Британії показник реалізації договорів страхування банківськими інституціями становив близько 8 – 9 %, а вже на початку ХХІ ст. – 20%; у 2006 р. продаж договорів із страхування життя сягнув 20,3 %, договорів майнового страхування – 12 %, частка ринку в страхуванні автомобілів 39 % і 62 % в страхуванні життя (кредитора) [230].

Таким чином з огляду на вищезазначене, 90-ті р. ХХ ст. – це фаза зростання, яка може вважатись шостим етапом еволюції економічної інтеграції фінансових інституцій, адже на даному етапі відбулась експансія страхових продуктів через банківські відділення, а значна прибутковість діяльності сприяла створенню нової моделі співпраці. На зростання популярності інтеграції у фінансовому секторі мали вплив такі чинники: відміна юридичних обмежень на співпрацю між банківськими установами та страховими компаніями європейських країн і дерегуляція фінансових ринків; глобалізація; зменшення норми процента; зміна уподобань клієнтів від банківських депозитних продуктів до накопичувальних страхових.

Одним із каталізаторів розвитку "сучасного банкострахування" вважається глобалізація світової економіки. Вагомою характерною рисою глобалізації світової економіки є розвиток двох когерентних процесів: глобалізації фінансових ринків і консолідації організаційних структур економіки (формування глобальних фінансово-промислових груп). У результаті, фінансова сфера, яка раніше відзначалась чіткою структурованістю, індивідуальністю та незалежністю (фінансові ринки, банківська справа, страхова справа, портфельне інвестування), стає більш інтегрованою і

взаємозалежною у результаті розвитку глобалізації та активізації процесу лібералізації економіки [85, с. 93; 124].

Варто відзначити, що саме геополітичні трансформації наприкінці ХХ ст. (зокрема, розпад Радянського Союзу) стали ключовим моментом у формуванні консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури у країнах Варшавського договору. Однією з перших країн, у якій чітко виражені подібні зміни є Польща. Саме тут, з пропозицією створення спеціального банківського страхового товариства "Herkules" (Геркулес) виступив у 1991 р. щецінський "Bank Morski" (Морський Банк). Особливістю діяльності цього товариства повинно було стати надання банкам страхових послуг на основі генеральних угод. Тобто певні кредити у визначеній сумі були б охоплені страховим захистом в автоматичному режимі. У 1992 р. на польський страховий ринок вийшло нове спеціальне "Банківське товариство страхування та перестраховання Geros" (Герос). Будучи заснованим на кошти провідних польських банків, "Geros" в найбільшій мірі спеціалізувався в галузі страхування банківських ризиків. Враховуючи небезпечність їх обслуговування, Товариство вело широке співробітництво з перестраховання з більш, ніж 20-ма перестраховими компаніями із найвищими рейтингами. У 1993 р. компанія із страхування життя Commercial Union (Комерційне товариство) прийняла стратегію фінансової консолідації з Wielkopolski Bank Kredytowy (Великопольський кредитний банк), однак клієнти Commercial Union не були проінформовані про можливість користання з пропозиції Wielkopolski Bank Kredytowy, так само, як клієнти банку не володіли інформацією про можливості отримання у відділенні банку страхових послуг.

Наступні банкострахові альянси на польському ринку утворилися в 1994 р. між Nationale – Nederlanden (Націонеле – Нідерланди) і Bankiem Śląskim (Шльонський Банк) та у 1996 р. між німецьким Allianz (Альянс) і Bank Gospodarki Żywnościowej (Банк Сільського господарства). Була створена фінансова група Allianz Bank Gospodarki Żywnościowej. Однак продаж полісів у відділеннях банківської установи не приніс очікуваних результатів і банк відмовився від своєї частки у страховій компанії. Група Kredyt Banku (Кредит Банку), у склад котрої входили дві страхові компанії, Heros Life і Agropolisa (Агрополіса) почала банкострахову

діяльність у 1999 р. У більшості відділень Kredyt Banku (Кредит Банку) працівники були уповноважені до укладання страхових договорів і надання інформації про продукти групи, окрім того, ці інституції запровадили спільні банкострахові продукти – Депозит на дожиття та Кредит-Життя.

Практично всі банкострахові альянси у Польщі були створенні через придбання польської фінансової інституції закордонним конкурентом.

Однією із найвідоміших та найбільших банківсько-страхових груп є ING, пов'язана з Nationale – Nederlanden і Bank Śląski. Другою за значимістю є група Warta і Kredyt Bank, котра почала співпрацю після отримання спільного акціонера – бельгійської групи KBC. Це стало основою створення альянсу BRE Banku із Generali, у якому акціонером виступив Commerzbank [189].

Активного розвитку в розвинених країнах на даному етапі отримав продукт комплексного банківського страхування, а розвиток комп'ютерних і інформаційних технологій сприяли формуванню нової опції даного фінансового продукту – страхування електронних і комп'ютерних злочинів як елемента комплексного банківського страхування. Даний вид страхування, як окремий продукт сформувався на попередньому етапі, (перший договір банківського страхування укладений в 1911 р. в США [81, с. 23]), а основного розвитку набув як складова комплексного банківського страхування і користується популярністю незважаючи на високу вартість – від 200 тис. дол. США із покриттям до 5 млн. дол. США та до декількох мільйонів доларів США при страхових сумах у 100 млн. дол. США і більше [18]. Популярність пояснюється безпечністю і стабільністю діяльності, яку дозволяє забезпечити цей вид страхування. Згідно досліджень, проведених американським інститутом комп'ютерної безпеки, близько 30 % із 538 найбільших американських компаній оцінили свої сукупні втрати за 2001 р. від комп'ютерних злочинів у 350 млн. дол. США, тоді як у попередні три роки середній показник був 192 млн. дол. США [18]. З 90-х років ХХ ст. жодна із складових даного продукту не поширюється окремо, а лише консолідовано як єдиний продукт, хоча при розрахунку його вартості обидві складові розраховуються окремо. Метою даної консолідації фінансових продуктів можна вважати процедуру врегулювання, де за умови наявності окремих

страхових полісів проблематично з'ясувати, яка частка у збитку припадає на один, а яка – на інший поліс. Це має особливе значення при купівлі страхового захисту у різних страхових компаніях. Відповідно, при настанні страхового випадку виникають суперечки щодо з'ясування частки кожного збитку. Цей затяжний процес не вигідний у першу чергу клієнту, який отримає відшкодування лише після тривалих судових процесів між страховими компаніями, а також страховикам, які витратять час та ресурси на врегулювання збитку.

Комплексне банківське страхування передбачає страхове покриття майже усіх ризиків, притаманних для фінансової діяльності із деякими обмеженнями. Одне із обмежень, яке сформоване на даному етапі еволюції економічної інтеграції фінансових інституцій стосується відшкодування збитків лише від протиправних дій співробітників, вчинених з метою особистого збагачення або спланованого збитку банку [17, с. 42-43].

Починаючи з 2000 р. відбулось поглиблення інтеграції між фінансовими інституціями та почався сьомий етап еволюції інтеграції фінансових інституцій, який ще можна назвати фазою консолідації. За результатами досліджень британського аналітичного агентства Datamonitor, 46 % банків Європейського союзу, мають власну страхову компанію, 23 % – створили альянси із страховими компаніями і у 82 % – випадків це забезпечило більшу ефективність продажів та менші адміністративно-операційні витрати, ніж у звичайній страховій компанії.

Значна концентрація капіталу фінансових небанківських інститутів стала одним із факторів консолідації фінансово-кредитних установ, обумовила тісне поєднання основних видів їхньої діяльності. З 1999 р. по 2005 р. у США було здійснено 1,5 тис. трансакцій з купівлі-продажу страхових товариств. Варто відзначити, що 31 % з них припало на банківські установи, 44 % – на державні та приватні брокерські контори, 25 % – на операції між страховими компаніями, середня вартість трансакції з придбання банком страхової компанії зросла з 2 млн. дол. США у 1999 р. до 10 млн. дол. США у 2005 р. [32, с. 55].

На основі статистичних даних світового досвіду банкострахових трансакцій, зокрема злиття та поглинання як способу підвищення ефективності та забезпечення фінансової

стабільності, спостерігаємо, що ще у 1994 р. трансакції такого типу майже не відбувались, а вже у 2000 р. частка у фінансових консолідаціях трансакцій типу банкострахування сягнула 15 % (для порівняння, у США станом на 2006 р. – 31 %) [32, с. 55; 72]. Розвиток телекомунікаційних технологій і глобалізації свідчать про зростаючу популярність консолідації банківського і страхового бізнесу, як серед потенційних клієнтів, так і у середовищі власників та топ-менеджерів фінансових інституцій. Інституції, котрі здійснили подібні операції, на початку третього тисячоліття стали лідерами світового фінансового ринку.

Для сьомого етапу еволюції інтеграції банківської та страхової сфери притаманне поглиблення коінтеграційних процесів між інституціями, фінансова консолідація та пошук моделей зрощення і функціонування банківського та страхового бізнесу з оптимальним ефектом синергії. Ще одним фактором, що посприяв розвитку консолідаційного етапу еволюції інтеграції банківського та страхового бізнесу можна вважати формування законодавчих норм у розвинених країнах, що стимулюють довгострокове накопичувальне страхування життя (табл. 1.1).

Підсумовуючи вищезазначене можна зробити узагальнюючі висновки щодо історично-ретроспективного розвитку, удосконалення процесу взаємодії банківської і страхової справи. Так, починаючи з IV ст. до н. е. виокремлено сім економічно обумовлених основних етапів формування і розвитку інтеграції банківського та страхового бізнесу. З них 6 етапів (табл. 1.1) є такими, що можна вважати повноцінно сформованими та сьомий незавершений етап, який розпочався у 2000 р. Починаючи з перших, інтеграційних процесів між банківською та страховою сферою у IV ст. до н. е. і, закінчуючи поглибленням коінтеграційних процесів між інституціями, фінансовою консолідацією та пошуком моделей зрощення і функціонування банківського та страхового бізнесу з оптимальною взаємовіддачею, притаманним для нашого часу, формується глобальна фінансова бізнес-архітектура.

Для глибшого розуміння фінансового механізму та специфіки формування сучасної банківсько-стархової бізнес-архітектури необхідно враховувати підґрунтя, історичні особливості та фактори впливу. Саме врахування особливостей ранніх етапів економічної інтеграції фінансових інституцій дають можливість не лише

дослідити виникнення первинних зв'язків між банківською та страховою сферою, висвітлити специфіку створення перших фінансових інституцій із спільним капіталом, але й пояснюють економічне підґрунтя і необхідність взаємодоповненості та взаємозамінності банківських і страхових послуг.

Таблиця 1.1

Етапи економічної інтеграції фінансових інституцій

Етап	Початок періоду	Кінець періоду	Основні характерні особливості
I	з IV ст. до н. е	1234 рік	Виникнення морської позики або договору бодерії
II	1234 рік	1514 рік	Угода фіктивної купівлі-продажу, покупка ренти
III	1514 рік	1852 рік	Запровадження тонтін
IV	1852 рік	1980-ті роки	Зародження страхування кредитів, ранні спроби консолідації банківського та страхового бізнесу
V	1980-ті роки	1990-ті роки	Створення перших, з урахуванням розвитку конкурентного середовища й потреб, альянсів банківських установ та страхових компаній
VI	1990-ті роки	З 2000 року	Фаза зростання. Відбувається експансія страхових продуктів через банківські відділення, а значна прибутковість діяльності сприяє створенню нової моделі співпраці. На популярність інтеграції мали вплив: відміна юридичних обмежень на співпрацю між банківськими установами та страховими компаніями Європейських країн, дерегуляція фінансових ринків, глобалізація, зменшення норми процента, та як наслідок зміна уподобань клієнтів від банківських депозитних продуктів до накопичувальних страхових.
VII	З 2000 року	До тепер	Фаза консолідації. Притаманне поглиблення коінтеграційних процесів між інституціями, фінансова консолідація та пошук моделей зрощення і функціонування банківського та страхового бізнесу з оптимальним ефектом синергії. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

Джерело: розроблено автором.

Таким чином, дослідження історичної ретроспективи економічної інтеграції фінансових інституцій дозволило визначити основні передумови розвитку сучасної консолідації банківського та страхового бізнесу і відстежити у контексті еволюції банкострахування перевагу консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

1.2. Організаційні форми та інституційно-правові основи консолідації на ринку страхових послуг

Основою для формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури є її структурна побудова, моделі зрощення та взаємодії фінансових інституцій.

У світовій практиці існують різні погляди на моделі bancassurance. Так, на думку І. Габідуліна, директора компанії "Страховий брокер "Дедал"", "концепція bancassurance передбачає 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" [16, с. 55]. А в роботі фахівця з рейтингового агентства Standard & Poors Т. Гріньової приводиться п'ять моделей взаємодії банків із страховими компаніями.

Вітчизняні практики до найбільш поширених форм співпраці і конвергенції страхових компаній і банків відносять:

1) початкову форму співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку та самому банку на договірних основах. Ця форма не є за суттю банкострахуванням, оскільки відсутня конвергенція каналів продажів і спільних продуктів;

2) форму агентських відносин, яка дозволяє розповсюдження страхових послуг відповідно до угоди з банком через його агентську мережу;

3) форму кооперації, при якій партнери утворюють договірний альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх галузях співпраці. Це вищий ступінь співпраці, що вимагає координації спільного бізнесу на довготривалій постійній основі;

4) форму повного контролю, яка передбачає застосування механізму злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання, шляхом придбання пакету акцій, достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком, дозволяє ефективно використати канали продажів, розширити і диверсифікувати послуги різновидових фінансових продуктів і клієнтську базу, що є

найбільш поширеною і ефективною стратегією реалізації банківського страхування, яка реалізовується світовими лідерами ринків фінансових послуг;

5) форму фінансового супермаркету, що є вищою фазою інтеграції банку і страхової компанії. При цьому структури банку і страхової компанії повинні бути тісно інтегровані між собою не тільки на рівні фронт-офісних структурних підрозділів (це підрозділи або уповноважені особи, які ініціюють та/або організовують операцію шляхом укладання відповідних договорів) [116], що забезпечують спільне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні загального бек-офісу (головний офіс – здійснює перевірку, звіряння, облік операцій та контроль за ними).

Подібні починання ґрунтовних досліджень мають місце і у Російській Федерації. Так, російський вчений І. Кожевнікова у монографії, присвяченій взаємодії страхових компаній і банків, виділяє 4 моделі зрощення та функціонування банківського і страхового бізнесу (рис.1.1):



Рис. 1.1. Організаційні моделі співробітництва банківських установ та страхових компаній

Джерело: побудовано автором на основі [73; 81]

Таким чином банки і страхові компанії можуть взаємодіяти через вкладення в капітал, мати клієнтські і партнерські відносини,

але апогеєм їх співробітництва стає різного рівня консолідація. Можливість створення спільного продукту – варто розглядати як конверсію короткотермінових кредитів у довгострокові та, як створення резервів для майбутніх платежів [119].

З рис 1.1 варто виділити фінансовий супермаркет як найбільш життєздатний варіант коопераційного співробітництва. Адже, фінансовий супермаркет – це клієнтоорієнтований бізнес, що являє собою єдиний інтегрований канал доступу споживачів до фінансових послуг (рис. 1.2) [46].



Рис. 1.2. Схема інтегрованого каналу розповсюдження фінансових послуг

Джерело: побудовано автором на основі [132, с. 388]

Окрім цього, фінансовий супермаркет – це територіальне і функціональне об'єднання інституцій, що пропонують широкий спектр фінансових послуг (банківських, страхових, лізингових, інвестиційних і т.д.).

Виділяють два підходи до створення фінансових супермаркетів:

- 1) традиційний підхід – "магазин під одним дахом".
- 2) інноваційний підхід – комбінація спеціалізованих фінансових посередників (клієнти бажають купувати найкращий продукт або послугу у лідерів ринку, розділення центрів прибутку).

Зарубіжний досвід надання роздрібних фінансових послуг доводить, що найбільш економічно доцільним є створення фінансового супермаркету за участю банківської установи та страхової компанії. Тоді фінансовий супермаркет виступає своєрідною формою поліпшення системи управління ліквідністю, оскільки компанія отримує змогу диверсифікувати як залучені

кошти, так і розміщені ресурси за строками й галузями, а також ефективніше управляти ними. Крім того, оскільки різним сферам фінансових послуг притаманні відмінні ризики, робота в декількох секторах фінансового ринку диверсифікує ризик фінансової установи.

Російський практик О. Яцентюк виділяє 3 моделі [170], з яких банківські та страхові інституції, в залежності від економічної ситуації в країні, особливостей місцевого законодавства та інших факторів, обирають спосіб входження у консолідований банківсько-страховий бізнес.

По-перше, банківська установа та страхова компанія підписують договір, згідно якого банківська установа зобов'язується виступати в якості офіційного представника страховика при реалізації його продуктів. По-друге, банківська установа і страхова компанія домовляються про взаємне володіння акціями. По-третє, банківська інституція повністю або частково купує страхову компанію.

Однак, запропонований поділ не відображає усіх поглядів на цю проблему, та не відрізняється чіткою структурованістю.

Французька наукова школа пропонує 4 основні моделі [62]:

- ✓ договір банку з страховою компанією про дистрибуцію страхових послуг у відділеннях банку;
- ✓ об'єднання банківсько-страхових інституцій із переважною часткою банку;
- ✓ об'єднання банківсько-страхових інституцій із незначною часткою банку;
- ✓ повний контроль страхової компанії банком.

Подібний поділ зумовлений історичною особливістю і досвідом функціонування французького фінансового ринку.

Ґрунтуючись на теоретичних дослідженнях та аналізі фінансового ринку польський науковець О. Ковалевскі розрізняє такі моделі функціонування та зрощення банківського і страхового бізнесу:

- 1) стратегія альянсу;
- 2) стратегія спільного підприємства;
- 3) стратегія створення власної інституції;
- 4) консолідована модель [205].

Автор зазначає, що дві останні моделі характерні для банків із високим ступенем капіталізації. Однак слід зважати, що польський банківський ринок і загалом фінансовий є дуже молодим у порівнянні з країнами Західної Європи. Лише в другій половині 90-их р. ХХ ст. 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. Це обумовлено продажами не лише в банківській мережі. Польський ринок можна оцінити як дуже мінливий (що зумовлено етапом становлення) і перспективний (що створює можливості для розвитку подальшого процесу консолідації). Дослідження вказують на те, що зрощення банківського та страхового бізнесу надалі матиме місце та розвиватиметься в Польщі. Підтвердженням схожості прогнозів провідних фінансових установ Kredyt Bank, Warta і Warta Vita є оголошення конкурсу на польський відповідник терміну bancassurance, що є свідченням переконання фахівців, топ-менеджерів значних інституцій та їх акціонерів у актуальності та подальшому розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу в країні.

Отже, консолідація банківського та страхового бізнесу – це суттєва зміна бізнес-архітектури. Мова йде не лише про зміну його структури, але і про запровадження нових моделей співпраці між учасниками ринку та формування продуктів і каналів, що не мали аналогів.

При дослідженні окреслених вище тенденцій, щодо консолідації банківського та страхового бізнесу, основна увага зосереджена на певних країнах Західної Європи. Проте варто відзначити, що ці тенденції мали місце і у США, і у деяких країнах Азії. Для оцінки можливостей та перспектив формування консолідованого банківсько–страхового бізнесу в Україні найбільш доречним є досвід країн Західної Європи і Польщі, тому що ці країни найбільш схожі за економічними передумовами і можуть

служити прикладом для розвитку фінансового ринку України. Українські фінансові інституції уже здійснили спробу консолідації банківського та страхового бізнесу. На ринку фінансових послуг України вже існують фінансові групи, що формують нову консолідовану банківсько-страхову бізнес-архітектуру. Проте прибутковість і частка ринку цих інновацій, що продовжує стрімко зростати, іще 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. Всі ці заходи приймаються для того, щоб при позитивній кон'юнктурі ринку та змінах бути підготовленими, скористатись із цього та зайняти лідируючі позиції у консолідованій банківсько-страховій бізнес-архітектурі України.

Сабодаш Р. зазначає, що в Україні діяльність із здійснення банківського страхування може існувати у трьох формах. До першої і найтіснішої форми співпраці банку та страховика можна віднести створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії.

Другою формою реалізації банківського страхування є діяльність на основі договорів про спільну діяльність, тобто шляхом створення простого товариства. З урахуванням особливостей сьогодення ця форма співпраці є найбільш перспективною.

Третьою формою співпраці є діяльність банків та страховиків на основі агентських угод. Ця форма співпраці є найбільш поширеною в сфері реалізації банками концепції банківського страхування. Повністю розділяємо думку про можливість функціонування консолідованого банківського та страхового бізнесу у даних формах та вважаємо за необхідне доповнити власними моделями, та розмежувати другу і третю форму, використовуючи детальні напрацювання європейських вчених, де досвід даної діяльності значно більший.

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 (рис. 1.3).

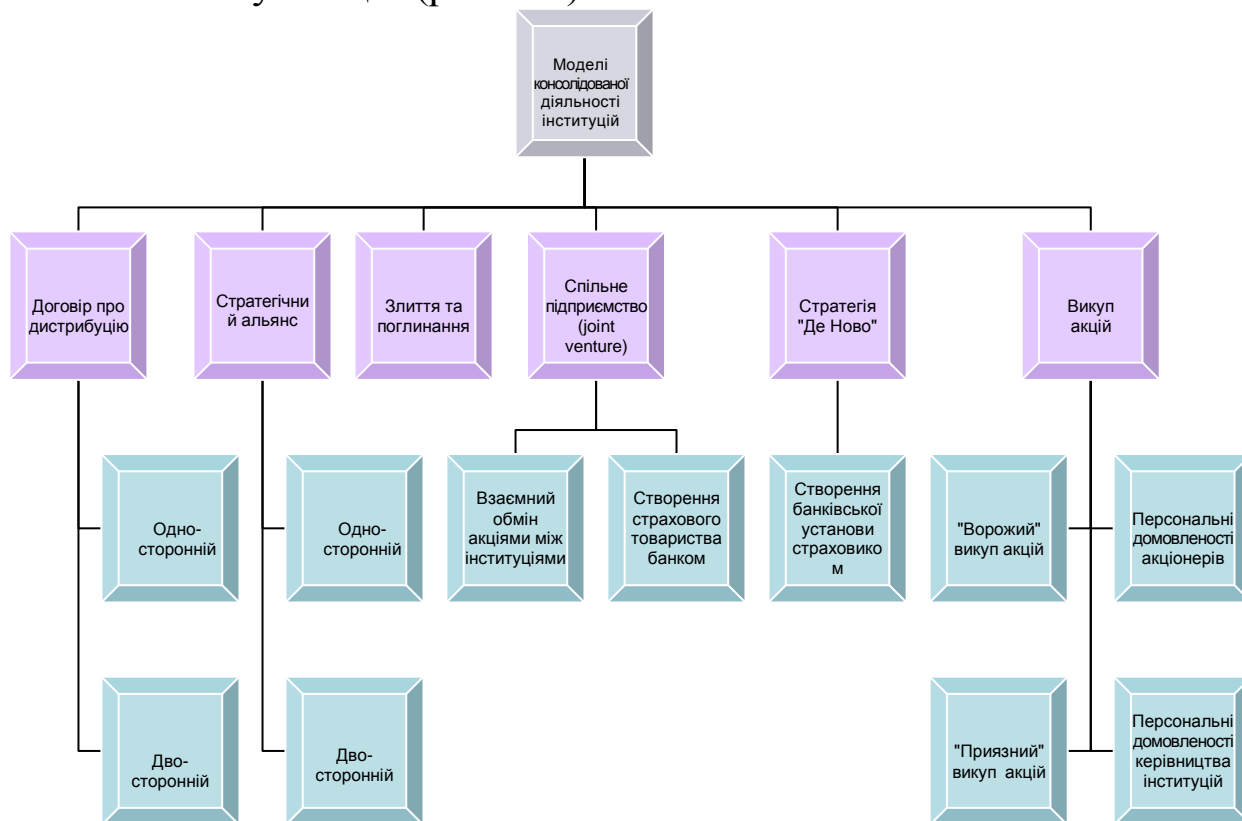


Рис. 1.3. Моделі консолідованої діяльності банківських та страхових інституцій

Джерело: власне опрацювання на основі [64; 70; 217].

Кожна із вище перелічених стратегій має свої переваги і недоліки, тому виникла об'єктивна необхідність детально проаналізувати моделі зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу. Найпростіша форма співпраці банківських та страхових інституцій на польському ринку – 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 страхувальником 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. 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. Проте подібний альянс є нестабільним та короткотривалим [207].

Наступна модель співпраці банківського та страхового бізнесу – злиття і поглинання. Якщо банківська інституція приймає рішення про поглинання страхової компанії, вона повинна провести надзвичайно детальний аналіз даної фінансової установи. Практика доводить, що часто злиття та поглинання приносять менші переваги ніж очікувалось. Окрім того, існують негативні моменти у разі об'єднання банківської та страхової інституції. Адже у разі недосягнення очікуваних переваг, негативна ситуація відобразиться на мотивації персоналу, стилі менеджменту і, як наслідок, у неповному використанні отриманих технологій, можливостей. Заслуговеє уваги той факт, що злиття та поглинання – досить ризикові дії та їх вартість є значно вищою, ніж у інших моделях консолідації банківського та страхового бізнесу, в разі невдачі обраної стратегії. 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. В розумінні А. Мессіаш-Ханшке 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 конкурентоздатності 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 [217, с. 51-55].

Не зовсім можна погодитись з таким трактуванням стратегічного альянсу, в дане поняття слід вкласти дещо ширший зміст. Це обумовлено тим, що стратегічність передбачає, в нашому розумінні, довгостроковість альянсу, а це можливо лише при використанні обміну акціями чи придбанням частки у капіталі інституції – партнера.

Отже, пропонується під стратегічним альянсом 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.

Російські страхові компанії з допомогою альянсів із банками вирішують актуальні проблеми низької капіталізації та недостатнього розвитку збутових мереж.

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. На основі цього пропонується удосконалити класифікацію стратегій функціонування банківського та страхового бізнесу, а саме стратегії "Де Ново" та спільне підприємство [150, 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 [193].

Завдяки відмінностям у стані розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу в окремих країнах, можна досліджувати відмінні моделі зрощення та функціонування

банківського і страхового бізнесу. І дані відмінності на думку А. Мессіаш-Ханшке, із якою варто погодитись, пов'язані із зростаючою консолідацією на світових фінансових ринках банківського сектору та страхового бізнесу, а також прагненням банків до перетворення в універсальні інституції, що здатні задовольнити кожен фінансову потребу своїх клієнтів. Як доводить досвід, чим більше консолідована і об'єднана єдиним капіталом модель функціонування банківського та страхового бізнесу, тим вагоміші переваги і прибутки можна від неї отримати [193; 217].

Підсумовуючи притаманний для європейської науки та практики досвід зрощення та функціонування банківського і страхового бізнесу та практику її становлення, доцільно змодельювати структуру, яка може бути оптимальною в сучасних економічних умовах. 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. Під безкапіталовою моделлю співпраці пропонується розуміти акредитацію страхового товариства у банку чи договір про співпрацю, підписаний між інституціями-партнерами. Єдиного визначення акредитації немає і у різних джерелах це поняття тлумачиться по-різному. Оскільки в даному випадку вже не йде мова про державну акредитацію, то найбільш точними за сутністю у контексті досліджуваної проблеми будуть такі трактування акредитації: по-перше, акредитації (лат. *ascedo*, "довіряти") – як процесу, у результаті якого організація набуває офіційного підтвердження відповідності якості послуг, що надаються, якомусь стандарту в сфері професійних послуг, для оцінки якості яких споживач, як правило, не є достатньо компетентним; по-друге, акредитації – як процедури, в ході якої акредитаційний орган офіційно визнає право юридичної особи на виконання робіт у певній сфері. Цілі акредитації прості: по-перше, забезпечується довіра до акредитованих організацій і їх діяльності; по-друге, в торгівлі усуваються технологічні бар'єри; по-третє, в результаті акредитації захищаються інтереси споживачів у питаннях якості продукції або послуг.

У стратегічному альянсі учасниками можуть бути усі зацікавлені у партнерстві інституції та установи, починаючи від супермаркетів та станцій технічного обслуговування автомобільного транспорту, і закінчуючи державними установами, які надають платні послуги чи здійснюють інші дії, що супроводжуються необхідністю сплати мит та платежів, або здійснюють обслуговування лише за наявності визначених договорів обов'язкового страхування. У кожному разі існує зацікавленість у вищій ефективності праці власних співробітників, а джерелом збільшення даного показника може служити відділення банківської чи страхової інституції, яке знаходитиметься у максимальній наближеності до даної установи, та якщо це не заборонено законодавством, навіть на її території. Наприклад, відкриття банківських відділень, пунктів продажу страхових полісів у безпосередній наближеності до відділень Державної автомобільної інспекції МВС України задля забезпечення швидкої сплати платежів та штрафів, а також забезпечення можливості придбати необхідний поліс обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів. Для інших інституцій дана модель співпраці, аналогічно, може бути корисною із вищезазначених причин.

Консолідація за безкапіталовою моделлю – це оптимізація фінансових потоків, можливість отримання додаткових доходів від провізії фінансових продуктів, вивчення менеджменту та ефективності діяльності партнера, що в подальшому може модифікуватись у коінтегровану модель, сприяти рішенню правління, акціонерів задіяних інституцій до придбання бізнесу, чи розміщення активів фінансової інституції в акції перевіреного досвідом партнера.

Перший тип моделей при взаємодії банківської та страхової інституції дозволяє використання баз даних та забезпечує можливість репрезентування банком страхової компанії на основі укладеної угоди. В Україні цей тип моделей має додаткові цілі - таким чином гіпотетично банківські установи обирають стабільних партнерів через процедуру акредитації, що обумовлене діяльністю деяких українських страхових товариств, котрі на цілком законних підставах мінімізують ціну, зменшуючи кількість ризиків, що охоплюються страхуванням. Це дозволяє придбати дешевий

страховий поліс, який є вимогою банківської установи при наданні кредиту та водночас залишити об'єкт страхування у більшості можливих страхових випадків без страхового покриття. Задля унеможливлення подібної практики запроваджена модель співпраці, при якій страхова компанія, що бажає, щоб її страховий захист задовольняв кредитора – банківську установу, повинна пройти процедуру акредитації.

Така позитивна модель, що мала на меті забезпечити фінансову стабільність банку та сприяти розвитку фінансових послуг в Україні, була дещо видозміненою і сформувала, на нашу думку, ще одну модель. Так банк запроваджує процедуру акредитації, щоб спростити власну перевірку, аналіз страховика, мінімізувати витрати часу. Враховуючи високий рівень конкуренції на ринку, та недостатню кількість професійно підготовлених аналітиків, закритість страхових компаній та значну вартість аналітичних послуг, банківські установи України знайшли власну альтернативу складному та витратному аналізу динамічної фінансової ситуації партнера, а саме вимагають відкрити депозитний рахунок у відділенні банку, який акредитує [109].

Розміщення коштів страхових компаній має стабілізуючу психологічну функцію та водночас дозволяє отримати додаткового вагомого клієнта самому банку в особі страхової компанії, заробити додаткові кошти. Така діяльність дозволяє виділити у безкапіталовій моделі – акредитаційну модель. 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 і тому подібне, залежно від внутрішніх стандартів банку по роботі із страховими компаніями" [109].

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) [110, с. 9].

Тип моделей консолідації банківського та страхового бізнесу, яким притаманна консолідація на рівні інституцій, включає в себе модель спільного підприємства (joint-venture), стратегічну модель створення нової інституції (de Novo), модель обміну акціями фінансових інституцій чи створення конгломерату – фінансової групи, а також стратегічний альянс. Кожна із цих моделей може мати власні модифікації, також можливим є симбіоз чи одночасне використання декількох моделей.

Концепція спільного підприємства (joint-venture) передбачає створення нової фінансової інституції, найчастіше страхової компанії, на базі рівних капітальних вкладів уже існуючих банківських та страхових інституцій. Створена інституція функціонує під спільним брендом та займається реалізацією страхових послуг через банківські відділення. Основні переваги даної моделі: можливість отримання банком нового необхідного досвіду, реалізація успішного бізнес-проекту із часткою в прибутках нової інституції, відносна безпечність бізнесу, що

пояснюється наявністю досвіду у страхового товариства – партнера, фінансова підтримка партнерів, необхідна до початку діяльності і обмеження ризику збитків, тому що ризик диференційований між партнерами. Проте є і недоліки у даній стратегії – не виключена можливість конфліктів між засновниками щодо стратегії подальшого розвитку спільного підприємства.

Стратегія Де Ново (de Novo) – передбачає створення нової інституції з "нуля", в межах власної структури та на основі власних ресурсів. У більшості випадків це заснування страхового товариства банківською установою, хоча існують прецеденти створення страховим товариством банківських інституцій. Основними перевагами даної моделі є висока ефективність консолідованого банківсько-страхового бізнесу, можливість опрацювання комплементарних фінансових продуктів. Варто взяти до уваги недоліки, серед яких слід віднести значні капітальні інвестиції при заснуванні. Зокрема, в Україні ця сума становить мінімально 1 млн. євро для страхової компанії, що займатиметься ризиковим страхуванням; 1,5 млн. євро для компанії зі страхування життя. Вагомий недолік – відсутність власних розробок через відсутність єдності колективу, відповідної кваліфікації працівників, що вимагає додаткових витрат на підвищення кваліфікації працівників (рис.1.4).

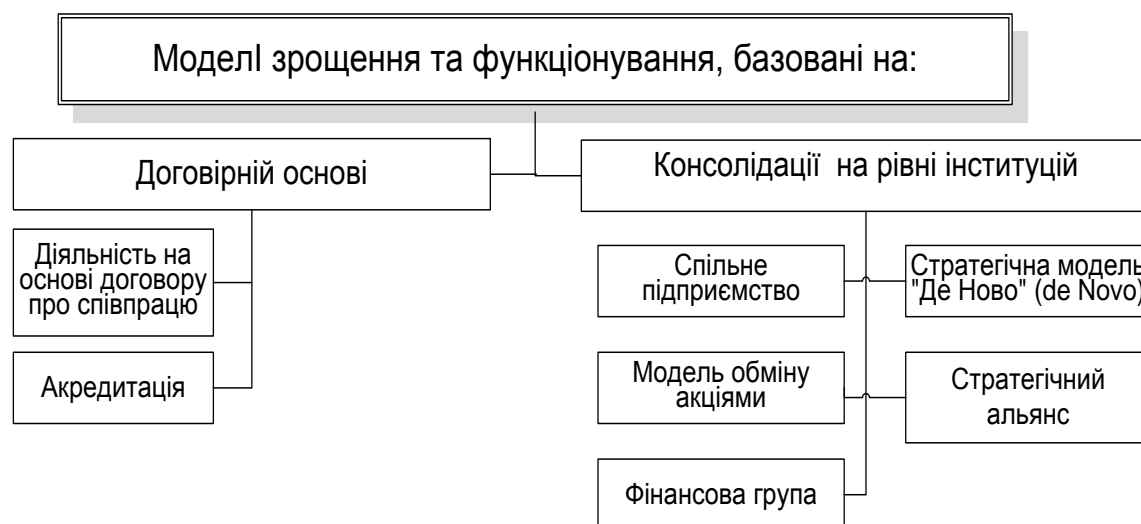


Рис. 1.4. Моделі зрощення та функціонування банківського і страхового бізнесу

Джерело: розроблено автором.

Модель обміну акціями, активами фінансових інституцій передбачає консолідацію, початкову стадію формування моделі

конгломерату – фінансової групи. Вона має ряд відмінностей та реалізовується через придбання або поглинання інституцій, необхідних для формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, у випадку фінансової групи – консолідованої інституції.

Основними перевагами моделі, за якої банк придбає частину акцій страхового товариства є швидкість організації консолідованого банківсько-страхового бізнесу, отримання уже висококваліфікованого персоналу та досвіду роботи на страховому ринку, можливість об'єднання певних видатків, таких як видатки на маркетингові цілі. Російські страховики за допомогою формування фінансової групи із банками вирішують актуальні проблеми низької капіталізації та недостатнього розвитку збутових мереж [81, с. 58]. Основний недолік цієї моделі – значні витрати на придбання, пошук і нагромадження інформації необхідної для здійснення вибору інституції, що є метою трансакції. Також варто відзначити повільний темп інтеграції відмінних організаційних культур.

Четвертий тип – фінансова група, найбільш помітний на фінансовому ринку та водночас найрідкісніший через власні глобальні масштаби, передбачає повну зміну бізнес-архітектури на ринку і супроводжується відмовою від обмежуючих статусів, таких як "банк" у назві [86]. Це перехід до глобального консолідованого фінансового ринку, де діятимуть найбільш успішні та універсальні інституції. Такий тип загалом містить переваги та недоліки попередньої моделі. Наприклад, задля досягнення стратегічної мети відомі банківські установи, котрі протягом десятиліть формували свій бренд, такі як Commerce Bank, Umpqua Bank, US Bank, BankAtlantic і Washington Mutual, не тільки проігнорували слово "банк" у назві, а й задля того, щоб клієнт зрозумів їх нову стратегію, перейменували відділення на фінансові магазини і супермаркети. [186, с. 95]

На основі даного дослідження можливих зрощень та способів співпраці, нами пропонується власне доопрацювання класифікації основних моделей консолідації банківського та страхового бізнесу (рис.1.4), яка охоплює максимум можливих та оптимальних для використання в українських реаліях варіантів консолідації банківського та страхового бізнесу.

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 зважаючи на зростаючу вартість страхового захисту (наприклад, у автострахованні), що обумовлено стрімким розвитком технологій 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 яких зростає і відповідно зростає провізія, яка розраховується як 10-20 % від вартості страхового захисту у залежності від виду страхування, що реалізовується. На разі, значна кількість договорів про акредитацію в одній банківській інституції пояснюється антимонопольним законодавством та ліберальністю банківських установ, які дозволяють відділенням визначати страхові товариства, із 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.

На основі комплексного, системного аналізу можливих моделей зрощення та функціонування, а також способів співпраці банківських установ та страхових компаній, розроблено оптимальну структуру, яка найбільш ефективно корелюється із сучасними реаліями економіки України.

1.3. Фінансові імперативи консолідації банківського та страхового бізнесу в умовах глобалізації

Трансформаційні процеси в світовому економічному просторі перейшли на якісно новий вимір, сформувалось явище, що

тракується як визначальне в більшості сфер людського життя – глобалізація. Одне із визначень характеризує глобалізацію як процес, що активізувався у кінці ХХ ст. на початку ХХІ ст. [58, с. 70-71]. Проте, А.Філіпенко вважає, що в розвитку глобалізаційних процесів можна виділити 3 етапи: перший – від епохи великих географічних відкриттів до середини ХІХ ст., другий – від середини ХІХ ст. і до 80-их р. ХХ ст., а третій – з кінця ХХ століття і до сьогодні [147, с. 93].

Сучасний етап глобалізації може бути окреслений як процес поглиблення економічних зв'язків між країнами та регіонами світу, зумовлений зростанням свободи та швидкості здійснення міжнародних трансакцій, переміщенням благ і послуг (головним чином фінансових, а також капіталу, інформації і праці), який супроводжує розвиток і поширення інституцій та механізмів, характерних для розвиненої ринкової економіки. Глобальні господарські процеси сформулювали єдиний ринок, що задовольняє однорідні потреби клієнтів у всьому світі, а основним гравцем на цьому ринку є транснаціональні компанії [58, с. 71]. Вони провадять діяльність не обмежену географічними бар'єрами та кордонами держав. Транснаціональні корпорації створюють глобальний економічний простір, завдяки мережі виробничих потужностей, розміщених у різних регіонах світу, що виробляють послуги та продукти і здійснюють міжнародні фінансові трансакції. Ці трансакції супроводжують переміщення людських, матеріальних та фінансових ресурсів. Окрім цього, фінансовий капітал також виступає, як сировина, засобом для виробництва та кінцевим продуктом, це одна із основних домінант в умовах глобалізації. Джерела його утримання та сфери локалізації мають, як і всі кінцеві продукти транснаціональних корпорацій, глобальний характер. На практиці це означає, що міжнародні фірми є водночас кредиторами та інвесторами у різних країнах, отже отримують чи локалізують капітал не лише на фінансовому ринку однієї країни, а й передусім поза її межами, на міжнародних фінансових ринках. Стимулятором такого розміщення є економічна вигода та значно вагоміші кількісні й якісні можливості міжнародного ринку щодо забезпечення потреб конгломерату.

Таким чином, діяльність транснаціональних корпорацій, у значній кількості регіональних фінансових ринків різних країн є

спільним елементом, що об'єднує ці ринки. Щоб забезпечити потреби більші, ніж дозволяють можливості однієї країни, необхідною є гармонізація та об'єднання основних принципів та засад переміщення капіталу. Обов'язковою умовою є уніфікація фінансових інструментів, що використовуються в обслуговуванні фінансових операцій транснаціональних корпорацій у різних частинах світу. Така уніфікація призводить до уподібнення раніше відмінних фінансових ринків та їх конвергенції.

У результаті еволюції в світі сформувались два види фінансових ринків, що зумовлено відповідною наявністю двох моделей фінансової системи: 1) тип німецько-японський (який ще називають континентальним або банківсько-орієнтованим) і 2) англо-американський (англо-саксонський або базований на ринку цінних паперів) [124].

Основні риси обох типів фінансових систем подано у табл. 1.2.

Таблиця. 1.2

Порівняння базових фінансових систем

Характерні ознаки системи	Тип системи	
	Англо-американський	Континентальний
1. Вплив держави на роботу фінансового ринку	Незначний	Масштабний і детальний
2. Характерні риси ринку капіталів	Диференційована	Незначна, що зумовлено потребами економіки
2.1 Вартість капіталу	Незначна, особливо для підприємництва	Значна, завдяки зв'язку фінансових інституцій з промисловістю та суб'єктами господарювання
2.2 Пропозиція довгострокового капіталу		Частково регулюється державою
2.3 Відкритість для іноземних інвесторів		
3. Інноваційність і рентабельність фінансової діяльності	Стимулювання завдяки значній конкуренції та підтримці перспективних інвестицій	Менше, що обумовлено значними інвестиціями у фірми-партнери
4. Використання ресурсів	Ефективне	Можливість неефективного використання, через отримання додаткових фінансових ресурсів в межах групи
5. Вразливість до змін	Значна	Існує, але в значно меншій мірі
6. Суб'єкт що здійснює моніторинг	Ринок капіталів	Банківські установи

Джерело: складено автором за [6; 124; 154].

У англо-саксонській моделі домінуючу роль у мобілізації фінансових ресурсів їх розміщенні та контролі за їх використанням нефінансовими суб'єктами господарювання відіграє ринок цінних паперів. Її репрезентують Сполученні Штати Америки, Велика Британія, Канада. Водночас банківсько-орієнтована модель вирізняється домінуванням банківської системи. Вона притаманна для Німеччини, Японії, Південної Кореї. Розвиток глобалізації сприяє консолідації цих систем, та все ж існують відмінні риси між англо-американською і континентальною системою, які виражаються у:

а) вагомійшій позиції держави, особливо в сфері регулювання та меншому рівні лібералізму у континентальній системі;

б) капіталізації біржі цінних паперів, що перевищує кількість реальних матеріальних благ у англо-американській системі;

в) при оцінці нефінансових суб'єктів господарювання: у англо-американській моделі основою є максимальна вартість акцій, у континентальній – оцінка спеціальних фінансових інституцій чи банків.

Поступово відмінності між згаданими типами фінансових систем почали зникати – відбулась їх конвергенція, а фінансові ринки та ринки фінансових послуг в обох системах зазнали певних змін (рис. 1.5).

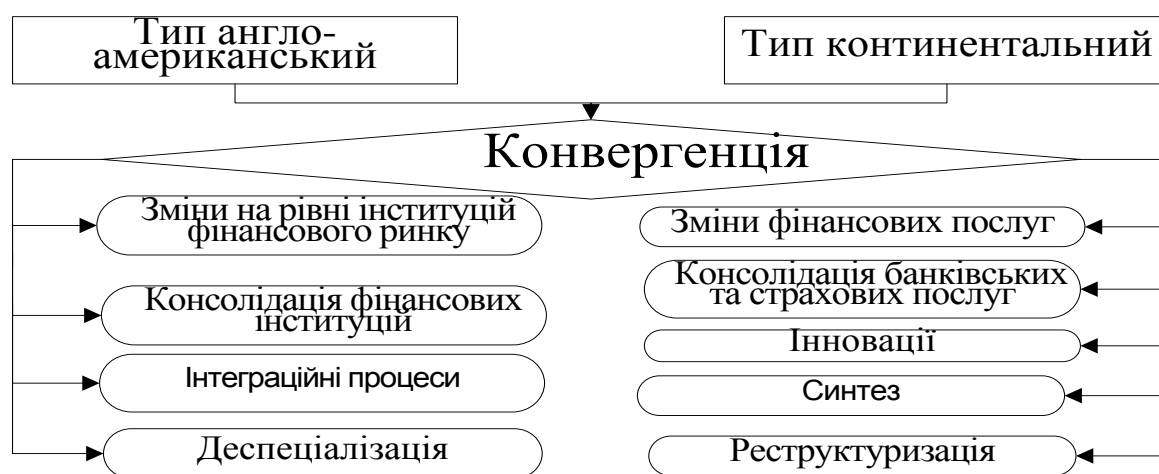


Рис. 1.5. Фінансові імперативи конвергенції фінансових систем

Джерело: розроблено автором [6; 124; 154].

Відомий британський вчений Дж. Канальс вважає, що зміни у типах фінансової системи в окремих країнах стимулюють передусім

такі фінансові імперативи: зняття обмежень господарської діяльності у фінансовій системі (дерегуляція законодавчих норм, що стосуються цієї діяльності), глобалізація світових фінансових ринків, формування нових конкурентів для фінансових інституцій, поступова втрата банківськими установами статусу основних фінансових посередників та розвиток нових технологій зберігання і передачі інформації [181].

У контексті імператив Дж. Канальса необхідно зазначити, що дерегуляція законодавчих норм, на нашу думку, це не лише мінімізація втручання держави у формування таких макроекономічних параметрів як процентна ставка чи курс валют. Дерегуляція може зумовлювати ліквідацію сегментації фінансового ринку чи нівелювати обов'язковість надання певного виду фінансових послуг лише фінансовими посередниками певного типу. Окрім чинників, виокремлених Дж. Канальсом, пропонуємо відзначити ще два: синтез, тобто посилення консолідації найефективніших інститутів у англоамериканській та континентальній системі, та інтеграційні процеси, притаманні економіці, такі як поширення єдиної європейської валюти.

Унаслідок розвитку даних чинників національні фінансові ринки, які до розвитку глобалізації були відокремленими та відмінними, оберігались законодавчими обмеженнями, поступово набувають рис єдиного ринку. Як справедливо зазначає професор З. Луцишин, на сьогодні межі між глобальним та національним рівнем фінансової системи поступово стираються [98, с. 137]. Водночас нівелюються характерні риси в обох фінансових системах. Зникають географічні обмеження щодо розміщення фінансових інституцій та їх діяльності в окремих сегментах фінансового ринку [124]. Одночасно фінансові ринки поступово уподібнюються з позиції фінансових інструментів, зростає конкуренція між фінансовими інституціями. На ринок фінансових послуг виходять нові учасники, такі як промислові концерни, заводи та шахти, через створення власних фінансових інституцій. Розпочинається ера вільного руху фінансових інновацій та окремих типів фінансових трансакцій [91].

Слід зазначити, що банківські установи та страхові компанії, що ведуть свій бізнес в умовах глобалізації світової економіки, почали вести між собою конкурентну боротьбу за посередництво на

фінансовому ринку, незалежно від способу виконання цієї функції, а отже, від створюваних інструментів (пропонованих фінансових продуктів). Висока конкуренція і водночас різноманітність фінансових продуктів внесли корективи у традиційний розподіл сфер окремих інституцій у процесі перерозподілу фінансових ресурсів. Фінансові інституції розширили власну пропозицію інструментів за рахунок послуг, що до цієї пори надавались іншими фінансовими посередниками. Це дозволило виключити окремі ланки чи конкурентів з фінансового посередництва за рахунок відсутності у конкурентів безпосередніх контактів із споживачами фінансових послуг. Даний процес, названий деспеціалізацією, спричинив вагомі зміни у значущості окремих інституцій у процесі фінансового посередництва.

Деспеціалізація охопила як банківську сферу так і страховий ринок та стала фінансовим імперативом майбутньої консолідації банківського та страхового бізнесу.

Дещо відмінна ситуація щодо типу фінансової системи України, яка фрагментально поєднує елементи обох систем, а тому є гібридною. Варто відзначити, що банківські установи навіть в українській гібридній фінансовій системі займають ключову позицію, будучи співзасновниками бірж, незважаючи на активну стимуляцію розвитку бірж з боку держави [93]. Банківські інституції є тими фінансовими посередниками, які обирають для розміщення заощаджень домашні господарства. Трансформація заощаджень домашніх господарств у інвестиції відбувається в основному за їх посередництвом. Також банківські установи відіграють важливу роль у процесі діяльності та функціонування підприємств [124; 125].

Глобалізація у сфері фінансів призводить до значної лібералізації міжнародного фінансового ринку, що дозволяє компаніям використовувати більш прогресивні, інноваційні підходи до введення нових видів фінансових послуг та інструментів і формування спільних програм. Відповідне середовище формує фінансові імперативи функціонування фінансових посередників, зокрема таких як банківські установи та страхові компанії. Теоретично, вони володіють власним відокремленим сегментом фінансового ринку, виконуючи тільки властиві їм специфічні функції, конкуруючи передусім як фінансові посередники. Це

можна охарактеризувати як дезінтеграцію [97; 142, с. 13], яка проявилася у спеціалізації фінансових установ, у розрізі груп клієнтів та фінансових продуктів, які вони пропонують.

Проте, вже з кінця 1990-х рр. створюються фінансові передумови для формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, які ґрунтуються на загальних властивостях та специфічних функціях фінансових інституцій. Існуючий спосіб функціонування бізнесу фінансових інституцій, в залежності від роду пропонованих фінансових інструментів, почав видозмінюватись. Глобальна господарська активність генерувала значні фінансові потреби і можливості щодо інвестування заощаджень. Це стало потенційним потужним джерелом доходів для фінансових, а особливо банківських та страхових інституцій. Такі можливості – ще один привід для зростання конкуренції між фінансовими посередниками за перспективне джерело доходів. Перехід фінансових операцій у міжнародний простір надав функціям фінансового посередника транснаціонального характеру. Це сприяло розвитку фінансових інструментів доступних практично в цілому світі, а завдяки використанню сучасних телекомунікаційних та інформаційних технологій забезпечило миттєвість надання фінансових послуг практично у будь якій частині світу. Ці інституції здобули інструментарій для оцінки ризиків, визначення вартості фінансових інструментів та можливість миттєвого обміну даною інформацією у глобальному середовищі. Завдяки використанню сучасної комп'ютерної техніки та комунікацій, можливим став менеджмент значної кількості трансакцій, що реалізуються на світовому фінансовому ринку. Такий розвиток призвів до набуття національними інституціями рис і можливостей, притаманних для транснаціональних інституцій.

Важливим у консолідації банківського та страхового бізнесу, є підкреслення значущості мети – задля досягнення стабільних цілей [130, с. 1189]. Без чітко сформульованої цілі нічого неможливо оцінити з позиції ефективності взаємодії. Визначення цілей також є ключовим кроком при фінансовій консолідації, адже альянс створюють задля виконання певного завдання, і від чіткості його постановки можуть залежати результативність групи і наслідки для його учасників. Навіть раціональність тих чи інших дій визначають, враховуючи стратегічну мету та цілі, яких потрібно досягнути. Тому,

в нашому розумінні консолідація – це зміцнення, об'єднання інституцій чи зусиль для реалізації спільних цілей.

В Європейському Союзі стратегія консолідації банківського та страхового бізнесу має на меті надання фізичним особам послуг у спосіб менш або більш інтегрований. При чому, під страховими компаніями частіше розуміють компанії зі страхування життя, що пояснюється довгостроковим характером заощаджень зосереджених у накопичувальному страхуванні життя.

Фінансовими імперативами формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури у ЄС є:

- пристосування структури фінансових установ до пропонованих клієнтам послуг і продуктів;
- входження на ринок фінансових послуг парабанківських установ;
- прагнення до реалізації всіх фінансових послуг через одну інституцію;
- розвиток безпосередніх каналів дистрибуції фінансових послуг [53].

Щоб зберегти позицію на ринку, банки змушені вдаватись до пошуку можливостей підтримання лояльності клієнтів. Страхові товариства знаходяться в пошуку найбільш ефективних каналів дистрибуції і можливостей доступу до клієнтів.

В результаті загострення конкуренції на ринку фінансових послуг, зниження маржі та пошуку альтернативних методів отримання встановленої акціонерами віддачі на залучений капітал, формується сприятливе середовище, що стимулює консолідацію банківської та страхової сфери.

У зв'язку з розвитком цих процесів має місце як горизонтальна, так і вертикальна консолідація. Горизонтальна консолідація проявляється у вигляді об'єднання однотипних фінансових інституцій і формуванні великих за розмірами міжнародних та транснаціональних фінансових структур, котрі отримують перевагу на ринку. Даний тип консолідації найбільше поширений у біржовій, банківській та страховій сферах. Найчастіше її розуміють як стратегію поглинання, тому її основним проявом є злиття та поглинання на фінансових ринках [128]. Найбільш типовим прикладом є банківські концерни чи страхові групи або групи інших однотипних фінансових інституцій. Така форма

співпраці формувалась за рахунок спільності, єдності інтересів або охорони спільного сегменту клієнтів перед входженням закордонних, або просто могутніших конкурентів. Вона дозволяє отримати у власність конкурента із значною частиною ринку, який виявився менш підготовленим до низхідного тренду економічного циклу.

Другою формою є вертикальна консолідація або універсальна, що проявляється як об'єднання фінансових інститутів, що функціонують у різних сферах та, таким чином, забезпечують концентрацію більшої кількості послуг для користувачів ринку фінансових послуг. Перевагою створення таких інституціональних груп є об'єднання відмінних форм фінансового посередництва і ліквідація негативних наслідків процесу лібералізації, одним з яких було б зменшення значення окремих суб'єктів на глобальному фінансовому ринку. У фаховій літературі із даної проблематики цей вид консолідації частіше називають банкострахуванням (bancassurance). Внаслідок відсутності єдності щодо термінологічного визначення процесу консолідації банківського та страхового бізнесу, найчастіше, вітчизняні дослідники та практики опираючись на зарубіжний досвід, застосовують первинну термінологію. Більш повним та охоплюючим все ж, є поняття "консолідація банківського та страхового бізнесу" [69].

Для окреслення консолідації банківського та страхового бізнесу застосовується також термін "єдині фінанси" (allfinanz). Лексичне визначення терміну "єдині фінанси" (allfinanz) пов'язують з кредитуванням "з однієї руки" або фінансовими послугами, що надаються "під одним дахом". Іноді це поняття тлумачиться як якісне розширення пропозиції послуг в універсальних банках. Найбільш наочним вираженням сутності банкострахування (bancassurance) або "єдиних фінансів" (allfinanz) є порівняння із супермаркетом, в якому клієнт має можливість набувати одночасно якнайширшу гамму фінансових продуктів, що отримало назву фінансовий супермаркет [182; 221; 234].

З урахуванням вище зазначеного, процеси консолідації банківського і страхового секторів спрощено називають банкострахуванням (або банківським страхуванням). Термін "банкострахування", поступово стає все більш популярним у світовій економічній літературі [89; 133; 165]. Проте, його

застосування має не до кінця визначений характер щодо форми співпраці банківської установи з страховим товариством, реалізованої на різних етапах, починаючи від дистрибуції і закінчуючи спільним опрацюванням продуктів, розподілом витрат, тощо. На думку багатьох дослідників процесів фінансової консолідації, паралельне застосування у фінансовій практиці термінів "bancassurance" і "assurfinance", які, фактично, передають однаковий зміст, зумовлене тим, що "bancassurance" є повнішим із позиції банків, а "assurfinance" – з позиції страховиків [37, с. 513-514; 95, с. 32; 115, с. 55; 128, с. 11; 136, с. 76]. Інші ж вважають, що перший термін глибше передає суть нового явища [52, с. 48-50]. Поняття "assurfinance" інтерпретується як частина "financial services", що трактується як консолідація фінансових послуг. Відтак, зв'язок страхових товариств із банківськими інституціями дедалі частіше окреслюють терміном "assurbanking".

Аналізуючи дефініції, робимо висновок, що застосування варіантів дефініції "консолідація банківського та страхового бізнесу", є свідченням різноманітності форм цієї тенденції в секторі фінансових послуг. Тракткування консолідації банківського та страхового бізнесу є відмінними. Незважаючи на те, що в багатьох країнах цей процес називають банкострахуванням (bancassurance), він набуває різноманітних форм у залежності від різного роду особливостей. Термін, "банкострахування" все частіше з'являється у науковому вжитку вітчизняних науковців, що в свою чергу є підтвердженням того, що процес формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури вже актуальний для нашої держави. Термін, що часто вживають як зручніший синонім – bancassurance (банківське страхування) потребує дослідження, враховуючи приклади різноманітної банківсько-страхової співпраці, що з'являється на українському фінансовому ринку [62; 65; 66].

Аналізуючи поєднання даного поняття із іншими концепціями, приходимо до висновку, що банкострахування варто розглядати як варіант консолідації банківського та страхового бізнесу. Складовим елементом поняття фінансова консолідація може бути окреслена форма співпраці партнерів або альянс, конкретним випадком останнього є альянс банківської та страхової інституції.

Консолідація банківського та страхового бізнесу в контексті стратегії "загальних фінансів" (Allfinanz) включає також співпрацю

між різними фінансовими інституціями: інвестиційними і пенсійними фондами, маклерськими конторами та ін. Стратегія загальних фінансів означає також пропозицію різноманітних фінансових продуктів, зінтегрованих у пакети фінансових послуг, завдяки чому клієнт має можливість у одній фінансовій інституції отримати кредит, придбати страховий договір, здійснити розрахунки, отримати консультацію щодо управління фінансовими ресурсами.

Варто зазначити, що існує декілька варіантів трактування терміну "банківське страхування" [17]. Поширене у використанні термінологічне трактування "банківське страхування", хоча використовується для визначення досліджуваного нами явища, та все ж, пропонується звузити його значення до комплексного страхування ризиків банку, як було обумовлено вище. Відтак, банківське страхування – це комплексне банківське страхування (Bankers Blanket Bond) [143]. Під поняттям "банківське страхування" слід розуміти комплексне страхування банківських установ, що включає як стандартні види страхової діяльності, так і специфічні види, такі як страхування відповідальності фінансових інституцій, страхування підприємницьких ризиків, страхування ризиків, пов'язаних із електронною комерцією та страхування банківських установ від електронних і комп'ютерних злочинів [170, с. 12].

За період розвитку концепції консолідації банківського та страхового бізнесу у населення розвинених країн сформувалося розуміння цього процесу як стратегії, що пропагується банком або страховою компанією, спрямованої на пропозицію інтегрованих послуг фізичним особам, до того ж, найактивніший її розвиток асоціюють із компаніями страхування життя.

На підставі аналізу та узагальнення вказаних поглядів учених можна зробити висновок, що науковці, використовуючи різні визначення терміну "банкостраховання" сформували його багатозначність, тому для узагальнення даних процесів запропоновано ввести у науковий термінологічний обіг дефініцію "консолідація банківського та страхового бізнесу".

Загалом, дослідження логіки побудови взаємозв'язків між банківською і страховою справою, та існуючих наукових напрацювань у даній сфері, дає змогу визначити консолідацію

банківського та страхового бізнесу, як – широкий спектр пропонуванних клієнтам фінансових послуг "під одним дахом" (у відділенні банку), з одночасною пропозицією фінансовою інституцією як профільних для неї, так і непрофільних послуг; процес формування фінансових груп та концернів; надання більшого значення консультативним послугам у галузі розміщення вкладів, індивідуального фінансового планування, розрахунків із податковими органами; застосування системи непрямих продаж ("Cross-Selling").

Ефективність фінансових ринків і їх механізми впливають на зростання економічних можливостей виробництва благ та послуг, завдяки забезпеченню фінансування реальних процесів. У ХХ ст. ні фінансові інституції, ні зв'язки між ними не були в центрі уваги держави, тому що це місце займали виробничі підприємства. Зацікавленість процесами інтеграції та консолідації між банківським і страховим сектором зростає через те, що рівень доходів цих учасників фінансового ринку є надзвичайно вагомим, тому становить серйозне джерело для розвитку економіки.

Інвестиційний потенціал фінансового ринку, що накопичений цими секторами сприяє розвитку економіки країни. Така ситуація зумовлює необхідність дослідження оцінки та перспектив еволюції української фінансової системи, що розвивається за принципами ринкової економіки. Істотного значення набувають такі тенденції: спеціалізація, консолідація та спрямування до надання банківських послуг універсального характеру, формування співпраці між різними сегментами фінансового ринку, що в подальшому сприяє зникненню відмінностей між ними та втрати індивідуального характеру фінансовими інституціями. Можливими є сподівання, що формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури сприятиме зміцненню конкурентних позицій української банківської системи, що уможливллює нова організаційна інфраструктура, зростання капіталу, переосмислення і координація діяльності, спільні продукти.

Зважаючи на те, що даний напрям розвитку має значний потенціал, українська фінансова система буде уподібнюватись до систем розвинених країн. Однак швидкість даних змін залежатиме від багатьох факторів, що мають істотне значення з позиції пристосування до розвитку лібералізації економіки. Враховуючи

потенційний ефект, який може принести консолідація банківського і страхового бізнесу для її учасників та економіки в цілому, спроба наближення і впорядкування знань щодо формування консолідованої банківсько-страхової архітектури є актуальною та необхідною.

Підтвердженням цього є думка професора М. І. Крупки, який зазначає, що інновації в сфері фінансових інституцій та нова роль міжнародних фінансових інститутів дозволяють говорити про формування нової "глобальної фінансової архітектури" [87, с. 317].

Інституційна архітектура визначає характер економічних процесів у нашому суспільстві [41, с. 33]. Архітектура є досить багатозначним поняттям і використовується в різноманітних сферах знань. У сферах, що є результатом усвідомленої діяльності людей, під архітектурою розуміють закономірності побудови структури продуктів цієї діяльності, співвідношення їх основних частин, їх співрозмірності, пропорційності, стабільності, рівноваги [41].

З урахуванням зазначеного, під формуванням консолідованої банківсько – страхової бізнес-архітектури пропонується розуміти формування нової інтегрованої системи, що носить елементи міжсекторальної консолідації, зумовленої глобалізацією, лібералізацією та конвергенцією.

Безумовний науковий інтерес становить і визначення цілей, які можна реалізувати завдяки використанню консолідації банківської діяльності із страховою. Їх можна визначити наступним чином: досягнення ефекту синергії; диверсифікація джерел доходів; отримання нових каналів дистрибуції; продуктивніше використання фахівців; пропозиція пакету фінансових послуг, а також скорочення часу на опрацювання нових продуктів; збільшення показників рентабельності капіталу; залучення нових клієнтів і зміцнення конкурентних позицій.

Банківські установи, котрі провадять діяльність спрямовану на консолідацію банківського і страхового бізнесу, свої цілі реалізують на двох рівнях: спільних дій (продаж страхових полісів у відділеннях банку) та спільних послуг [56, с. 119-121]. Такий поділ варто розглядати як консолідацію банківського та страхового бізнесу на операційному рівні та окремо виділити консолідацію на рівні інституцій. З урахуванням зазначеного та враховуючи складність процесу, пропонується розглядати консолідацію

банківського та страхового бізнесу на операційному та інституційному рівнях.

Таким чином, в сучасних умовах фінансовим імперативом консолідації банківського і страхового бізнесу є деспеціалізація ринку фінансових послуг, що має місце унаслідок лібералізаційних та конвергенційних процесів у глобальному світовому фінансовому середовищі.

РОЗДІЛ 2

ДОМІНАНТИ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

2.1. Фінансовий механізм формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури

Визначення сутності фінансового механізму консолідації банківсько-страхового бізнесу в Україні потребує окреслення основного каталізатора даного процесу, а саме синергії попиту (ситуації, за якої попит на одну фінансову послугу створює потребу чи необхідність отримати іншу послугу або продукт, часто комплементарну). Оптимальним прикладом є клієнт, що отримує кредит у банківській установі, адже виникає потреба у забезпеченні сплати даного кредиту, що реалізується завдяки полісу страхування життя. Окрім того, клієнт прагне отримати комплексне обслуговування в одній фінансовій інституції. Отже, формується консолідована банківсько- страхова бізнес-архітектура, процес йде в напрямку створення фінансових супермаркетів, де клієнт зможе задовольнити будь-яку потребу щодо фінансових послуг чи консультацій.

Фінансові інституції, що пропонують такі послуги, мають можливість використовувати ефект масштабу та пов'язану із цим перевагу – зменшенням сталих витрат на функціонування. Дані процеси носять нехаотичний характер, а реалізуються через певний фінансовий механізм^{††}.

Щоправда трактування фінансового механізму є предметом досліджень багатьох учених, однак єдиної думки щодо змісту та структури даного поняття немає.

Аналіз визначень фінансового механізму, запропонованих визнаними фінансистами, дозволяє узагальнити їх за різними ознаками. Більшість учених визначають фінансовий механізм як сукупність форм, методів, важелів та інструментів (О. Д. Василик, Н. С. Заєць, М. К. Фісенко, Т. Є. Бондар, О. П. Кириленко, П. С. Нікольський, В. М. Федосов, В. М. Суторміна) [13; 39; 48; 104; 149]. Проте, досить часто вчені вбачають у фінансовому механізмі ознаки системності та визначають його як систему управління фінансами (Л. Д. Буряк, Н. В. Кончина, Г. Г. Нам, А. М. Поддєрьогін) [146; 148]; систему управління фінансовими

^{††} Поняття «фінансовий механізм» складається із двох частин – «механізм» і «фінанси». Термін «механізм» запозичений із природничих наук та походить від грецького слова «μηχανή», що означає знаряддя, пристрій [9]. У Великому тлумачному словнику сучасної української мови він трактується як відображення внутрішньої будови чого-небудь і характеризує сукупність станів та процесів певного явища [14, с. 665].

відносинами (Р.С. Сайфулін, Л.Д. Шеремет) [161]; систему дії фінансових важелів (І.Т. Балабанов) [3]; систему фінансових норм, методів, важелів та інструментів (О.М. Ковалюк) [79]. Водночас, Б.О. Райзберг, Л.М. Лозовський, О.Б. Стародубцева розглядають фінансовий механізм як складову господарського механізму [119]. В.П. Москаленко, О.В. Шипунова зазначають, що з метою більш раціонального та ефективного управління економікою підприємства в сучасних умовах господарювання необхідно поєднати економічний та фінансовий механізми в єдиний фінансово-економічний механізм підприємства [102, с. 35]. М.І. Крупка вважає, що оскільки фінансові й кредитні ресурси тісно взаємопов'язані й практично нерозривні, то доцільно розглядати єдину "фінансово-кредитну політику" і єдиний "фінансово-кредитний механізм" [88]. Однак, слід погодитись, що як би не розглядались співвідношення між фінансами та кредитом, з позиції фінансової політики вони становлять єдине ціле. Така єдність обумовлюється взаємопов'язаністю окремих складових фінансового механізму та єдиною сукупністю фінансових ресурсів. Відтак, на нашу думку, доцільно використовувати поняття не «фінансово-кредитного», а саме «фінансового» механізму, що комплексно характеризує як фінансові, так і кредитні засоби впливу на соціально-економічні процеси [9].

Варто відзначити, що фінансовий механізм – це складна система, що складається з підсистем. При цьому, О.О. Воєводін, А.М. Жилкіна відокремлюють дві підсистеми: механізм управління фінансовими відносинами і механізм управління грошовими фондами [131]. Водночас, В.М. Опарін розглядає фінансовий механізм як взаємодію організаційної структури, фінансового забезпечення, фінансового регулювання та важелів впливу [108]. Багато вчених під структурою фінансового механізму вбачають співіснування п'яти основних підсистем: фінансових методів, фінансових важелів, правового забезпечення, нормативного забезпечення, інформаційного забезпечення, а А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулін вирізняють ще й шосту підсистему – фінансові відносини [3; 10; 148; 161].

На основі аналізу підходів до трактування фінансового механізму у вітчизняній фінансовій літературі робимо висновок, що у найзагальнішому вигляді під фінансовим механізмом слід

розуміти певну сукупність методів, форм, важелів та інструментів впливу на соціально-економічні процеси в країні. Ефективне функціонування такого механізму можливе лише за умови наявності дієвої системи управління із відповідним організаційним, інформаційним і нормативно-правовим забезпеченням. Під цілісною сукупністю методів, форм, інструментів та важелів ми розуміємо їх узгоджену дію. Схематично такий фінансовий механізм зображено на рис. 2.1:



Рис. 2.1. Структура фінансового механізму

Джерело: розроблено автором за [9].

Запропоноване нами визначення фінансового механізму відображає як його кількісну (фінансові ресурси, що формуються, розподіляються та використовуються), так і якісну сторону (цілісну сукупність методів, форм, інструментів та важелів). Фінансовий механізм обумовлюється фінансовими відносинами у суспільстві і, водночас, він активно впливає на них. Характеризуючи сферу об'єктивно існуючих розподільчих та перерозподільчих процесів,

фінансовий механізм є складовою загальної системи управління економікою.

Суть фінансового механізму можна розкрити у вузькому розумінні, враховуючи галузеву специфіку. З огляду на об'єкт і предмет даного дослідження, вважаємо за доцільне акцентувати увагу на суті фінансового механізму банківського та страхового бізнесу і механізму консолідації цих інституцій.

Специфіка фінансового механізму банку впливає з відносин розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів у процесі здійснення комерційної діяльності, пов'язаної з рухом, мобілізацією та розподілом грошових капіталів. У контексті особливостей банківської діяльності фінансовий механізм банку, як стверджує Ю. О. Заруба, треба розуміти як спосіб організації та регулювання фінансових відносин для формування і використання банком фінансових ресурсів [38, с. 62].

Фінансовий механізм банку представляє собою сукупність форм, методів і важелів використання фінансів з метою вирішення завдань економічного та соціального розвитку банку. При цьому фінансовий механізм банку тісно пов'язаний з процесом прийняття та виконання управлінських рішень [118, с. 25].

На думку С. Коваль, фінансовий механізм банку, (рис. 2.2) з одного боку, зумовлений діяльністю банківської установи, а з іншого – він активно впливає на неї. Фінансовий механізм банку є реальним втіленням банківської політики і може забезпечити досягнення поставленої мети лише за умови поєднання взаємовпливу всіх його елементів [78, с. 25].

Фінансовий механізм здійснення страхової діяльності розкрито у третьому розділі Закону України "Про страхування", який визначає умови забезпечення платоспроможності страховиків [35]. Саме у третьому розділі наведено фінансовий механізм здійснення страхової діяльності, встановлюються обмеження щодо можливості прийняття зобов'язань і визначаються загальні принципи аудиту страховика, порядок формування та види страхових резервів як технічних, так і зі страхування життя. Ряд статей регулює питання, що стосуються створення гарантійних фондів, порядку обліку та звітності [135, с. 157]. При цьому В.М. Фурманом "фінансовий механізм страхування" визначено як порядок і умови формування й використання коштів страхових фондів; сукупності фінансових

стимулів, важелів, інструментів, форм і методів регулювання процесів і відносин у сфері страхування [153, с. 5].

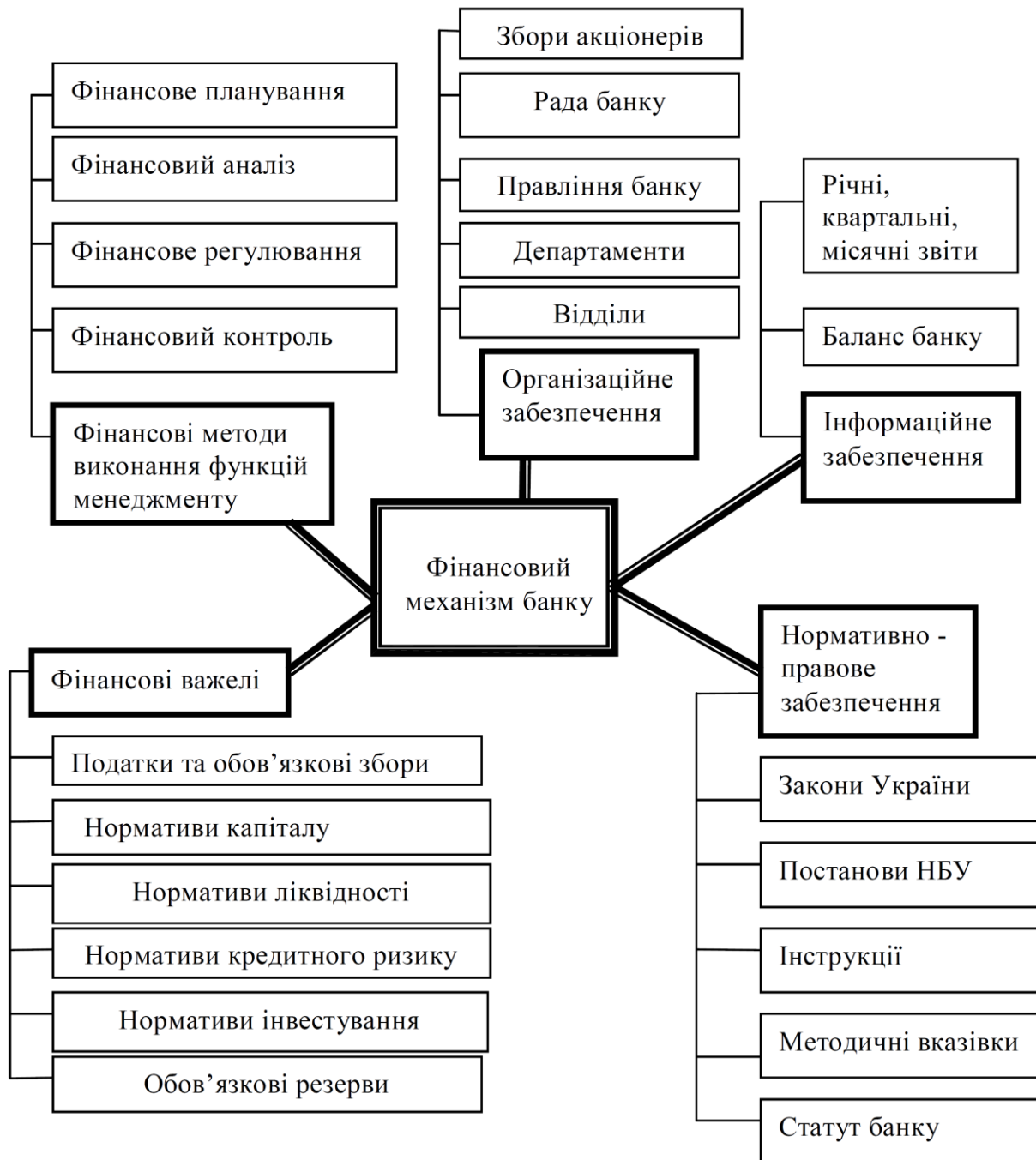


Рис. 2.2. Фінансовий механізм банку

Джерело: побудовано на основі [78, с. 25]

Проте слід зазначити, що немає єдиного визначення фінансового механізму функціонування консолідації банківського та страхового бізнесу, найбільш суперечливою залишається і його структура.

На нашу думку, під фінансовим механізмом консолідації банківсько-страхового бізнесу варто розуміти, сукупність форм, методів, важелів та інструментів фінансового впливу на економічний розвиток фінансових інституцій, які дають змогу підвищити ефективність функціонуючої бізнес-структури, удосконалити та оптимізувати управління ліквідністю і страховими резервами, а також у повному обсязі сприяти реалізації синергетичного ефекту консолідації. Елементами даного механізму будуть: фінансові ресурси, методи забезпечення, інструменти, важелі, стимули, нормативно-правове забезпечення [47; 71; 203]. До фінансових ресурсів належать доходи та прибутки фінансових інституцій, страхові премії платежі по кредитах, методами забезпечення виступатимуть: кредити, комісійні платежі, пені, регресні виплати, депозити; інструментами – подаки та збори внески у цільові фонди, податкові пільги; важелями – штрафи, пені, неустойки, відсотки та пільги, стимулом є мінімізоване оподаткування по довгострокових програмах, нормативно-правовим регулюванням: Конституція України, укази Президента України, постанови Верховної Ради України, нормативні акти кабінету міністрів, розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та постанови Національного банку України.

У формуванні фінансового механізму банківського та страхового бізнесу виключний пріоритет належить банківським установам, який включає: систему оперативного управління; планування; контроль (нав'язування страховика); забезпечення (вимоги до розміщення страховим товариством депозитів); перебирання функції регулятора ринку; визначення лімітів щодо страхового покриття для захисту виключно інтересів вигодонабувача; встановлення санкцій в частині позбавлення права акредитації в банку. Саме тому уваги заслуговують можливості удосконалення фінансового механізму формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні (рис. 2.3).

Поліпшення управління ліквідністю реалізується, оскільки компанія отримує змогу диверсифікувати як залучені кошти, так і розміщені ресурси за строками, галузями, більш ефективно управляти вартістю коштів, що залучаються і розміщуються. Крім цього, оскільки різним сферам фінансових послуг притаманні різні

ризика, робота в декількох секторах фінансового ринку одночасно зменшує сумарний ризик для фінансової установи. Створення об'єднаної фінансової структури дозволяє також подолати деякі законодавчі перешкоди, адже для страхових компаній існує заборона щодо розміщення резервів у кредити та акції, тому банківський бізнес формує більші можливості управління страховими резервами.



Рис. 2.3. Шляхи удосконалення фінансового механізму формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні

Джерело: розроблено автором.

Вітчизняні вчені [51; 134] зробили спробу систематизувати чинники, які можуть найбільше сприяти виникненню бажання консолідації в учасників ринку фінансових послуг, а передусім банків та страховиків. За їх визначенням існує ряд характерних рис, а саме:

- 1) банки та страховики відчують нагальну потребу у підвищенні ефективності каналів дистрибуції своїх продуктів;
- 2) ринок засвідчить спад продуктивності традиційної агентської мережі продажу страхових продуктів;

3) висока концентрація інституцій у банківському та страховому секторах;

4) спостерігається тенденція подальшого входження інституцій банківського та страхового ринків на ринок цінних паперів;

5) інфраструктура розвинута настільки, що гарантує ефективний обмін інформацією;

6) клієнти вимагають широкої гамми фінансових послуг [54];

7) бажання уникнення конкуренції між собою з боку даних фінансових інститутів [154, с. 145].

На нашу думку, окрім зазначених, причинами консолідації банківського та страхового капіталу також є: формування фінансових послуг, які неможливо чітко віднести до якоїсь однієї сфери. Зростання попиту на них формує нову фінансову консолідовану банківсько-страхову бізнес-архітектуру, у якій фінансові інституції, що ведуть традиційний бізнес обслуговують незначний контингент клієнтів.

Результати проведеного аналізу дозволяють зробити висновок, що формування національного страхового ринку і банківської системи відбувається в тісному взаємозв'язку. Основи взаємин банківських установ і страхових організацій обумовлені функціональною наближеністю, взаємовигідною функціональною залежністю і взаємообслуговуванням.

Спільні інтереси страхових компаній і банківських установ виявляються вже на етапі їх формування, коли засновниками страхових компаній є банківські установи, а засновниками банківських установ виступають страхові компанії. Приклади участі банків як засновників страхових організацій свідчать про активну участь банківських установ у створенні страхових компаній. Частка банківських ресурсів в статутних капіталах окремих страхових товариств сягає 100 %. Участь банків в управлінні страховим капіталом обумовлена можливістю залучення фінансових потоків страховиків, що формуються в страхових компаніях при проведенні страхової, перестрахової та інвестиційної діяльності.

Інтерес страхових компаній до участі в управлінні банківським капіталом обумовлений потребою надійного розміщення фінансових ресурсів, розширенням клієнтської бази та якісного

банківського обслуговування страхових операцій. Адже у відділенні банку можуть поради, яке страхове покриття має можливість отримати клієнт на страховому ринку, або ж допомогти в організації механізму управління ризиками промислової чи торговельної фірми. Окрім того, банківські установи мають право відкривати рахунки для клієнтів в іноземній валюті та здійснювати інші операції пов'язані із торгівлею чи використанням іноземних валют, що є необхідним для страхової компанії, за наявності клієнтів-нерезидентів, партнерів-нерезидентів, філіалів чи представництв за кордоном або, коли існує необхідність у виконанні валютних операцій. Банк на прохання клієнта має можливість купувати чи продавати іноземну валюту, здійснювати в ній розрахунки, виконувати інші операції. Загалом, гарантія банківської установи – вагомий мотиваційний чинник для потенційного клієнта страхової компанії в Україні.

На думку російського вченого І. Кожевникової, яка досліджує взаємозв'язки на фінансовому ринку, вагомою та перспективною формою взаємозв'язку банківських та страхових інституцій є перестраховання. "Страхові компанії починають використовувати банківські технології для перестраховання. Страхові контрагенти приймають форму договору про кредитування, в разі настання певного випадку. З премій формується депозит, а страхове відшкодування є кредитом, який виплачується з акумульованих та майбутніх фінансових ресурсів розміщених на депозиті" [81]. Та варто зазначити, що подібне страхування, як морська позичка чи договір бодерії мало місце ще у IV ст. до н. е. і, на нашу думку, не може вважатись новизною, хоча зважаючи на переважне становище банків [83], може виявитись прибутковим та суттєво збільшити ємність страхового ринку України. Банківські установи також можуть проявити інтерес до даного роду консолідованого банківсько-страхового бізнесу, адже він розширить фінансові потоки, клієнтську базу та збільшить прибутки банків.

Механізм консолідації банківського та страхового бізнесу у рамках предмету даного дослідження доцільно розглядати на операційному та інституційному рівнях. За аналогію організаційні форми фінансового механізму консолідації розглядатимуться на рівні інституцій та послуг (операційний).

Незалежно від застосованого фінансовими інституціями механізму консолідації та видів страхування, пропонованих у відділенні банку, банки автоматично в свідомості клієнта ідентифікуються зі страховими компаніями, з котрими існує тісна співпраця. Подібні аналогії можуть поширюватись клієнтами і на відповідальність банку за якість послуг та діяльність страхової компанії загалом.

Проаналізувавши етапи дистрибуції страхової послуги через банк, визначено ще одну ознаку, що їх об'єднує. Ці етапи мають універсальний характер, їх складовими є:

- створення нової послуги – полягає у проведенні досліджень: характеристик послуги, потреб клієнта і банку, актуарних розрахунків, реалізації заходів, що вимагаються регулятором в країні (отриманні дозволів, ліцензій);

- формування каналів дистрибуції – інституції обирають тип співпраці та відповідальності, залучають новітні технології та необхідні кваліфіковані кадри, проводять перепідготовку банківських працівників, задіяних у наданні нових послуг;

- створення можливості надання нових послуг. Розв'язання даної проблеми вимагає впорядкування чи модифікації способів використання банківської бази даних про клієнтів, метою якої є здобуття лояльності клієнта і довіри до нових послуг (аналіз характеристик клієнта та можливих форм контакту: у відділенні, по телефону, поштою, як електронною, так і звичайною, за посередництва банкомату, особистий продаж за місцем проживання клієнта);

- надання нових послуг. На цьому етапі банківська установа повинна розвивати найефективнішу технологію продаж нових послуг, користуючись із оптимальних каналів дистрибуції;

- обслуговування пропозиції страхових послуг; у залежності від змісту підписаного договору про співпрацю, на банківську установу можуть покладатись функції – укладення договору страхування з клієнтом, а також облік та контроль, пов'язаний з даними договорами. Страхові послуги можуть реалізовуватись безпосередньо у відділенні банку або присутнім у відділенні представником страхової компанії чи при його активній допомозі;

– менеджмент та облік дистрибуції страхових послуг у відділенні банку – адміністративні дії, пов’язані із різноманітними аспектами аквізиції страхових послуг, наданням позик під заставу страхових полісів довгострокового накопичувального страхування життя, перестраховування.

При створенні однієї фінансової інституції – інституційний рівень консолідації за моделлю, наприклад, фінансової групи, менеджмент ефективнішої інституції поширить повноваження на управління активами усієї групи. Банківська установа виконує моніторинг власного становища на ринку, здійснює оцінку власної конкурентоздатності, та проводить акції рекламно-маркетингового характеру.

Вибрані елементи банківської дистрибуції на основі спільних рис та відмінностей – це консолідація на операційному рівні. Даний аналіз містить акцептацію та зосередження на основних чинниках, від котрих безпосередньо залежить вибір стратегії банківською установою. Серед спільних рис, у першу чергу, належить відзначити чинники порозуміння та поділу функціональних обов’язків, які кожного разу повинні бути чітко окреслені у договорі про співпрацю. Основними елементами такого договору можуть бути: окреслення форми банкострахування, визначення сфери співпраці на рівні спільних дій та послуг, визначення прав та обов’язків сторін, відповідальності, процедури та спосіб винагороди банку. Як наслідок, поділ функцій сформований на основі юридичних норм, притаманних для більшості країн та основних характерних рис фінансових установ.

Ефективність, рентабельність та популярність страхових компаній, котрі беруть участь у формуванні консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури переноситься на показники банку, та інших інституцій учасників об’єднання як у ситуаціях позитивної кон’юнктури ринку, так і при негативному розвитку.

Серед інших спільних рис, у всіх формах консолідації, варто відзначити: банк може виявитися єдиним партнером страхової компанії або одним з багатьох існуючих партнерів. У першому випадку йдеться про виключні партнерські відносини, зазначені у договорі про співпрацю:

– з винятковістю для банку (банк співпрацює із однією страховою компанією);

– без винятку для банку (банк формує зв'язки із декількома страховими компаніями). Подібні умови найчастіше означають більшу пропозицію страхових послуг різних компаній та, за активної інтеграції банку, вимагають дорожчої та тривалішої перепідготовки банківського персоналу.

Вибір банком певної форми співпраці має безпосередній вплив на декілька інших аспектів консолідованого банківсько-страхового бізнесу.

Фундаментальна відмінність між обома підходами сконцентрована у впливі банку на характеристику полісів та способи їх дистрибуції у відділеннях банківської установи. Решту відмінностей між обома підходами можна віднести до двох аспектів організації дистрибуції страхових полісів у банках, власне як можливість доступу банку до практики проведення аквізиції страхових послуг та наявність умов для мотивації банківських працівників, задіяних у дистрибуції полісів.

У випадку консолідації банківсько-страхового бізнесу в Україні мотивація повинна мати на меті генерування якнайвищих страхових платежів.

Протилежна ситуація притаманна консолідації на рівні не поєднаному спільним капіталом. Це означає, що банківська установа має швидкий і безпосередній доступ до досвіду продажів страхових продуктів завдяки співпрацюючій з нею страховій компанії. У цій ситуації зв'язки між інституціями мають сумнівний вплив на мотивацію до продаж страхових продуктів.

Отже, вплив банківської установи на характер полісів та спосіб їх дистрибуції у відділенні банку є більшим у конгломеративному капіталовому підході (банк володіє частиною акцій страхової компанії), ніж у неконгломеративному незінтегрованому підході (банківська установа та страхове товариство незалежні інституції на фінансовому ринку).

Дана залежність має дуже важливе значення для банківських установ, тому, що мотивація є фундаментальною основою для прагнення фінансових інституцій до максимізації додаткових доходів, що є метою цієї діяльності.

У деяких випадках цей вплив може виявитись занадто потужним і призвести до конфліктних ситуацій між учасниками фінансової консолідації. Наприклад, задля максимізації власної

рентабельності через зростання аквізиційних доходів банку, дана фінансова установа може впливати на страхову компанію з метою опрацювання страхових продуктів із заниженим тарифом для клієнтів банку. Окрім того, банк може надмірно ангажуватись у процес виплати страхового відшкодування з метою зменшення виплат та таким чином отримання вищих дивідендів, підвищення фінансових показників.

Незалежно від форми реалізації концепції консолідації банківського та страхового бізнесу, на рівні спільних дій наймасовішим є продаж у відділенні банківської установи багатьох видів страхових послуг.

Оцінка характеристики страхових продуктів, які можна обрати для продажу в відділенні банківської установи, є дуже важливою, адже від неї залежить ефективність продажу страхових полісів, представлена у формі провізії. Неправильна характеристика послуг може призводити до сприйняття клієнтом деяких пропозицій, як частини послуг банку, наприклад поліси накопичувального довгострокового страхування життя, чи пенсійне страхування (аналоги банківського депозиту). Працівники банку при значній мотивації до дистрибуції страхових продуктів можуть стимулювати зниження обсягів основних банківських операцій, внаслідок заміщення їх суміжними страховими послугами.

Європейські вчені вирізняють ще одну умову ефективної продажі цих послуг. Ця умова є обов'язковою до виконання, якщо банківська дистрибуція має на меті активізацію "ланцюгової реакції" (купівля клієнтом однієї послуги заохочує до придбання іншої). Часто важливим є аби банківська та страхова установа здійснили стандартизацію нових страхових послуг у банківській дистрибуції. Наслідком стандартизації має бути такий результат, коли для працівника банку та клієнта дана інноваційна пропозиція буде зрозумілою та не потребуватиме консультації представника страхової компанії.

Отже, на фінансовий механізм консолідації банківського та страхового бізнесу значний вплив чинить переважне становище банківських інституцій на фінансовому ринку України та значна децентралізація фінансової системи, що знижує ефективність взаємовідносин учасників та дозволяє банківським установам встановлювати умови взаємодії.

2.2. Синергетичні ефекти консолідації банківського та страхового бізнесу

Розвиток економічної системи сприяє перерозподілу прерогатив на фінансових ринках. Зростаюче значення у формуванні механізмів транснаціонального фінансового ринку у глобалізованій економіці має створення міжнародних стратегічних альянсів – бізнес структур [127]. Основною причиною їх створення є переваги, що виникають при формуванні альянсу банківських та страхових інституцій, підставою для яких є синергетичний ефект, і саме його вважають основою для формування таких ділових відносин [101, с. 46]. При цьому синергія трактується як, підвищена результативність спільних дій чинників порівняно з тими ж, які діють окремо [14, с. 1123].

Синергетика – це кооперація, її результатом є біфуркація – якісна зміна, стрибок [126]. Вона проявляється як у бізнесі банківського учасника альянсу, так і в діяльності страхового товариства. Адже фінансова система проходить через багато точок біфуркацій, пов'язаних як із кризами, які були характерні для фінансової системи України в 1995, 1998 роках та 2004, 2009 роках, так і з нагромадженням позитивних змін [45].

Синергетичним ефектом у випадку інтеграції банківського та страхового бізнесу можемо вважати здатність створити більш високу віддачу та вищі прибутки за рахунок об'єднання зусиль банків та страхових компаній [101, с. 46]. Найкращий спосіб виміру синергетичного ефекту банківських продаж є співвідношення проданих страхових продуктів до чисельності банківських клієнтів або обсягу нових продажів. У консолідації банківського та страхового бізнесу синергетичний ефект виникає на декількох рівнях:

- операційному;
- фінансовому;
- ринковому;
- маркетинговому;
- кадровому.

Ефект, що виникає на операційному рівні пов'язаний із редукцією операційних витрат. Мінімізація цих витрат є можливою завдяки ефекту масштабу, що зменшує постійні витрати в розрахунку на один фінансовий продукт [70; 166, с. 439-441].

Можна виділити ряд чинників, через які може мати місце редукція постійних витрат. Перше – за рахунок утримання тимчасових клієнтів банку, що стали постійними завдяки розширеній пропозиції. Це дозволяє банківській установі зменшити затрати на залучення нових клієнтів. Другий чинник безпосередньо пов'язаний з комплементарністю та ефективнішим використанням наявних засобів та навичок. Це стосується передусім можливості спільного використання через альянс банківської установи та страхової компанії технологічної інфраструктури (кол-центри та Інтернет послуги), банківської бази клієнтів, а також повнішого застосування людських ресурсів та структури мережі регіональних банківських відділень, без необхідності залучення додаткових кадрів і додаткової технічної інфраструктури. Третім чинником є спільне використання нематеріальних активів, таких як торгова марка чи бренд, репутація банківської установи та страхової компанії. Четвертим чинником, на нашу думку, є пакетний продаж, що дозволяє економити на аквізиційних витратах завдяки реалізації комплексного продукту, а не страхового захисту і банківської послуги окремо.

Синергетичний ефект на фінансовому рівні стосується, перш за все, спільності або обміну капіталами в фінансових інституціях. Його зовнішній прояв – це покращення економічного та матеріального становища фінансових інституцій, що є основою формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури. Збільшення активів та пасивів робить могутнішими інвестиційні можливості, а також поліпшує стабільність фінансової групи. Значні розміри сформованої інституції зменшують ризики та дозволяють залучати дешевший капітал для ведення бізнесу.

По відношенню до ринкової позиції ефект синергії проявляється у зміцненні конкурентної позиції фінансової групи. Консолідація бізнесу банківської установи і страхової компанії дозволяє збільшити частку ринку, тому, що ширший спектр

діяльності і більша пропозиція фінансових послуг забезпечує покриття вагомшої частки ринку [110].

Синергетичний ефект альянсу банківських та страхових бізнес структур простежується також у більш ефективному використанні людських ресурсів. Це стає надзвичайно актуальним в умовах фінансової кризи та надлишку висококваліфікованої робочої сили на ринку. Адже, консолідація інституцій забезпечує можливість вибору більш універсальних співробітників, особливо керівної ланки. На підставі цього є можливою селекція та відбір найоптимальнішої команди. Окрім цього, фінансова група пропонує наближені з позиції способу дистрибуції фінансові продукти і тому може також зменшувати витрати на підготовку персоналу.

На думку Р. Гриценка ефект "синергії" – це додаткові вигоди від об'єднання ресурсів компаній, що проявляється в наступному: збільшення доходів за рахунок підвищення спеціалізації, поліпшення маркетингу та посилення позиції на ринку; зменшення витрат за рахунок вертикальної інтеграції та економії на взаємодоповнюючих ресурсах; оптимізація оподаткування; зниження вартості капіталу [20].

В залежності від інституції, яка розглядає питання консолідації бізнесу, можна виділити три точки зору на ефект синергії:

- з точки зору банку – синергія зорієнтована на максимальну користь для банку;
- з точки зору страхового товариства – ефект синергії зорієнтований на максимальну користь для страхової компанії;
- спільна позиція – максимізація користі для обох партнерів.

З погляду клієнта ефект синергії не розглядається тому, що саме поєднання, повинно служити для вигоди споживача, та переваги йому забезпечуються (рис. 2.4).

Варто відзначити, що окрім вище перелічених рівнів, ефект синергії проявляється на операційному, тактичному і стратегічному рівні управління інституцією [56].



Рис. 2.4. Переваги від консолідації банківського та страхового бізнесу

Джерело: розроблено автором.

На операційному рівні синергетичний ефект пов'язаний, як вже зазначалось, із меншими сталими витратами на дистрибуцію при вищому рівні продаж фінансових послуг. Банк реалізує у своїх відділеннях страхові продукти, як наслідок отримує більші прибутки при сталих витратах, а у страхової компанії зростають продажі. Користь банку – це провізія та комісійна винагорода з обслуговування додаткової грошової маси. Клієнти, які сплачують страхові платежі за посередництвом банку збільшують депозитну базу відділення. Одночасно страхові компанії отримують доступ до мережі дистрибуції банку, що дає можливість до залучення нових клієнтів серед відвідувачів банківського відділення. Менша провізія банку знижує аквізиційні витрати страхової компанії. Для клієнта основним ефектом даного рівня синергії є придбання страхового та банківського продукту "під одним дахом".

Ефект синергії на тактичному рівні пов'язаний із організацією спільних каналів дистрибуції, страхові компанії і

банківські установи разом проводять рекламні компанії, створюють спільні акції. На даному рівні ці інституції полегшують собі доступ до клієнта, зменшують ризики один одного завдяки можливості інтегрованого моніторингу фінансової ситуації клієнта. При додаткових індивідуальних клієнтах зростають переваги банківської установи і страхової компанії, але зменшується рівень їх ризику. Можна стверджувати, що ці фінансові посередники максимізують свої переваги на рівні клієнтів через надання комплексного фінансового обслуговування клієнта.

Стратегічний рівень – це передусім ринкова та маркетингова діяльність. На даному рівні управління ефект синергії проявляється через два істотні елементи співпраці:

- розвиток довгострокової скоординованої співпраці з визначеними стратегічними планами фінансової та грошової політики інституцій;

- стратегія ринкової співпраці, що передбачає поєднання потенціалів банку та страхової компанії і формування інтегрованої політики щодо клієнта.

У межах глобальної співпраці відбувається об'єднання потенціалу банківської та страхової організації і залежних інституцій. Вони можуть провадити інтегровану політику щодо клієнтів (географічна експансія продажів, посегментна експансія ринку).

Дуже важливою опцією при фінансовій консолідації фінансових інституцій є той факт, що із зростанням рівня синергії зростають переваги від співпраці (рис. 2.5).

Окрім ефекту синергії як стратегічної мети фінансової консолідації, вирізняють ще два економічні ефекти від реалізації банкострахування, безпосередньо пов'язані з фінансовою консолідацією, зокрема: ефект масштабу та ефект зростання сфери задоволення потреб [194, с. 39-44].

Перший безпосередньо базується на масштабах діяльності та згідно економічної теорії зростає у результаті зниження затрат на одиницю продукції. Другий – особливо важливий для банкострахової діяльності, пов'язаний з розширенням сфери пропонованих послуг.

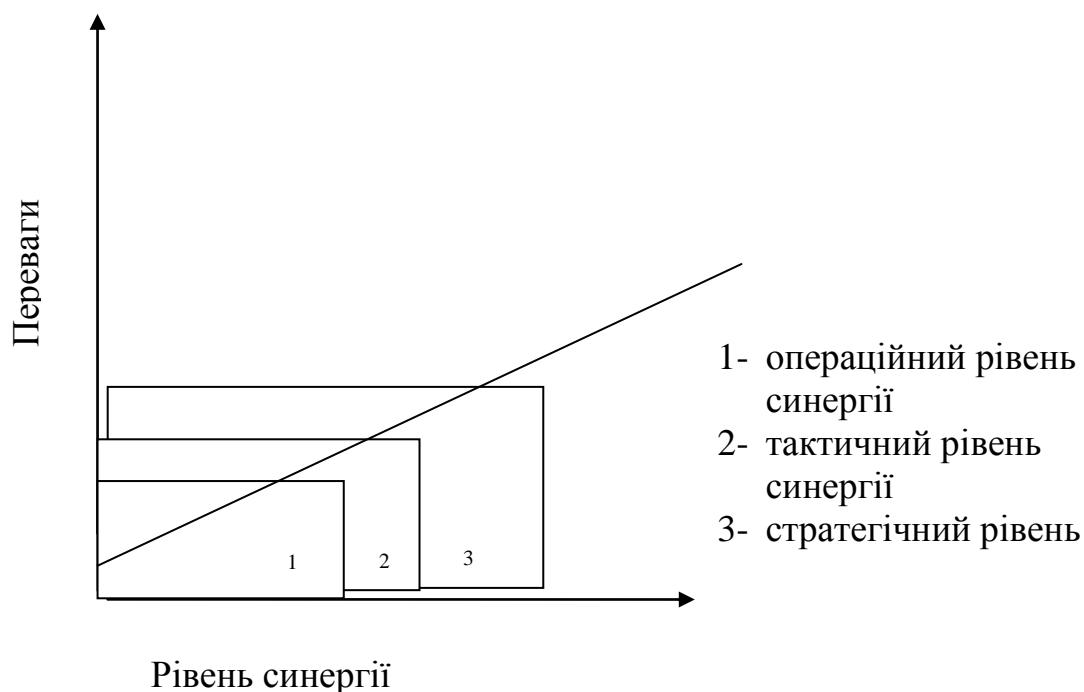


Рис. 2.5. Кореляційна залежність ефекту синергії і переваг при реалізації концепції банкострахування

Джерело: побудовано автором на основі [194]

При системно-синергетичному підході метою є не тільки визначення результативності консолідації, але й формування множини різномовірних станів (сценаріїв розвитку), яких може досягти банківська та страхова інституція з певною ймовірністю. В таких випадках метою виступає не сам по собі розмір прибутків, нарощування активів, а оцінка досягнення поставлених цілей з урахуванням ймовірності їх можливого досягнення. Для вимірювання ефективності банкострахування використовують показники SVA (Shareholder Value Added), EVA (Economic Value Added) чи CFROI (Cash Flow Return On Investment), APE (annual premium equivalent), поточної вартості нових страхових премій (PVNBP).

Консолідована банківсько-страхова 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. APE (annual premium equivalent) – це річний еквівалент страхової премії, що застосовується для порівняння, коли страховий продукт передбачає не одноразову сплату премії, а регулярні платежі. Даний

показник застосовується, щоб порівняти новий бізнес, який набула страхова компанія за рік. Поточна вартість нових страхових премій (PVNBP) – показник, який був введений для того, щоб забезпечити загальноприйняті норми для всіх страхових компаній ЄС. Поточна вартість нових страхових премій відрізняється від річного еквіваленту страхової премії тим, що поточна вартість нових страхових премій охоплює регулярні премії, щоб зробити їх порівняльними з загальними преміями, а річний еквівалент страхової премії навпаки використовує звичайний коригуючий чинник.

Синергетичний ефект виражається також у покращенні конкурентної позиції на ринку. Задля з'ясування конкурентної позиції, доцільно виділити три основні складові, а саме: оцінку впливу та вагомість конкурентів, фінансовий стан інституцій учасників та частки ринку фінансових послуг. Ці показники дають змогу ефективно оцінити конкурентну перевагу та її кількісні характеристики. Двома основними показниками є фінансова ситуація страхової або банківської установи та притаманні для неї тенденції, а також частка та динаміка ринку за останніх 3-5 років. На оцінку фінансової ситуації найбільше впливає зміна прибутковості, рентабельності як похідна від обраної стратегії конкурентної боротьби.

У свою чергу, оцінка впливу конкурентів має враховувати власне ідентифікацію стратегічних груп (інших банків, котрі здійснюють консолідовану фінансову діяльність) чи детальне дослідження кожного окремого конкурента. Кінцевим елементом є окреслення конкурентної позиції даної інституції на тлі конкуренції, притаманної сфері її інтересів.

Метою оцінки й аналізу конкурентної позиції банківської установи є з'ясування, чи наявні у даної інституції конкурентні переваги, який їхній потенціал та чи дана перевага довготривала. Задля виявлення джерел формування переваг слід оптимально окреслити ринкову позицію, детально розглянути можливості безпосередніх та потенційних конкурентів.

Збільшити рентабельність через консолідацію банківського і страхового бізнесу можна завдяки аквізиційній винагороді для банківської інституції, адже банківська установа використовує власні ресурси та послуги для дистрибуції страхових полісів. Таким

чином, банківська установа розширює спектр пропонованих послуг, надаючи ту, за яку має отримувати винагороду – провізію від страхової компанії, а страхова компанія одержує додаткову фінансову винагороду через отримання коштів за послугу та стратегічну перевагу завдяки формуванню додаткового каналу дистрибуції.

При фінансовій консолідації банківської і страхової інституцій на рівні спільних дій (продаж договорів страхування), доходи з провізії можуть виявитись основним джерелом додаткових фінансових прибутків банку від банкострахової діяльності. Крім такої переваги згадана діяльність впливає на оцінку ще одного із виділених показників конкурентоспроможності, котрим є частка банківської установи на ринку банківських послуг. Участь банківської установи в такій консолідації сприяє страховій компанії в залученні нових клієнтів: в результаті клієнти компанії стають клієнтами банку [44, с. 55]. Завдяки цьому банківські установи отримують змогу здобути нових платоспроможних, фінансово стабільних, перспективних клієнтів і, тим самим, збільшити власні обороти й прибутки.

Отже, формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури сприяє інституціям, котрі є активними учасникам процесу, в отриманні додаткових прибутків; здобутті нових клієнтів; забезпеченні фінансової стабільності та розвитку на ринку фінансових послуг у процесі глобалізації світової економіки. [66].

Варто відзначити, що існує прагматичне твердження, згідно якого, фінансова консолідація банківських та страхових інституцій служить:

- перешкодою входженню на ринок нових інституцій, які надають фінансові послуги (як банківські, так і страхові);
- зміцненню позицій вже діючих на ринку учасників як з боку страхової, так і банківської сфер [123];
- відкриттю і освоєнню нових джерел фінансових надходжень [52].

З'ясування ринкової позиції інституції, котра бере участь у формуванні консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, є визначальним, адже є основним чинником розміщення вільних коштів індивідуальних та групових клієнтів.

Вибір установи на ринку може бути зумовлений успішним маркетингом, наприклад, при відкритті депозитного рахунку в банківській установі – це додаткове отримання безкоштовного полісу страхування життя.

До основних чинників розміщення вільних коштів зараховують: якість і актуальність послуги, її вартість, систему дистрибуції, подальший сервіс, імідж бренду, стабільність фірми. Рівень якості й актуальності, вартість і маркетингова політика залежать від менеджменту та технологій, наявних у банківській установі, професійності персоналу, а передусім від керівників і системи менеджменту, яку вони обрали. Поліпшення конкурентної позиції для банку, котрий ініціював створення альянсу зі страховою компанією відображається у підвищенні двох основних показників: частки ринку та прибутків, а також усіх чинників, що є похідними від основних.

Мета діяльності банку в процесі формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури – отримання ефекту синергії через поліпшення фінансових показників, завдяки новоствореній можливості отримання додаткових доходів. Отже, досягнення цієї мети є ознакою покращення ринкової ситуації для банківських установ, котрі часто обирають діяльність, базовану на єдності капіталу, й створюють фінансову (банківсько-страхову) групу, альянс між банківською установою і страховою компанією, у котрому його учасники заради спільної мети повністю консолідують свої активи. При формуванні стратегічного альянсу необхідним є отримання доходів на рівні як спільних послуг, так і спільних дій, у розмірах, котрі будуть більшими за сукупні видатки на пов'язану з цим альянсом діяльність. Основним джерелом фінансування видатків банківської інституції, пов'язаних із консолідацією банківського та страхового бізнесу в світі, є доходи від нових, тепер уже лояльніших клієнтів банку та аквізиційної винагороди за реалізацію страхових послуг. Рівень лояльності клієнтів зростає пропорційно до кількості фінансових послуг, яких потребують ці клієнти. Можна припустити, що фінансові результати банку ставатимуть тим вищими, чим більше страхових платежів буде отримано через банківську дистрибуцію [139]. Адже, зазначимо, що основою для додаткових доходів банківської

установи є провізія з стархових платежжів, отриманих з банківської дистрибуції.

Банківська дистрибуція страхових послуг може призвести до зростання не лише кредитних операцій (страхування як додаткової форма забезпечення кредиту), а й депозитних операцій (поліси за рахунок банку для власника депозитного рахунку). На доходи і видатків від подібної консолідації (табл. 2.1) безпосередньо впливають форма капіталізації, частка акцій однієї інституції у власності іншої та, опосередковано, вплив, який здійснює на розвиток концепції банкострахування розуміння даної концепції уповноваженою особою.

Таблиця 2.1

Баланс доходів та видатків у консолідованій діяльності

Доходи банку, отриманні у консолідованій діяльності	Видатки банку при втіленні консолідованої діяльності
Доходи з провізії	Постійні витрати (адміністрація, реклама)
Доходи з кредитної діяльності, доходи з депозитної діяльності	Змінні витрати (навчання, операційні витрати)
Можливі прибутки від інвестиційної діяльності (дивіденди від іншого учасника групи)	Можливі збитки від інвестиційну діяльність

Джерело: розроблено автором

Доходи від провізії та кредитної діяльності – не єдине джерело поліпшення фінансових показників банку завдяки впровадженню консолідації банківського та страхового бізнесу. Зокрема, додатковим джерелом є інвестиційний прибуток банку завдяки праву власності на частку в страховій компанії, яке реалізують через дивіденди та зростання вартості акцій.

Ефективність формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури виражається у частці ринку, яку здобувають спільними діями дані фінансові інституції. У дослідженні необхідно ділити цей показник на дві частини. Як уже було зазначено, більша частка ринку означає зростаюче значення банківської дистрибуції для фінансового ринку, це впливатиме на частку інституцій на ринку фінансових послуг та їх фінансові результати.

Першу складову показника частки ринку характеризує показник загальної дистрибуції (*cross – selling*), тобто пакетного

продажу фінансових послуг, коли поряд із провідною послугою (продуктом), що служить локомотивом пакета, продають інші, котрі окремо не користуються великим попитом у клієнтів. Так, практика німецького фінансового ринку свідчить, що середня квота продажу фінансових (страхових) продуктів при "Cross – Selling" становить 1,8 продукту на дім (із шести – восьми продуктів). Тобто, щоб досягти двох продажів страховикомі потрібно близько 10 безпосередніх контактів, коефіцієнт корисної дії у даному випадку можна визначити таким, що дорівнює 0,2. Непривабливість такого низького ефекту має матеріальний аспект. Адже клієнти в цілому несуть, перекладені на них страховиком, затрати не лише двох позитивних контактів, а й восьми "безрезультативних" спроб. Відповідно, при подвоєнні результативності контактів із клієнтами, затрати аквізиції зменшуються вдвічі [51, с. 105].

Другою складовою показника частки ринку є норма конверсії (*conversion rate*), котра стосується ситуації, за якої банківська дистрибуція отримує переваги завдяки простішому доступу до інформації про страхування, яку клієнти банківської установи мають змогу отримати при відвідуванні відділення банківської інституції. В подальшому для укладення страхового договору можливий варіант, за якого потенційний клієнт направляється у страхову компанію або на зустріч із ним вирушає компетентний представник страхової компанії, як варіант розглядають його присутність у відділенні банку.

Для окреслення розміру показника конверсії ми приймаємо, що страхові послуги надаються: страховою компанією; у банківських відділеннях або поза ними; здійснюються відокремлено від традиційних банківських послуг; є можливими завдяки інформації, яку банк надає своїм клієнтам і котрих рекомендує своїй страховій компанії [226].

З цього приводу особливої уваги заслуговує думка Л. Вебба. Згідно з його дослідженнями надвисокі доходи страхових компаній є результатом великого значення показника конверсії. Задля досягнення такого значення показника конверсії рекомендовано: формування у банку (як серед керівництва, так і рядових працівників) сприятливого ставлення до страхової компанії; запровадження інтенсивних навчальних семінарів для працівників страхової компанії; опрацювання стимулюючої системи оплати

праці для банківських працівників, залучених до реалізації страхових продуктів; проведення постійного моніторингу за результатами та процесами співпраці цих інституцій.

Дослідження Л. Вебба на британському фінансовому ринку показали, що відмінності у розмірі показника конверсії у різних інституціях, котрі є конкурентами, безпосередньо залежать від якості інформації про можливості купівлі страхового захисту, яку працівники банківської установи повідомляють клієнтові. Під поняттям "якість інформації" розуміється ретельність та всебічність наданої клієнтові інформації.

Вважаємо, що задля максимізації синергетичного ефекту банківського та страхового бізнесу є необхідною перепідготовка працівників банку, залучених до дистрибуції страхових послуг. Адже, традиційний спосіб пошуку клієнта для страхової компанії полягає у активній пропозиції власних продуктів потенційним клієнтам. Страхова компанія у ефективний спосіб робить спробу донести інформацію до потенційного клієнта, через страхового агента. Банківська установа традиційно приферує форму пасивного підходу – очікування на клієнта. Страхові товариства мають дуже незначну кількість контактів з клієнтом, а в розвинених країнах інколи і взагалі без них, через посередників, страхових брокерів. Натомість контакти банку з клієнтом є значно частішими і носять безпосередній характер. Співробітник банківської установи, враховуючи частоту контактів з клієнтами, є зазвичай ретроактивний (в очікуванні на клієнта) – на противагу до проактивного ставлення страхового агента [67]. Цей факт матиме відображення у кількості укладених у відділеннях банківських інституцій договорів страхування. Від величини даного фактора безпосередньо залежить показник конверсії. Зауважимо, що чим вищий рівень підготовки персоналу до банкострахової діяльності, поінформованості про якісні характеристики страхової послуги, тим більшим буде показник конверсії, що у кінцевому результаті має збільшити надходження страхових платежів та позитивно вплинути на прибутковість альянсу.

Перевага кваліфікованого спеціаліста в тому, що він має, зазвичай, більш глибоке розуміння асортименту страхових продуктів. Це основна відмінність від звичайного працівника, котрий навіть після додаткового навчання не достатньо обізнаний із

страховими продуктами, звичайно окрім особистих якостей, що використовуються в роботі персонал повинен бути правильно мотивованим [44, с. 63]. Необхідно враховувати, що досвід особливо важливий при продажі страхового захисту. Наприклад, в банку Wachovia, працює близько 30 досвідчених спеціалістів з продажу страхових послуг. Вони приймають участь у роботі команд управління капіталом, розміщених в банках вздовж східного узбережжя США. Один спеціаліст обслуговує 2-3 міста або декілька окремих команд в одному великому місті [93, с. 57].

Підсумовуючи репрезентовані у табл. 2.2 аспекти порівняння характерних рис обох показників, варто відзначити значний вплив на показник конверсії страхового товариства та участі в аквізиції. На загальну дистрибуцію помітно впливають здебільшого характеристики страхової послуги та потужність банківської інституції.

Таблиця 2.2

Порівняльна характеристика конверсії та загальної дистрибуції

Характерна риса	Конверсії (<i>conversion rate</i> ,	Загальної дистрибуції (<i>cross-selling</i>)
Інституція – дистриб'ютор	Частково банк, частково страхова компанія	Банк
Місце дистрибуції	Частково банк, частково страхова компанія	Банк
Форма фінансової консолідації, альянсу	Спільні дії	Спільні дії, спільні послуги

Джерело: розроблено автором

Серед чинників, що посилюють значення фінансових та нефінансових показників, варто відзначити такі, як новітні фінансові продукти чи операційні інновації, котрі реалізують за ринковими цінами через інституції з розбудованою мережею ефективних каналів дистрибуції. Також ці інновації посилюються через відомий бренд на ринку [105].

На фінансову стійкість та конкурентоспроможність безпосередньо впливають: якість і актуальність послуги, її ціна, система продажів, бренд, авторитет фірми. Ці чинники є дуже важливими та тісно зв'язаними, за принципом розбудови нейтронної мережі між собою, тому розглядати їх слід як єдине ціле із безліччю нейронних зв'язків між окремими чинниками. Адже

краща якість послуги порівняно з конкурентами приводить до зростання обсягів продажів, за умови рівності ціни та подібних умов реалізації. Якщо ж якість істотно вища, то це сприяє значному збільшенню ціни, що призводить до втрати частини потенційних клієнтів, котрі розраховують на послуги нижчого цінового сегмента. Водночас нижча, ніж середня, ринкова ціна має результатом зростання продажу, лише за умови дотримання якості послуг на рівні конкурентів. Можлива ситуація, у котрій страхова компанія має хорошу послугу за конкурентоспроможною ціною, але не може реалізувати цю послугу через слабо розвинену агентську мережу або непоінформованість потенційних клієнтів.

Отже, синергетичний ефект – це результат корпоративних дій в суперсистемах, що носять нейронний характер, які призводять до зміни якості фінансової системи і траєкторії її розвитку. В фінансових інституціях він забезпечується в результаті системного синтезу економічних, організаційних, технологічних, управлінських, маркетингових та інших факторів з обумовленими змінами у часі і просторі. Вважається, що досягнення синергетичного ефекту – це складне, але найбільш результативне завдання при управлінні ефективністю.

По-перше, ефективність та проблеми забезпечення фінансової стійкості для фінансової інституції, яка використовує для реалізації своїх цілей консолідацію банківського та страхового бізнесу, означає зростання двох основних показників, котрі визначають конкурентоспроможність фірми. Цими показниками є фінансові результати діяльності й частка на ринку фінансових послуг. Проаналізована ринкова інформація, світові тенденції фінансової консолідації та її результатів, аргументовано підтверджують наш висновок щодо можливості забезпечення фінансової стійкості інституцій, які беруть участь у формуванні консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури та зростання ефективності діяльності фінансових інституцій, і, як результат, отримання конкурентних переваг. Це пояснюється інноваційністю продукту, новим каналом збуту, більшою насиченістю фінансовими послугами одного відділення.

По-друге, наведений аналітичний матеріал дозволяє сформулювати висновок, що позитивний ефект фінансової консолідації типу банківського та страхового бізнесу має

довгостроковий характер, і дозволяє фінансовим інституціям, котрі його запровадили, бути конкурентоздатними як на регіональному, так і на міжнародному фінансовому ринку, що є запорукою забезпечення фінансової стійкості в умовах глобалізації.

По-третє, незважаючи на те, що банкострахування є прибутковим видом діяльності, ця концепція може стати чинником послаблення фінансової стійкості в умовах глобалізації світової економіки. Адже одним з її проявів є відкриття фінансового ринку для іноземних фінансово потужних інституцій, які мають набутий досвід фінансової консолідації.

По-четверте, суттєве поліпшення ефективності фінансових інституцій завдяки створенню альянсу – це спосіб збереження бізнесу, в умовах глобалізації світової економіки та розгортання інтеграційних процесів, тенденцій лібералізації на фінансовому ринку. Залучення іноземних фінансових інституцій в Україну, які мають досвід застосування концепції банкострахування створює загрози для стабільності національних фінансових інституцій, проте це незворотній процес в умовах глобалізації та лібералізації ринку фінансових послуг.

2.3. Технологічні інновації та їх вплив на формування і дистрибуцію консолідованих банківських і страхових послуг

Розвиток сучасних технологій у світі є рушійною силою змін у методах і техніках продажу продуктів і послуг. Ці зміни включають в себе також можливості розповсюдження консолідованих банківських і страхових послуг. Технологічні інновації та супутні їм процеси дозволяють реалізувати FinTech^{**} стартапи, формуюючи нові можливості та альтернативні канали продажів

^{**} Під FinTech розуміють динамічно розвинутий сегмент на перетині секторів фінансових послуг і технологій, в якому технологічні стартапи і нові учасники ринку застосовують інноваційні підходи до продуктів і послуг, які традиційно надаються сектором фінансових послуг. Іноді FinTech трактують як фінансові технології, що впливають не лише на фінансовий сектор, але і на решту галузей із ним пов'язаних. У розвинених країнах серед стартапів FinTech виділилися такі підкатегорії, як: управління рахунками та активами; кредитування; обробка платежів, фінансових активів та цінних паперів; мобільні платежі і сервіси переказу коштів; захист цифрової особистості та кібербезпека; фінансування освіти і малого бізнесу; роботизовані консультанти; розподілені реєстри і блокчейн; необанкінг; страхові технології та інші. У зв'язку із вагомістю, для страхових технологій виокремлюється сегмент InsurTech [137].

банкострахових послуг [197]. Дистрибуція^{§§} таких послуг набуває різних форм, серед яких як основні виділяються прямі та непрямі канали (рис. 2.6).



Рис. 2.6. Поділ каналів дистрибуції консолідованих банківських і страхових послуг

Джерело: розроблено автором за [239, с. 38].

Прямі канали характеризуються тим, що у відносинах поміж споживачами (покупцями) та страховиками (постачальниками) немає третіх осіб (посередників) [77; 219].

Традиційні форми прямої (безпосередньої) дистрибуції включають продажі, здійсненні співробітниками банків і страхових компаній, в тому числі агентів, що працюють у їх філіальній мережі. Нетрадиційні форми безпосередньої дистрибуції, використовують нові технології для продажу консолідованих банківських і страхових послуг, тобто продажі через Інтернет, телефон чи смартфон. Ці канали зазвичай називають прямими продажами. Нові технології полегшують охоплення клієнтів, які віддають перевагу цифровим каналам і сприяють популяризації страхових продуктів, особливо серед молоді.

^{§§} Дистрибуція - це процес переміщення продуктів і послуг від виробника до кінцевого споживача. Зважаючи на специфічність банкострахового продукту та особливості й можливості високих технологій, процес дистрибуції консолідованих банківських і страхових послуг онлайн можемо трактувати як представлення та розповсюдження страхових послуг, а також певною мірою їх супровід в процесі дії страхового захисту та реалізації страхової виплати.

Серед науковців немає єдності щодо подальшої стратегії розвитку консолідованих банківських і страхових послуг [92, 171; 177; 183; 187; 195; 199; 200; 216]. Відповідно, такі зміни, як ставлення до ризику чи науково-технічних прогрес можна розглядати в різних аспектах. Як наслідок, і вплив інновацій, матиме місце на вже видозмінений процес надання фінансової інновації*** – банкострахової послуги. Аналіз безпосереднього впливу інновацій та узагальнення їх наслідків дозволяє згрупувати три основні категорії змін у страховій справі:

- нові технології змінюють спосіб взаємодії банків, страховиків та їх клієнтів (наприклад, соціальні медіа, робо-консультанти, чат-боти);
- нові технології можуть бути використані для автоматизації, стандартизації та підвищення ефективності чи оптимізації бізнес-процесів (наприклад, онлайн-продажі, врегулювання збитків через мобільні аплікації);
- нові технології створюють можливості для модифікації існуючих банкострахових продуктів (наприклад, страхування телематики, електроніки інтелегентного дому) та розробляти нові (наприклад, кібер-страхування).

Науково-технічний прогрес та інновації дозволяють нам виокремити ряд елементів цифрового суспільства, що матимуть безпосередній вплив на подальший розвиток консолідованих банківських і страхових послуг.

Першим елементом є власне використання суперкомп'ютерів. Розвиток інновацій і технологій вносить значні зміни в обсяги аналізованих даних та суттєво зменшує похибку розрахунків і дозволяють виявляти страхове шахрайство. Реалізується це навіть через аналіз поданих текстів, в тому числі на плагіат. Використовують супер комп'ютери для розрахунку та автоматизації процесу страхових виплат. Таке нововведення застосовує японська страхова компанія за допомогою комп'ютера IBM's Watson Explorer, хоч підтверджує виплату працівник страховика [216].

Другим елементом є інтернетизація та поєднання всесвітньою мережею окремих повсякденних пристроїв. В першу чергу

*** Фінансова інновація – це процес генерації та впровадження з подальшим використанням новоутворень фінансового ринку з метою збільшення ефективності процесу розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів. Ми вважаємо, що фінансові інновації доцільно розглядати з позиції їх корисності для реального сектору економіки [91].

телематика автомобільного транспорту, логістики та застосування в медицині для безперервного збору життєвих показників [50].

Суттєві зміни мають місце в технологіях зберігання даних. Виходячи із цього, як третій елемент може виокремити технологію блокчейнджу. Вона дозволяє формувати децентралізовану базу даних всіх цифрових транзакцій між учасниками страхового договору. Лідери страхової галузі Aegon, Allianz, Munich Re, Swiss Re, Zurich започаткували блокчейндж ініціативу B3i (B3i -Insurance Industry Initiative) з метою аналізу можливостей використання даної технології [50; 232].

Четвертим елементом є «розумні контракти», смарт – контракти, які можна зберігати та виконувати автоматично, дану технологію спробували застосувати на основі технології блокчейнджу в страховій групі Allianz [171].

П'ятим елементом є практика використання хмарних серверів - мережі віддалених серверів, розміщених в Інтернеті для зберігання, управління та обробки даних. Вона плавно витісняє локальний сервер або персональний комп'ютер, позаяк не лише забезпечує перевагу доступності файлів із будь-якої точки світу, але і знано підвищує безпеку фізичного збереження файлів та самої фінансової інституції. Наприклад, від рейдерського захоплення, чи тривалого блокування роботи правоохоронними органами через фізичне вилучення серверів компанії. Збереження даних в більш безпечних країнах забезпечує стабільність інституції навіть у доволі ризикових для ведення бізнесу країнах. Як зазначають автори книги «Транснаціональна злочинність і глобальна безпека» - 87.5% фінансових установ використовують хмарні сервери, хоч із певними обмеженнями щодо країн із яких є можливість доступу, з метою обмеження можливого викрадення даних [224].

В окрему групу можна виокремити елементи, що стосуються комунікації клієнта та страховика, а також використання високих технологій, а процесі дистрибуції консолідованих банківських і страхових послуг.

Смартфони фактично витісняють комп'ютери в комунікації клієнта та страхової компанії, водночас шостим елементом, вважаємо за необхідне виділити саме мобільні аплікації, як більш ефективний та функціональний спосіб дистрибуції консолідованих банківських і

страхових послуг. Вже сьогодні функціонал мобільних додатків дозволяє:

- знайти відділення, страхового агента,
- отримати інформації про загрози,
- придбати послугу страхування цивільної відповідальності власника транспортного засобу,
- здійснити оплату безпосередньо із аплікації,
- провести огляд перед купівлею страхової послуги,
- згенерувати довідку про без аварійність,
- повідомити про страховий випадок,
- викликати допомогу у разі настання страхового випадку,
- визначити розташування місця аварії з допомогою GPS,
- здійснити телефонний контакт з кол-центром банків і страховиків,
- здійснити експертизу шляхом трансляції відео за допомогою мобільного додатку на смартфоні клієнта співробітникам компанії в офіс, який має можливість віддаленої оцінки збитку,
- забезпечити обслуговування збитку,
- зробити і надіслати фото пошкоджень,
- записати огляд пошкодження на відео за допомогою мобільного додатку,
- відстежувати етапи обробки справи з допомогою мобільного додатку,
- оскаржити рішення страховика [199].

Для прикладу, в США з 2015 року функціонує страхова компанія Lemonade Insurance Company, яка реалізує страхові послуги лише через iOS та Android додатки. Забезпечуючи через них як реалізацію страхових полісів, так і обробку претензій для своїх користувачів без використання страхових агентів та брокерів [183].

Насправді функціональність мобільних додатків вже все частіше лежить в основі вибору клієнтів. За перевагу мобільних додатків, слід визнати той факт, що вони дозволяють використовувати страховий продукт, як в країні, так і за кордоном, що має важливе значення, наприклад, для розвитку туристичного страхування [237]. На цій підставі можна припустити, що в найближчі роки значної популярності набудуть додатки,

встановлені на смартфонах. Вони в більшості випадків швидші від мобільних веб-сайтів, що вимагають впровадження даних під час кожного контакту.

Беручи до уваги аналіз існуючих в Україні опцій в мобільних додатках банків і страховиків в порівнянні з можливостями представленими в мобільних додатках страхових компаній, що пропонуються клієнтам Західної Європи (табл. 2.2) можна відзначити, що не використано більшість технічних можливостей мобільних додатків. В Україні їх більш ефективного використання необхідне суттєве реформування чинного законодавства.

Таблиця 2.2

Можливості мобільних додатків в Україні та в країнах Західної Європи

	в Західній Європі	в Україні
Пошук інформації	Пошук відділення / страхового агента	
	Інформація про загрози	
Придбання страхової послуги	Спрощення придбання туристичного страхування	
	Придбання страхування цивільної відповідальності	
	Оплата на рівні аплікації	
	Огляд перед купівлею страховки, video streaming	-
	Страхування безпосередні і короткострокові	-
Обслуговування страхового полісу	Довідка про без аварійну їзду	
	Доступ до облікового запису клієнта з мобільного додатку	
	Інформація про прогнозовану небезпеку	
	Інформація про заплановані зустрічі	
	Перегляд страхових полісів клієнта	
	Нагадування про страхові випадки	
	Перегляд оплати	
Поновлення	Поновлення страхового договору	
Настання страхового випадку	Звернення із заявою про страховий випадок	
	Інструкція дій після настання страхової події	
	Запис на прийом в лікарню чи авто майстерню	
Обслуговування збитків	Оскарження рішення страховика	
	Огляд збитку через video streaming	
	Перегляд історії страхових виплат	
	Відстеження стану ліквідації збитку	

Джерело: власна розробка на основі дослідження KPMG

Водночас, ефективні інновації в сфері консолідованих банківських і страхових послуг копіюються компаніями конкурентами за пів року [54]. Це свідчить на користь розвитку онлайн дистрибуції консолідованих банківських і страхових послуг. Вищезазначене, дозволяє прогнозувати стрімке поширення популярності мобільних додатків страхових компаній. Адже основною перевагою для страхової компанії від продажу страхових послуг через мобільні додатки є зниження витрат на дистрибуцію. За оцінками науковців, продажі онлайн страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів зменшують витрати на 30% [50; 199].

Сьомим елементом є використання чат-ботів або автоматизованих консультантів. В даній технології має місце використання штучного інтелекту з метою консультування клієнтів. Дані рішення використовуються для стандартизованих запитань та рішень, але дозволяють формувати пропозицію для клієнта на основі стандартних запитань чи навіть здійснювати консультування з питань управління активами [195].

Наступним елементом є соціальні мережі та певною мірою месенджер. Найпопулярнішою соціальною мережею на сьогодні є Facebook, де репрезентація страхової компанії забезпечує позитивне реноме фірми. Активною та ефективною репрезентацією в мережі Facebook відзначається ПЗУ Україна, сторінка дозволяє інформувати потенційних клієнтів про нові продукти та акції, підтримувати сталий контакт. В Західній Європі сам процес контактування переймає на себе месенджер WhatsApp, в Східній Європі домінує Viber, особливо в туристичному страхуванні, адже використання месенджера дозволяє контактувати з страховою компанією з закордону за наявності інтернету [200, с. 68].

Дев'ятим елементом є технологія відео дзвінків, реалізована як вбудована в мобільних додатках, так і через відповідні програми, наприклад Skype. Використовуватись дане технічне рішення може як для віддаленого огляду об'єкта страхування збитку, так і для ідентифікації клієнта. Окрім того, в сфері медичного страхування дозволяє підтримувати сталий контакт із застрахованим.

Відео платформи, найвідомішою із яких є YouTube, є десятим елементом, який вже активно для реклами та превенції використовують найбільші страхові компанії. З цією метою частина

із них веде власні канали на даній платформі, де розміщуються інструкції щодо поведінки в ситуації настання страхового випадку, особливості заповнення Європротоколу чи електронного Європротоколу^{†††}.

Одинадцятим елементом є веб-сайти банків і страхових компаній, саме на них страхові компанії представляють інформацію як про власне діяльність компанії, її фінансові показники, пропоновані страхові послуги та правила страхування, фактично деталізовані умови страхового договору [76, с. 122-130].

В основі можливостей розвитку продаж страхових послуг онлайн лежить Директива Європейського Парламенту та Ради (ЄС) 2016/97, прийнята 20 січня 2016 року щодо дистрибуції страхування [196]. Цей акт вступив в силу 23 лютого 2016 року, що означало, що держави-члени повинні були в нести зміни до нормативних актів своїх країн до лютого 2018 року. Саме тому, в Польщі 15 грудня 2017 року був прийнятий закон про дистрибуцію страхових послуг [235], де стаття 4.2 трактує як канал дистрибуції веб-сайти страхових компаній або інших засобів масової інформації, через які клієнт безпосередньо або опосередковано має можливість укласти договір страхування.

Важливим з позиції переймання досвіду для України є Директива 97/7/ЄС Європейського парламенту та Ради "Про захист прав споживачів в дистанційних контрактах" від 20 травня 1997 року, що забезпечує суттєві переваги для споживачів фінансових послуг укладених онлайн, та полегшує можливість розірвання договору [185].

На нашу думку, саме нормативно-правове підґрунтя, що поєднує юридичну силу договорів та захист споживачів, сприятиме активізації онлайнпродажів консолідованих банківських і страхових послуг в Україні. Зважаючи на відзначений досвід, є необхідність впорядкування та суттєвого реформування чинного в Україні законодавства. Позитивним є спроба регулювання на рівні розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг №3631 від 31.08.2017 «Про затвердження змін до Положення про особливості

^{†††} Електронний Європротокол - повідомлення про настання дорожньо-транспортної пригоди, який заповнюється водіями-учасниками ДТП на місці аварії, з метою надання страховій компанії та стає підставою для виплати страхового відшкодування потерпілим.

укладання договорів обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів», згідно якого з 7 лютого 2018 року договори внутрішнього обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів можуть укладатись в електронній форм. Це засвідчує суттєвість відставання в розвитку нормативно-правової бази. Підтвердженням факту її вагомості неопрацьованості є перший штраф за відсутність полісу страхування цивільної відповідальності власника транспортного засобу виписаний в кінці лютого 2018 року представниками Поліції України власнику придбаного онлайн полісу. Підставою для штрафу є ч. 1 ст. 126 Кодексу України про адміністративні порушення, що за управління транспортним засобом особою, яка не має при собі поліса (договору) ОСАГО передбачає накладення штрафу в розмірі 25 неоподатковуваних мінімумів доходів громадян [50].

Проте, кількість беззаперечних переваг та можливостей, в поєднанні з значною інтернетизацією населення України у разі суттєвого реформування законодавства та оновлення юридичних норм забезпечить стаке зростання продаж страхування через мережу Інтернет.

Виокремлення одинадцяти елементів дозволяє умовно визначити їх приналежність до трьох інноваційних технологій, що безпосередньо вплинуть на стратегію банків і страхових компаній, а саме розвиток комп'ютерної техніки, що забезпечив значні аналітичні можливості. Зростання можливостей зберігання значних обсягів інформації, що в поєднанні із значними аналітичними можливостями та пристроями автоматичного збирання інформації суттєво впливають на точність страхових тарифів та актуарну діяльність. Третім чинником, є розвиток Інтернету та технологій що забезпечують спілкування, а відповідно продажі та супровід банкострахової послуги на всьому етапі її надання.

Очевидною зміною, що суттєво вплине на розвиток консолідованих банківських і страхових послуг, є оцифрування всіх складових процесу творення вартості страхової послуги, фактичної реалізується на основі автоматизації бізнес-процесів (наприклад, автоматизація обробки договорів, автоматичне генерування звітності) та автоматизація прийняття рішень (наприклад, автоматичний андеррайтинг, розгляд претензій, пропозиції страхових

продуктів). Незважаючи на те, що страхова галузь вже широко використовує можливості технічного опрацювання інформації, вживання аналізу великих масивів даних призведе до подальшої хвилі автоматизації консолідованих банківських і страхових послуг.

Використання в розрахунках значних масивів даних, генерує дві основні проблеми. По-перше, банки і страхові компанії потребують відповідно підготовленого працівника та інструментарію для аналізу великих масивів даних, часто неструктурованих наборів даних, які генеруються телематичними пристроями, соціальними мережами або іншими джерелами в Інтернеті, як то відгуки клієнтів, фотографії чи відео. По-друге, використання великих масивів даних виокремлює юридичні та етичні проблеми, щодо захисту персональних даних та втручання в особисте життя. Тому, питання юридичного регулювання використання отриманих із цих джерел даних для прийняття рішень, чи тривалість збереження таких даних, а також дії яка страховики повинні вжити для захисту отриманої інформації потребують суттєвого доопрацювання [4, с. 4-7; 50].

Накладаючи вище виокремлені елементи цифрового суспільства, що матимуть безпосередній вплив на подальший розвиток страхової справи, на ланцюг створення вартості в страхуванні в опрацюванні С. Рахлфса розроблений на основі теорії Р. Портера ми отримаємо інновації, що мають сприяти парозподілу фінансових ресурсів в процесі формування страхових послуг та діяльності страхової компанії.

Таблиця 2.3

Вплив виокремлених елементів цифрового суспільства, на процес креації вартості банкострахової послуги

Процес	Елемент	Вплив окремих елементів
Маркетинг	Супер комп'ютер Відео платформи Соціальні мережі та месенджери Веб-сайт	<ul style="list-style-type: none"> • Використання даних для кращої сегментації цільових клієнтів. • Більш точний розрахунок вартості життя клієнта та потенціалу перехресного продажу. • Використання відеороликів для пояснення продукту (майбутньому) клієнту, репрезентації новин компанії, роз'яснювальної роботи щодо управління активами, правил страхування та ін. • Інформація про продукти / управління репутацією, реклама.

продовження табл. 2.3

Формування продукту (розробка)	Супер комп'ютери Інтернетизація та поєднання всесвітньою мережею окремих повсякденних пристроїв Смарт-контракти	<ul style="list-style-type: none"> • Аналіз значнішого об'єму даних дозволяє страховику реорганізувати більш ефективно оцінювання ризику та застосовувати більш ризик-відповідне ціноутворення. • Дозволяє мотивувати превенцію. • Ситуаційне страхування, наприклад, страхування подорожей пропонують під час реєстрації в готелю в іншій країні. • Смарт-контракти, тобто розробка контракту, який зберігається в центральній базі даних і може автоматично виконуватися (перестраховання, збільшення страхового ліміту).
Продажі	Супер комп'ютери Використання хмарних серверів Чат-боти Соціальні мережі та Месенджер Відео дзвінки Мобільні аплікації Веб-сайти	<ul style="list-style-type: none"> • Поєднання даних із різноманітних джерел (частково неструктурованих) для повної оцінки ризиків клієнта (CRM-системи). • Контрактова інформація зберігається в цифровій формі у віддаленому захищеному місці. • Продажі простих продуктів (наприклад, страхування подорожей) реалізується з допомогою чат-ботів.: • Нові канали дистрибуції: Соціальні мережі та Месенджер • Консультації за допомогою новітніх технологій, при необхідності - незалежно від місця розташування за допомогою планшета, відеодзвінків тощо. • Нові інформаційні канали збуту. • Спрощують окремі складові процесу реалізації (наприклад, введення даних). • Для простих продуктів процес повністю автоматизований.
Андеррайтинг	Супер комп'ютери Використання хмарних серверів Інтернетизація та поєднання всесвітньою мережею окремих повсякденних пристроїв Блокчейндж	<ul style="list-style-type: none"> • Отримані дані підлягають більш якійсній та точній оцінці • Джерелом отримання даних є маса пристарів під'єднаних до мережі інтернет, що практично нівелює асиметрію інформації при зборі даних • Всі дані зберігаються в цифровій формі віддалено та постійно доступні для всіх уповноважених осіб • Деякі операції андеррайтингу здійснюються автоматично на основі отриманих даних

продовження табл. 2.3

Обслуговування	Інтернетизація та поєднання всесвітньою мережею окремих повсякденних пристроїв Використання хмарних серверів Чат-боти Соціальні мережі та Месенджер Відео дзвінки Мобільні аплікації	<ul style="list-style-type: none"> • Збір даних в реальному часі, про стан об'єкта страхування, як то датчики диму. Датчики на автомобільному транспорті чи фіто браслети при страхуванні життя та здоров'я • Можливість миттєвої зміни даних в процесі дії договору, уся інформація в електронній формі • Чат- бот дозволяє в автоматичному режимі надавати відповіді на сервісні запитання. • Клієнт має можливість самостійно обрати спосіб комунікації із страховою чи <i>Асистуючою компанією</i>
Регулювання збитків (включає елементи обслуговування)	Супер комп'ютери Блокчейндж Мобільні аплікації	<ul style="list-style-type: none"> • Запобігання шахрайству через аналіз даних. Автоматичний розрахунок і виплата суми відшкодування. • Зберігання інформації для автоматизованої виплати. • Врегулювання страхової події з допомогою смартфона.
Перестраховування	Супер комп'ютери	<ul style="list-style-type: none"> • Автоматичне прийняття рішень, наприклад, для облігаторного перестраховування чи автоматизації звітності. • Полегшує аналіз та управління ризиком.

Джерело: складено автором за [50; 77; 188; 190; 213; 214].

Інновації та високі технології змінюють не лише процес реалізації банкострахової послуги, перерозподіляють та модифікують її вартість безпосередньо впливаючи на процес формування вартості страхового продукту але і модернізують саму страхову послугу. Має місце суттєва зміна існуючих банкострахових продуктів, інтернетизація та поєднання всесвітньою мережею окремих повсякденних пристроїв. Телематичне страхування, не лише збільшує точність обрахунку ризику, а отже і імовірності страхового ризику, але і генерує нові страхові продукти, наприклад страхування кібер-ризиків, викрадення даних чи втрати управління над окремими пристроями або цілими розумними будинками.

В сучасних умовах телематичні пристрої використовуються в страхуванні життя та здоров'я, а також при страхуванні автотранспортних засобів, що значно підвищує точність розрахунку

тарифу в даних видах страхування та певною мірою дозволяє впливати на їх кінцеву вартість.

Технологічний прогрес також дає змогу застрахувати ризики, які до цього часу не могли бути застраховані. Існують істотні відмінності, між впливом на вартість страхової послуги в процесі її формування та можливостями диверсифікації послуг страховими компаніями в сфері мінімізації наслідків ризиків.

Стандартизація та автоматизація процесів суттєво підвищує ефективність банкострахування, а різноманітні нові технології та інноваційні рішення, такі як телематичне страхування в практичному застосуванні – суттєво зменшили частоту претензій.

Аналізуючи вплив інноваційних елементів на процес креації вартості консолідованих банківських і страхових послуг, помітним є інтеграція клієнта в процес створення вартості. Адже кожна зміна персональних даних, поточна звітність чи надсилання претензій виконуються клієнтом в режимі онлайн. Це зручно для клієнта, заощаджує ресурси для страховика і, таким чином, зменшує кінцеву вартість консолідованих банківських і страхових послуг.

Інноваційність, через нові можливості комунікації, отримання та опрацювання даних має суттєвий вплив на процес дистрибуції консолідованих банківських і страхових послуг. Має місце видозміна страхових агентів та брокерів, не виключеною є можливість в якості страхових посередників використовувати інституції, що володіють інформацією про клієнта чи доступом до них. В якості страхових посередників в недалекому майбутньому можуть проявитись компанії, що безпосередньо працюють із значними обсягами персоніфікованої інформації яка суттєво впливає на страховий тариф, такі як Amazon, Apple, Facebook або Google. Оскільки, вони мають значну кількість відповідних даних і можуть отримати суттєву вигоду від професійного посередництва консолідованих банківських і страхових послуг. Таким чином, існує імовірність, що саме інституції, що мають безпосередній онлайн доступ до потенційного клієнта, здатні перерозподілити більшу частину комісійної винагороди [29; 43; 50; 77; 172; 178].

На сьогодні високотехнологічні компанії та представники інших галузей можуть не бажати виходити на банкостраховий ринок. Адже у високорозвинених країнах маржа страхового посередника не така вже і значна, а високотехнологічні компанії,

такі як Google, мають більш привабливі альтернативні інвестиційні можливості, що забезпечують кращу дохідність. Інший фактор - це велика кількість обмежень, що мають місце на страхових ринках розвинених країн, які є бар'єром для можливостей ведення діяльності представникам інших ринків та захищають компанії із багатовіковими традиціями.

Отже, інновації та високі технології суттєво впливають на надання консолідованих банківських і страхових послуг, фактично на кожному етапі їх формування, дистрибуції та в процесі комунікації із клієнтом. Аналіз розвитку суспільства та технологій дозволив нам виокремити одинадцять елементів цифрового суспільства, що матимуть безпосередній вплив на подальший розвиток страхової справи. Такі рішення могли б принести певну користь для клієнта, але наслідки для ринку банкострахових послуг та міжнародного фінансового ринку є мало прогнозованими. Тому інновації значним чином трансформують бізнес-процеси консолідованих банківських і страхових послуг.

РОЗДІЛ 3

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНСОЛІДАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

3.1. Прагматизм формування консолідованих фінансових інституцій та моделі державного регулювання їх діяльності

Інтеграція у світовий ринок фінансових послуг, що сформувався під впливом глобалізації світової економіки та лібералізації процесів державного регулювання діяльності фінансових інституцій, створює потребу у підготовці українського фінансового ринку та його основних інститутів до виходу на рівень фінансово потужніших, досвідченіших конкурентів.

Традиційна практика банківської справи, заснована на залученні депозитів і наданні кредитів, сьогодні є лише частиною діяльності банківської установи. Нові види бізнесу, засновані на інформаційній складовій, такій як торгівля на фінансових ринках і отримання доходів від комісійних платежів, служать основними джерелами прибутковості банків. Фінансові інновації призвели також до зростання ринкової орієнтації банків, ефективного використання банківських активів, особливо за рахунок реалізації таких ідей, як кредитні свопи і продаж позик третім особам [22; 91; 199; 211].

Лібералізація і нестійкість фінансових ринків, зростання конкуренції і диверсифікації наражають банківські установи на нові ризики і проблеми, вимагають постійного оновлення способів управління бізнесом і пов'язаними з ним ризиками, аби зберегти конкурентні позиції на ринку. Зростаюча ринкова орієнтація банків також зумовлює необхідність змін принципів регулювання і нагляду. Багато країн, одна за одною, починають розуміти, що зміцнення банківської системи і ринків – це спільне завдання ряду ключових партнерів, відповідальних за управління різними аспектами фінансових і операційних ризиків. Цей підхід ще раз підтверджує, що якість банківського менеджменту, і особливо процесу управління ризиком, є вирішальним чинником забезпечення безпеки і стабільності як окремих банків, так і фінансової системи в цілому [22; 80; 141; 208].

Фінансові установи традиційно класифікують в залежності від фінансових інструментів або послуг, які переважають в їх діяльності. Інституційна класифікація визначає для кожної установи органи регулювання і нагляду, а також характер норм, які до них застосовуватимуться, наприклад обов'язкові вимоги до капіталу,

достатності капіталу й інші пруденційні вимоги (до ліквідності, резервів і так далі). Зростаюча інтеграція фінансового ринку нівелює відмінності між різними типами фінансових установ і дозволяє проводити арбітражні операції, засновані на відмінностях в регулюванні і нагляді. Можливість такого арбітражу підсилює системний ризик. Хоча принцип повного усереднення неможливий або навіть необов'язковий, держава має забезпечити рівні умови діяльності на конкретних ринках і скоротити межі арбітражу на відмінностях у регулюванні. Отже, коли різні фінансові установи працюють на одному і тому ж ринку і переслідують схожі цілі, для них мають бути встановлені норми регулювання, які забезпечать їх конкурентну рівність. Умови регулювання, які відкривають потенційну можливість для арбітражу на регулюванні (або нагляді), характеризуються принаймні однією з таких рис:

- неузгодженим або суперечливим підходом до різних типів фінансових установ;
- недостатністю або непослідовністю у визначенні ризиків і пруденційних вимог до різних типів фінансових установ;
- відмінностями у витратах на регулювання тих або інших фінансових установ;
- відсутністю координації між органами регулювання і нагляду у фінансовому секторі [22, с. 279-280; 206; 209].

Нагляд за фінансовими конгломератами відрізняється ще більшою складністю. Міжнародна фінансова група, що займається банківською діяльністю, працює на ринку цінних паперів, здійснює управління фінансовими фондами і займається страхуванням може бути об'єктом цілого ряду режимів регулювання і органів нагляду різних країн. Проблеми, пов'язані з інформацією про конгломерати, координацією їх діяльності, дотриманням норм пруденційного регулювання, які є досить складні в рамках однієї країни, посилюються на міжнародному рівні, особливо, якщо операції зачіпають країни з фінансовим ринком, що перебуває на етапі становлення.

Фінансові конгломерати можуть мати різну форму і структуру, яка відображає відмінні умови законодавства і традиції. Ключовими аспектами, що підлягають розгляду при нагляді за конгломератами, є загальний підхід до нагляду, прозорість групових структур, оцінка достатності капіталу і запобігання подвійному левериджу. Крім

того, мають значення наслідки внутрішньо-групових ризиків і ланцюгова реакція потенційних збитків, а також консолідований розгляд значних потенційних ризиків, оскільки існують значні розбіжності в нормах регулювання ризиків у банківській справі, інвестиційних операціях і страхуванні.

Проблемою консолідованого нагляду на міжнародному рівні займалася група, що складається з представників комітету Базеля з банківського нагляду і міжнародних координаційних органів у сфері ринку цінних паперів і страхового бізнесу. У їх спільній заяві, присвяченій нагляду за конгломератами, були відзначені такі положення:

- всі банки, інвестиційні компанії й інші фінансові установи повинні підлягати нагляду, в т.ч. щодо капіталу;

- географічно і функціонально диверсифіковані фінансові групи вимагають консолідованого нагляду і особливої організації нагляду. Органи нагляду повинні співпрацювати і обмінюватися інформацією, не зустрічаючи ні національних, ні міжнародних перешкод;

- прозорість і чистота ринків, та наглядових процесів залежать від надання адекватної звітності й інформації.

Вказана тристороння група, що представляє комітет Базеля, міжнародний інвестиційний і страховий сектори, опублікувала спільну заяву, в якій рекомендує як прийнятний метод для оцінки достатності капіталу в однорідних конгломератах консолідацію на основі облікової інформації. Це дозволить провести пряме порівняння загальних консолідованих активів і пасивів, а також застосувати нормативи достатності капіталу (на рівні материнської компанії) до консолідованих показників. Стосовно неоднорідних конгломератів, група рекомендувала поєднання трьох методів: пруденційного підходу на основі блокового принципу (при якому спочатку проводитьсягляд, а потім консолідація), агрегації з врахуванням ризиків і утримання з врахуванням ризику.

Варіанти підходу до нагляду і оцінки достатності капіталу, як і раніше, широко обговорюються в міжнародних спільнотах, а органи нагляду продовжують навчатися на власному досвіді [22, с. 282-283].

Результатом лібералізації доступу до національних ринків повинно бути збільшення потенційної конкуренції на фінансових

ринках та поширення явища, що є наслідком розвитку глобалізації та конвергенції. Передусім це відноситься до зміни концентрації ринку, частоти злиттів і поглинань та змін стратегії діяльності операторів ринку, які були вимушені адаптуватись до нових умов бізнесу. Це повинно сприяти вирівнюванню тарифів на фінансові послуги. Окрім, транскордонної лібералізації страхової діяльності, важливим аспектом розвитку є дерегуляція. У контексті предмету даного дослідження дерегуляцію варто розглядати як лібералізацію юридично-правових норм, щодо свободи дій операторів ринку та їх взаємовідносин. Особливо це стосується параметрів пропонованих продуктів, а також цін, що встановлюються, і маржі.

У деяких країнах ЄС до початку 90-х років ХХ ст. форма страхових продуктів (через загальні умови страхування), а також їх вартості були предметом уваги органів страхового нагляду і вимагали їх акцептації перед введенням в продаж [204] (в т.ч. Німеччина, Італія, Франція, Бельгія). Такі уповноваження регуляторів були скасовані в рамках процесу формування мінімальних стандартів ЄС, введених для установ, що займаються інвестиційною діяльністю. Дана дія була обґрунтована концепцією трактування єдиного страхового ринку як однорідної фінансової сфери.

Щоправда, процеси дерегуляції супроводжувались на деяких національних ринках процесами зміцнення органів нагляду. Це пов'язує із диференційованим вихідним рівнем регулювання, що має місце на окремих ринках.

Зміни, проведені в результаті формування єдиного страхового ринку, лібералізація та дерегуляція створили умови для складних процесів і тенденцій, що проявилися з одного боку, посиленням локальної конкуренції, а з другого – регіональної конкуренції (транскордонні операції), сприяли зростанню ринкового ризику діяльності страхових інституцій, що стало результатом заміщення норм регулятора законами ринку. Підвищення ризику діяльності означає, між іншим, зростання імовірності втрати ефективності та банкрутства фінансових інституцій, та в подальшому зростання можливості дестабілізації ринку і зменшення стабільності функціонуючих на фінансовому ринку інституцій [215, с. 5]. Така ситуація представлена на рис 3.1, де показано основні складові елементи проведених змін і очікуваних наслідків.

Водночас необхідно звернути увагу на той факт, що процеси ринкової дерегуляції у країнах Європейського Союзу супроводжувались застереженнями щодо платоспроможності. Вони включали не лише вищі вимоги до капіталу та формування резервів, але також чимало елементів, зв'язаних з процесом менеджменту ризиків у діяльності страхових інституцій.

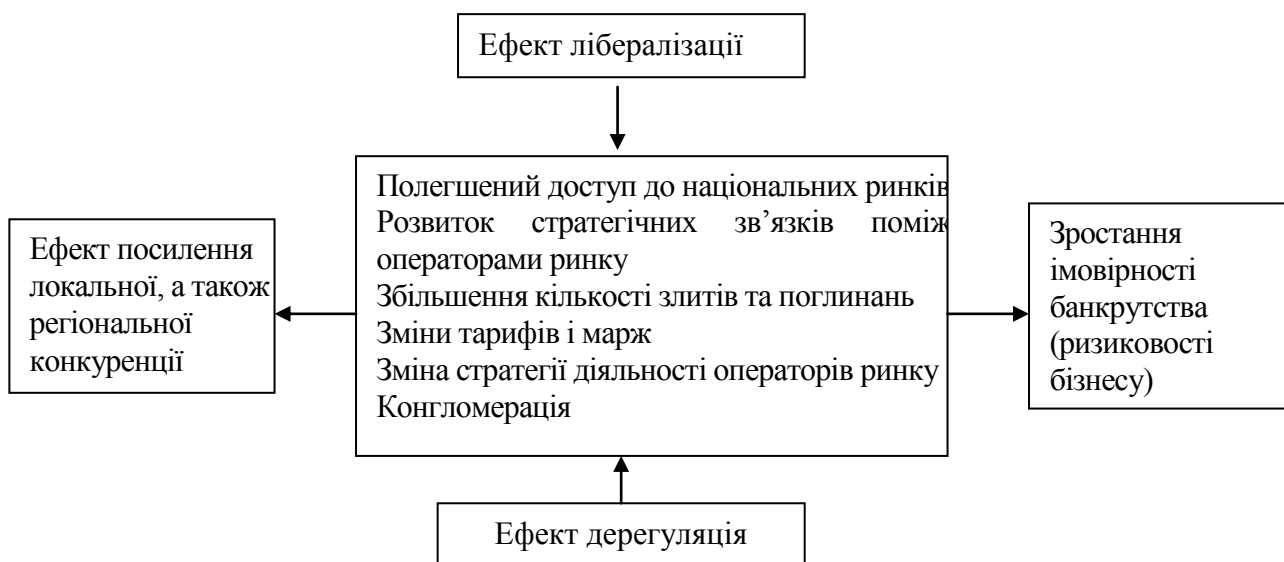


Рис. 3.1. Ефекти утворення єдиного страхового ринку

Джерело: побудовано автором на основі [228, с. 6].

Зважаючи на інтеграційні процеси, у фінансовій сфері України, фахівці прогнозують значні зміни на єдиному страховому ринку в результаті лібералізації та дерегуляції. А це в свою чергу дасть можливість формувати нові – структури, ціни, прибутки, а також доступну пропозицію фінансових послуг. У аналізі, виконаному експертами Swiss Re зазначено: "Обмеження нагляду в питаннях контролю платоспроможності, а також введення єдиної європейської ліцензії, фундаментально змінить бізнес-оточення близько 5 тисяч страхових інституцій, а також близько 400 мільйонів їхніх потенційних клієнтів. Це дозволяє збільшити конкуренцію у страховому секторі" [231]. Наслідком такої дії, повинні бути:

– зміни структури ринку – конкуренція на ринку призводить до його фрагментації. Особливої уваги заслуговує діяльність філій іноземних страхових компаній, зростає роль іноземних фінансових посередників;

– зміни процесів фінансового бізнесу, де основними інструментами конкуренції стануть ціни, продукти, критерії акцептації ризиків, інноваційні форми продажу, а також становище фінансових інституцій;

– зміни результативності ринку, свобода формування ціни, застосування альтернативних методів продажу і загострення конкуренції, призводить до зниження страхових тарифів та марж [198; 201; 220, с. 79].

Основними конкурентами українських фінансових установ є представники Європейського Союзу. Це – як банківські установи, холдинги, концерни, так і страхові групи, або просто фінансові корпорації, фінансові холдингові групи. Їх багатоварянтність пояснюється тим, що юридично-правові норми у жодній країні ЄС безпосередньо не регулюють дію консолідації банківського та страхового бізнесу. У зв'язку з цим, банківський та страховий сектор у багатьох країнах протягом тривалого часу регулюється окремо і навіть різними регуляторами.

Раніше вважалося, що консолідація банківських установ і страхових компаній суперечить суспільним інтересам, і цей процес заборонявся законодавством низки країн. Окремі зарубіжні економісти (Роб Ронслан, Террі Уільямсон, Беділ Белхетчет) припускали, що цей процес має негативні наслідки, оскільки "загострюється проблема реальної оцінки стану страхової діяльності, виникають труднощі у визначенні додаткового доходу, отриманого від спільної діяльності" [168, с. 166]. Проте регулювання вирізняється швидкими змінами і пристосуванням до глобалізації та лібералізації, що сприяє розвитку фінансових та промислово-фінансових груп, альянсів та інших форм фінансової консолідації. Тому, поступово такі обмеження знімалися, і на сьогодні спостерігається процес взаємопроникнення різних сфер фінансово-кредитної діяльності (зокрема, банківської і страхової) й установлення тісніших зв'язків між ними, що дозволяє заощадити на витратах і збільшити доходи від використання спільних каналів збуту послуг.

Відбувається нівелювання відмінностей між банківською і страховою діяльністю (табл. 3.1). З одного боку, в розвинених країнах на банківські депозити припадає все менша частина

персональних фінансових активів, тоді як частка страхових компаній, пенсійних і взаємних фондів неухильно зростає [26; 124].

Таблиця 3.1

Стан нормативно - правового регулювання консолідації банківського та страхового бізнесу в деяких країнах світу

Країна	Безпосередня страхова діяльність банку	Продаж полісів	Володіння банківськими установами частками страхових компаніях	Створення банком власної страхової компанії	Фінансова група
Австралія	З	Д	ДзО	ДЗО	Д
Австрія	З	Д	Д	Д	Д
Бельгія	З	Д	ДзО	ДЗО	Д
Канада	З	ДзО	ДзО	З	Д
Данія	З	Д	Д	Д	ДзО
Фінляндія	З	ДзО	ДзО	З	ДзО
Франція	З	Д	ДзО	ДзО	Д
Німеччина	З	Д	Д	Д	Д
Греція	Д ВС	ДзО	Д	Д	Д
Ісландія	З	Д	ДзО	З	ДзО
Ірландія	Д ВС	Д	Д	Д	Д
Італія	З(1)	Д	Д	Д	Д
Японія	З	З	ДЗО	З	ДЗО
Люксембург	З	ДзО	Д	Д	Д
Нідерланди	З	Д	ДзО	ДзО	Д
Норвегія	З	Д	ДЗО	Д	Д(3)
Португалія	З	ДзО (2)	Д	Д (2)	Д
Іспанія	З	ДзО	Д	Д	Д
Швеція	З	Д	ДзО	ДзО	ДзО
Швейцарія	З	Д	Д	Д	ДзО
Туреччина	Д ВС	Д	Д	Д	ДзО
Україна	З	Д	Д	Д	Д
Велика Британія	З	Д	Д	Д	Д
Сполучені Штати Америки	Д ВС	ДзО	ДзО	ДзО	ДзО

Примітка: Д— Дозволено, Д ВС — Дозволено у виняткових ситуаціях, З — Заборонено, ДзО — Дозволено з обмеженнями, — Немає інформації, (1) — за винятком Banca Nazionale delle Comunicazioni, (2) — Обмеження для страхових та банківських посередників, (3) — Тільки в формі холдингу.

З іншого боку, банки все активніше втручаються у сферу страхових послуг (в Європі їх частка становить уже 19 % ринку страхування життя, а у Франції вони домінують у цій сфері) [168, с. 168]. Стан нормативно-правового регулювання в окремих країнах

подано у табл. 3.1 Аналізуючи норми державного регулювання у світі (табл. 3.1), можна прийти до висновку, що у більшості країн усі фінансові послуги підлягають детальному контролю. Основною причиною такої тенденції є турбота законодавчих органів про фінансові інтереси клієнтів, обмеження конкуренції та стабілізація фінансової системи. Метою цих дій є сприяння розвитку усіх сфер економіки. При цьому застосовують засади поділу, котрі акцентують увагу на різномірність фінансових послуг. Наприклад, ще з 1990 р. французькі поштові відділення почали активну участь з аквізиції страхових полісів. Від серпня 1991 р. у Швеції дозволено створювати тісні зв'язки між різними фінансовими секторами, а в Норвегії від січня 1992 р. дозволено об'єднання банків і страхових компаній та створення холдингів. Ці тенденції актуальні не тільки для Європейського Союзу. Так з кінця 80-х р. ХХ ст. подібні законопроекти пропонувались у Канаді та Японії.

Законодавча влада більшості розвинених країн напружувала досить ліберальні норми щодо спільного капіталу. Найчастіше обмежені, тільки максимальні розміри частки однієї інституції в капіталі іншої, вираженої у відсотковому відношенні до капіталу страхової компанії чи банку. З додаткових обмежень, заслуговує уваги існування чи можливість запровадження у деяких країнах обов'язкової практики інформувати відповідні органи влади про наміри купівлі чи зміни розміру частки у капіталі банку чи страхової компанії, або обов'язок отримувати згоду від регулятора на здійснення таких трансакцій. Також вплив на подібну діяльність можуть здійснювати антимонопольні нормативно-правові акти та норми міжнародного руху капіталів.

Деякі обмеження можуть стосуватися створення банком власних компаній зі страхування життя. У Канаді і Японії створення таких фірм банками заборонене. Така ж заборона діє з 1985 р. в Австрії, де банки можуть засновувати власні страхові компанії, але виключно із страхування життя та виконуючи ряд інших вимог, у тому числі, з урахуванням розміру новоствореної фірми по відношенню до розмірів фінансової інституції-засновниці.

У Великій Британії, згідно з Building Societies Act з 1986 р. будівельні товариства мають право створювати власні компанії зі страхування життя. У більшості країн-членів Європейського Союзу створення банком власної страхової компанії є дозволеним. Значна

капіталізація фінансових інституцій часто призводить до формування фінансових груп, у складі яких можуть бути страхові компанії, інвестиційні банки та пенсійні фонди. Обмеження щодо існування подібних фінансових груп, можуть висуватись законодавцями. Подібне регулювання притаманне Фінляндії, Ісландії, Туреччині та Японії. У Швеції банки можуть володіти страховими компаніями які нотуються лише на місцевій біржі цінних паперів, водночас у Норвегії фінансові групи можуть діяти виключно у формі холдингових структур.

У ситуації, коли фінансова консолідація банківського та страхового бізнесу на ринку значна, вважається, що банки здійснюють конгломеративну політику, пов'язану зі страховим сектором. Створення конгломерату може відбуватись через створення банком нової, власної страхової компанії чи купівлю вже існуючої або об'єднанням у холдингову структуру. Законодавчі норми на даному етапі можуть стосуватись: розміру власного капіталу; частки, яку можуть мати банки у страхових товариствах; права створювати власні страхові компанії. У випадку існування обмежень чи повної заборони на консолідацію між цими інституціями, варто відзначити існування можливості створення холдингу, в якому основною структурною одиницею виступатиме третій учасник (найчастіше промислова група чи торгова мережа). Таким чином відбувається фінансова консолідація, якої прагнуть страхова компанія та банк, у одній, не завжди пов'язаній з фінансовим сектором, корпорації. Отже, такий спосіб створення холдингових структур дозволяє знівелювати безпосередні обмеження на максимальну частку капіталу у дочірній фінансовій структурі. Дана практика набула поширення у країнах Європейського Союзу. Однак холдинги, в складі яких є страхова компанія та банк, є заборонені у Японії. Банкостраховання, як об'єднання у холдинг, альянс, при усіх перевагах створює ряд ризиків, що сформовані власне суттю такого конгломерату [86, с. 160]. На нашу думку, таким ризиком при побудові в Україні банківсько-страхової консолідації у формі, базою для якої є єдності капіталу, будуть:

– ризик порушення процедур кредитування у ситуації взаємного кредитування банку і страхової компанії;

- ризик представлення фіктивних фінансових результатів конгломерату;
- ризик конфліктів стратегічних інвесторів, між топ-менеджерами банку і страхової компанії в залежності від рівня централізації групи;
- ризик проникнення фіктивних даних у функціонування альянсу з банку до страхової компанії і навпаки;
- ризик порушення банківської (страхової) таємниці внаслідок неконтрольованого обігу інформації між банком та страховиком.

Реалізація цих ризиків може призвести до фінансових проблем не тільки фінансових інституції, але і їх клієнтів чи інших суб'єктів господарювання, котрі з ними якимось чином пов'язані. На рівні спільних послуг – операційному рівні – нормативно-правове регулювання в більшості країн дозволяє найпоширенішу форму цієї діяльності, якою є продаж страхових полісів у відділеннях банківської установи. Деякі країни запровадили обмеження на практику даного рівня консолідації банківського та страхового бізнесу. Наприклад, в Японії продаж страхових продуктів у відділеннях банківських установ, може здійснюватись виключно за посередництвом спеціальної фірми, котра в свою чергу може бути власністю банку. У Португалії банкам заборонено здійснювати фінансові консультації, як наслідок, банк не може діяти як страховий брокер. Банківським установам Фінляндії дозволили продаж страхових полісів з 1988 р., в разі дотримання певних вимог: поліси повинні представляти декілька страхових компаній; продаж здійснюється виключно працівниками банку; банк у зв'язку з цією діяльністю не повинен приймати жодних додаткових ризиків. Поширеною є практика Франції, де продажем страхових полісів можуть займатись виключно працівники банківської установи, котрі мають ліцензію страхового агента або брокера. В США подібний продаж дозволявся до 1999 р. лише у містах з чисельністю населення до 5 тисяч. За аналогією, у Греції продаж страхових полісів у відділеннях банку дозволяється лише у містах із чисельністю населення до 10 тисяч мешканців. Значно багатогранніша ситуація у банківській системі Великої Британії, де з 1986 р. діє закон (Financial Services Act.), котрий дозволяє продаж страхових полісів для банків та "товариств забудовників" і

пропонує вибір ролі для цих інституцій у продажі полісів: роль незалежного брокера (дозволяє співпрацю з багатьма страховиками), котрий діє від імені клієнтів або роль агента однієї чітко визначеної страхової компанії [61]. Причини, якими пояснюється обмеження для консолідації на операційному рівні є різні. Однією з них виступає небезпека створення ситуації, за якої банківська установа наполягає на купівлі клієнтом полісу з певним покриттям, однієї фірми чи визначеної банком вартості. Можна припустити, що подальший розвиток економіки та глобалізації на даному рівні витіснить з ринку банки, які будуть застосовувати неадекватні дії до власних клієнтів.

Небезпечним, на нашу думку, є можливість порушення банківської чи страхової таємниці. З метою боротьби з розголошенням банківської, страхової таємниці, співпрацюючи на операційному рівні, інституції намагаються створювати бар'єри для поширення даної інформації, а клієнту слід наголошувати на не розкритті фінансовою інституцією конфіденційної інформації. Сучасні тенденції в Україні направлені на фактичну відмову від дотримання даної таємниці так згідно законопроекту "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо діяльності органів державної податкової служби)", в якому знімається обмеження, а саме "отримання інформації, що містить банківську таємницю, не поширюються на посадових осіб податкових органів, які у межах наданих Законом України "Про державну податкову службу в Україні" повноважень здійснюють функції податкового та валютного контролю".

Як аргумент, відмова від банківської таємниці, як і діюча заборона банкам вступати в договірні відносини з анонімними особами, дозволяють виконувати державі частину взятих на себе зобов'язань за Конвенцією про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом, яка була ратифікована Україною 17 грудня 1997 року [34].

Створення спектру консолідованих фінансових послуг завжди вимагає участі банку та страхової компанії. Але у світі існують певні винятки. Так в Італії ще у 1992 р. у банку "Banca Nazionale delle Comunicazioni" можна було придбати страховий поліс виставлений цим банком. Певною мірою, цьому сприяло прийняття в Італії у 1990 р. закону Амато (Amato), відповідно до якого банкам

дозволили вкладати капітал в страхові компанії [16]. Подібна практика була притаманна і для США, де у штатах Нью-Йорк, Конектикут і Масачусетс банки мають можливість продавати власні поліси страхування життя. У штаті Делавава влада дозволила у 1990 р. здійснювати будь-яку страхову діяльність за умови створення відповідного департаменту чи спеціалізованої фірми. На початок 2006 р. серед 100 найбільших брокерських компаній у світі 25 належать банкам [32].

Основна заборона створення страхових продуктів не страховими компаніями пояснюється взаємозамінністю цих послуг та прагненням до створення умов вільної конкуренції на фінансовому ринку. Варто враховувати глобальні тенденції на світовому ринку фінансових послуг. Для прикладу, банки та страхові компанії пропонують послуги накопичувального, інвестиційного характеру.

Загалом, уся теорія поділу базується на декількох принципах. Найважливіші з них – це основа різних видів фінансових послуг. Страхова діяльність безпосередньо пов'язана з певними формами управління ризиком та з явищем „оберненого циклу продукції”. Водночас, банки виконують дуже важливу роль в економіці, полегшують розрахунки, допомагають у здійсненні трансакцій та беруть безпосередню участь у реалізації грошової політики країни. Основний вплив нормативно-правової бази на консолідацію банківського та страхового бізнесу призводить до вибору однієї з двох форм, базованої на єдності капіталу або безкапіталовий підхід.

Консолідація нагляду банківських та страхових інституцій обумовлена приналежністю даних інституцій до єдиної системи – фінансових посередників, а також функціональною близькістю банківської та страхової діяльності [81].

Вирізняють дві моделі регулювання цих зв'язків: американську та європейську. Американська модель започаткована законом від 1933 р. (Glass-Steagall Act), [176] котрим запроваджено у Сполучених Штатах Америки категоричний поділ між комерційними та інвестиційними банками. Цим законом заборонялась банкам непрофільна, в тому числі страхова діяльність. З його допомогою була здійснена спроба вирішити проблему стійкості американської фінансової системи, яка, почалась ще під час 1929 – 1933 років, відома як Велика депресія, адже криза

охопила і всю банківську систему США. За 4 роки (1929 – 1933 рр.) збанкрутувало 5760 банків – 1/5 частина усіх банків країни. Особливої гостроти фінансова криза набула в 1933 р. [117]. Мільйони дрібних вкладників втратили свої заощадження і перетворилися на жебраків. Побоювання щодо подібної ситуації в системі довгострокових накопичень, таких як страхування життя чи пенсійне страхування, довгострокових інвестицій вилились у згаданому законі. Даний правовий акт був прийнятий внаслідок переважаючої на той час думки, що така непрофільна діяльність банків негативно впливає на їх фінансову стійкість. Наслідком цього була заборона здійснення комерційними банками фінансової діяльності, окрім чітко виписаної у тому ж законі [218].

Таким чином, цією нормою було обмежено можливість створення фінансових холдингів. Перші спроби оновити юридичні норми США мали місце в 1956 р. у результаті лобіювання Bank Holding Company Act (ВНС Act): було встановлено правові рамки діяльності американських фінансових холдингів. ВНС Act окреслив, які послуги можуть бути запропоновані клієнту у фінансовому холдингу, що дозволило продаж полісів страхування життя, страхування від нещасних випадків у відділеннях банку, якщо вони пов'язані з кредитною діяльністю банку [173].

Ключову роль, у творенні нормативно-правової бази, на наш погляд, мав розвиток комп'ютерної техніки та високих технологій, який дозволив оцінити ефективність функціонування фінансової системи США в цілому. Тоді з'ясувалось, що банки, які мали непрофільний бізнес, пережили фінансову кризу 1930-х краще, ніж всі решта [19, с. 359].

Отже, незважаючи на переміщення капіталів у найбільш економічно вигідні та стабільні галузі, консолідація банківського і страхового бізнесу збільшує ймовірність загроз отримання збитків таких інституцій, водночас покращує стійкість конгломератів.

У кінці 90-х р. ХХ ст. в США активізувались пропозиції щодо лібералізації пропонованих банком фінансових послуг як у федеральному правовому полі, так і на рівні штату. Під впливом глобалізації та лібералізації світової економіки у листопаді 1999 р. Конгрес США прийняв закон Грема-Ліча-Блайлі про банківську реформу в США, котра знівелювала більшість похідних нормативно-правових актів з 1933 р. Цим законом анульовано поділ

банківського та страхового бізнесу, що припинило сепарацію американських банків і страхових компаній [32, с. 53].

Таблиця 3.2

Домінуючі форми консолідації банківського та страхового бізнесу

Країна	Домінуюча юридична форма консолідації банківського та страхового бізнесу	Переважаючий фінансовий продукт	Динаміка зростання	Інтенсивність зв'язку на ринку
Франція	Переважно банки володіють власними фінансовими посередниками	В основному накопичувальне страхування життя і страхові сертифікати	В середньому на 13% динаміка продаж страхових продуктів через банківські відділення	Дуже велика
Бельгія	Більшість банків має власні страхові товариства	Незначну перевагу має страхування життя, хоча майнове страхування також має високу частку	На початку 90-х рр. XX ст. значне зростання, в даний час стабільний розвиток	Дуже велика
Велика Британія	Домінують договори про дистрибуцію страхових продуктів через банківські відділення	Страхування життя, пенсійне страхування та ощадно-будівельні каси	Зважаючи на незначну динаміку продаж фінансових продуктів, динаміка продаж банківсько-страхових продуктів незначна	Невелика
Швеція	Домінує модель, за якої страхові товариства створюють власні банківські установи	В основному накопичувальне страхування життя, пенсійні програми	Насичений страховий ринок, тому ріст ринку незначний	Дуже велика
Нідерланди	Як лідер на ринку володіє з інтегрованою системою дистрибуції і обслуговування договорів, використовуються умови про продаж полісів через банківські відділення.	Пік продаж страхування у 1991 р., в основному пенсійне страхування, страхування від нещасних випадків та здоров'я	Деякі останні роки зважаючи на стабільність продаж страхування життя та особового страхування, продажі зберігаються на стабільному рівні	Значна
Італія	Деякі банки володіють власними страховими товариствами, поза тим домінують договори про дистрибуцію полісів	В основному страхування автотранспорту, також майнове, незначна частка особового страхування	Висока (понад 20%)	Значна
Німеччина	Могутні банки, такі як Citibank і Deutsche Bank володіють власними страховими компаніями, інші мають договори зі страховиками про продаж полісів	Пенсійне страхування та особове страхування	Незначна, зважаючи на високу розвиненість ринку	Невелика
Польща	Обмін акціями або у банківської та страхової інституції наявність одного акціонера	Накопичувальне страхування життя, страхування автотранспорту.	Значна, із резервом зростання зумовленим не насиченістю та молодістю ринку	Значна
Україна	Могутні банки мають власні страхові товариства, існує система акредитації страховиків при банку	Страхування споживчих кредитів, автотранспорту та предметів застави	Значна, із резервом зростання зумовленим не насиченістю та активністю ринку	Значна

Джерело: Складено автором на основі [59; 63; 74; 218].

Американські вчені Річард Герінг і Ентоні Сантомеро [236] у 1999 р. запропонували 3 теоретичні моделі функціонування фінансових конгломератів, поділені в залежності від юридичних та операційних відмінностей:

1 модель: німецька модель що передбачає повну інтеграцію, в основі якої знаходиться універсальний банк, єдина корпоративна структура, немає ні юридичного, ні операційного поділу;

2 модель – британська: материнський банк і небанківський підрозділ – юридично самостійні одиниці;

3 модель – американська, що має таку структуру: головна холдингова компанія – всі види діяльності як самостійні підрозділи. На відміну від британської моделі і в банку, і в небанківського підрозділу – один і той самий власник. Вагоміші юридичні розмежування, як наслідок, менший потенціал економії на масштабі.

Ще однією перевагою консолідації як однотипових, так і відмінних фінансових інституцій є їх вагомість. Навіть у разі серйозних фінансових проблем, потужна фінансова інституція може більшою мірою розраховувати на підтримку держави (як це відбувається у вітчизняній банківській системі), ніж невеличка компанія яка змушена: ліквідуватися, або шукати партнера для її придбання чи злиття.

Нормативно-правові акти європейських країн (європейська модель) не містили приписів, аналогічних до Glass-Steagall Act чи VNC Act. У зв'язку з цим, у цих країнах зазвичай не має перепон, щоб банки здійснювали типові для себе послуги як безпосередньо, так і у межах альянсів, холдингів чи дочірніх підприємств страхових компаній.

Безпосереднє відношення до регулювання фінансової консолідації у Європейському Союзі має Друга Банківська Директива від 15 грудня 1989 р. Вона регулює фінансовий менеджмент, пов'язаний з лімітами концентрації капіталу банку у інших сферах. Водночас, стаття 12 пункт 3 даного документу дозволяє владі країни члена Європейського Союзу, не застосовувати дане обмеження до страхових компаній.

Аналізуючи Директиви Європейського Союзу у ретроспективі можливого вступу нашої країни у дану спільноту, котрі регулюють фінансову консолідацію, зокрема Директиву щодо нагляду за

консолідованими кредитними інститутами, можна зробити висновок, що вона зобов'язує регулярно висвітлювати фінансові результати фінансових холдингів чи альянсів, а виконання даного обов'язку покладається на банки, які входять у даний конгломерат. Як наслідок, страховий і банківський нагляд, з метою найбільш ефективного консолідованого регулювання повинні згідно статті 7 пункт 4 "співпрацювати між собою". Даною Директивою регулюється безпосередньо: платоспроможність, концентрація значних кредитів та інших зобов'язань, дотримання лімітів концентрації капіталу та механізми внутрішнього контролю у компаніях – складових альянсу.

Транснаціональні фінансові корпорації мають все менше перешкод для розвитку, що виникають внаслідок розбіжностей у правових нормах окремих країн. Найчастіше такими перешкодами є обмеження частки капіталу у закордонній страховій компанії чи відмінності у формулюванні та поділі страхових і банківських послуг.

Варіантом вирішення даної проблеми може бути прийняття засад регіонального нагляду, що дозволило б регулювати діяльність закордонних компаній за тими ж нормативами, що й власні. Цей варіант розв'язання проблеми реалізовується у країнах ЄС через спільну Другу Банківську Директиву.

Директива ЄС щодо додаткового нагляду над кредитними інституціями, страховими компаніями та інвестиційними компаніями, фінансовими конгломератами (2002/87/WE), доповнила вже існуючу директиву в справі нагляду над страховими групами. Її метою було створення умов нагляду та уніфікація контролю за діяльністю великих конгломератів, із активами приблизно понад 6 млрд. євро та обмеження системного ризику, що впливає із їх функціонування. Директива забороняє багатократне використання того самого капіталу для потреб інституцій, що формують конгломерат; зобов'язує надавати дані органам нагляду про реалізовані внутрішні трансакції з метою контролю за концентрацією ризиків; запроваджує кваліфікаційні вимоги для правлінь конгломератів; визначає правила вибору відповідного загальнодержавного нагляду, що координує цілісність національних і закордонних операцій конгломерату; а також встановлює засади і сферу співпраці зацікавлених національних регуляторів.

Розгляд правових норм Європейського Союзу, дозволив прийти до висновку про відсутність заборони на об'єднання банківської та страхової діяльності. Згідно DG IV (Директиви Європейської Комісії, відповідальної за дотриманням умов конвенції) та статті 89 Трактату Римського, консолідація такого типу не заборонена.

Аналізуючи обидві моделі державного регулювання, можна зробити висновок, що для окреслення можливостей формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури є необхідною оцінка діючих у даній країні правових норм та система суб'єктів ринку фінансових послуг. Отже, подальша лібералізація цих норм може обґрунтувати більшу популярність підходу, базованого на єдності капіталу у консолідації банківського та страхового бізнесу.

У США висуваються вимоги щодо обмеження розміру фірм, котрі створюють фінансовий конгломерат, формування консолідованої бухгалтерії, збільшення вимог до капіталізації подібних фірм, регулювання банківської діяльності у сфері страхування (у США це дозволено і повсякденна практика) органами страхового нагляду.

З огляду на існуючі проблеми в регулюванні діяльності фінансових інституцій, пропонується об'єднати сфери нагляду; зокрема банк котрий здійснює страхові послуги повинен звітувати тільки одному органу нагляду, але з дотриманням норм обох сфер.

Співпраця на операційному рівні є найпомітнішим та наймасовішим проявом формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури внаслідок лібералізації процесів державного регулювання. Аспекти цієї діяльності можна поділити на загальні (у відношенні до етапів дистрибуції) та детальні (на рівні спільних дій і спільних послуг).

Юридичні норми щодо інтеграції та консолідації банків та страхових компаній накладають свій відбиток на фінансовий менеджмент, пов'язаний з транзакціями капіталу між банками та страховими компаніями. Отже, вони здійснюють свій вплив і на спосіб організації банківської дистрибуції, засади якої окреслюються у договорі про співпрацю. Потужний вплив на вибір форми співпраці має підхід банківської установи до даної проблеми,

а саме поєднана спільним капіталом чи не ґрунтована на спільності капіталу консолідація.

Розвиток лібералізаційних процесів та послаблення у державному регулюванні діяльності фінансових інституцій знайшли своє відображення у консолідації органів нагляду. Цьому сприяли такі чинники:

- 1) ринкові тенденції:
 - зростання значення субституційних продуктів та взаємне проникнення продуктів із різних секторів;
 - виникнення нових моделей продаж;
 - формування інституцій, що провадять діяльність у різних секторах ринку;
 - нові моделі ведення бізнесу і фінансові групи, що вимагають міжсекторального підходу до державного нагляду;
 - зростаюча кількість реалізаторів міжсекторальних фінансових послуг .

- 2) необхідність пристосування до змін, потреба у співпраці, комунікації і координації наглядової діяльності за окремими секторами економіки;

- 3) стабільне збільшення частки ринку міжнародних фінансових груп;

- 4) безпосередньою причиною консолідації нагляду є не присутність на ринку фінансових конгломератів, найважливішим явищем на фінансових ринках є формування фінансових груп. Формування консолідованої банківсько-страхової архітектури сприяє інтеграції нагляду, тому що відповідна оцінка ризику та забезпечення капіталом на рівні фінансової групи ефективніше у виконанні зінтегрованого регулятора. Наприклад, трансфер кредитного ризику між банківським і страховим сектором з допомогою структурованих продуктів та сек'юритизації.

Ефектом процесу лібералізації фінансового ринку є нівелювання функціонального призначення окремих секторів фінансового ринку, на основі яких до цього здійснювалась класифікація суб'єктів, продуктів і каналів дистрибуції.

Існує необхідність повного охоплення контролем всіх потенційних ризиків, пов'язаних із міжсекторальною діяльністю. Традиційні лінії поділу втрачають актуальність, а інституції порушують існуючі кордони окремих секторів: фінансові компанії

розширюють класичну діяльність, страхові компанії засновують банки, (наприклад Allianz). Причиною цього є також поглинання. Діяльність фінансових посередників виступає за рамки одного сектора економіки – ефектом цього є дублювання завдань окремих органів нагляду. Водночас існує ряд аргументів, що переконують у необхідності незалежності регулятора від грошово-кредитної політики держави: перш за все, задля уникнення конфлікту інтересів між грошово-кредитною політикою держави та банківським наглядом, рентабельність і фінансова безпека банківського капіталу безпосередньо залежні від грошово-кредитної політики національного банку, а тому існує ризик використання функцій регулятора задля забезпечення цілей цієї політики. Ситуація загострюється, коли грошово-кредитна політика носить деструктивний характер, а банківські установи мають проблеми із капіталізацією. Така ситуація мала місце в Японії у 90-х р. ХХ ст. та в Сполучених Штатах Америки у 1930 – 1939 рр. Загрозою стабільності системи виступило ослаблення банківських установ. Досвід Європейського співтовариства підтверджує цю тезу. Так, у 20 країнах – членах ЄС, фінансовий нагляд є зінтегрований, та лише у 3 нагляд консолідований в межах національного банку країни [59; 141].

Офіційна позиція ЄС щодо консолідації банківського та страхового регулювання, виражена у резолюції від 6 листопада 2002 р. (2002/2061(INI)). Парламент ЄС рекомендував країнам членам Європейського співтовариства повну інтеграцію фінансового нагляду.

Основною передумовою появи консолідованого нагляду в Україні є універсалізація фінансових продуктів. Спеціалізованим органам складно регулювати сегменти фінансового ринку з нечіткими кордонами. У багатьох країнах клієнтам пропонуються комбіновані продукти або єдиний пакет фінансових послуг з банківського, страхового, кредитного, інвестиційного обслуговування. В процесі здійснення операцій виникають питання щодо регулювання таких продуктів як накопичувальний поліс страхування життя. Тому, структура ринку більше не може бути чітко визначена, а кордони між секторами на розвинених ринках вже не піддаються чіткому розмежуванню. Сучасний фінансовий

ринок складний та інтегрований, і регулювати його треба відповідним чином.

Об'єднання банківської, страхової, інвестиційної діяльності призвело до поширення крос-продажів пакетних фінансових продуктів. Працює принцип одного вікна: клієнт отримує повний пакет послуг або будь-яку їх комбінацію відразу і з меншими трансакційними витратами [41, с. 181]. Інформаційна революція вплинула не лише на маркетинг, але і на організаційну структуру фінансових конгломератів. Тепер можна з мінімальними витратами створювати особливі пропозиції для клієнтів і працювати з нетрадиційними інструментами. Можливості сек'юритизації практично будь-якого активу або навіть деякого абстрактного об'єкту (фондового індексу, наприклад) кардинально змінили ринок. Крім того, з'явилося багато фінансових посередників різного характеру, що працюють як з професійними учасниками ринку, так і з клієнтами, що купують їх продукти.

Друга передумова – ускладнення структури учасників ринку, об'єднання їх не просто в холдинги, а в конгломерати. У таких інтегрованих структурах внутрішні фінансові потоки організовані так, щоб диверсифікувати ризики роботи в різних секторах і компенсувати у разі потреби втрати від одних операцій за рахунок доходів від інших. Відповідно, при оцінці фінансової стійкості, регулюванні і нагляді необхідно аналізувати інформацію за усіма напрямками, для цього необхідний об'єднаний орган (інакше виникає дублювання функцій, і витрати зростають). В Україні процес формування фінансових холдингів йде дуже активно, чому сприяє необхідність капіталізації, зумовлена світовою кризою і перехресні зв'язки між різними сегментами посилюються, але допоки рівень крос-проникнення на різні сегменти набагато нижчий, ніж в ЄС.

Чимале значення мають відкритість і високий рівень лібералізації ринку. Адже, якщо окремі сегменти ринку занадто регульовані, то перехід до єдиного органу нагляду із збереженням певного рівня контролю, збільшить навантаження з мультиплікативним ефектом, що може привести до знівелювання регулювання взагалі. Якщо ж ринок непрозорий і закритий, то важко підтримувати розвиток саморегулювання і застосовувати системи ринкових індикаторів, таких як рейтинги, відкрита

звітність, висновки консультантів і експертів. У такому разі, на "мегарегулятор" покладено дуже відповідальне завдання – сприяти підвищенню прозорості в усіх сегментах ринку.

Консолідація нагляду може еволюціонувати до створення зінтегрованого нагляду, який передбачає формування єдиного органу, що здійснює регуляторну діяльність як над фінансовим ринком, так і над ринком капіталів. Модель зінтегрованого нагляду охоплює всіх суб'єктів, що діють на фінансовому ринку, в кожному аспекті їх бізнесу, а також суб'єктів з ними зв'язаних та необов'язково таких, що надають фінансові послуги. Зінтегрований нагляд функціонує у Великобританії, Австралії, Данії, Японії, Фінляндії, Норвегії, Канаді, Південній Кореї, Сінгапурі, Угорщині, в Швеції і Латвії (табл. 3.3). Останнім часом зінтегрований нагляд ввели Німеччина, Естонія, а Австрія і Ірландія оприлюднили задум створення єдиної наглядової інституції для суб'єктів фінансового ринку. Такий крок розглядає Швейцарія [65; 179].

Таблиця 3.3

**Інституційне забезпечення державного регулювання
консолідованого банківсько-страхового бізнесу в країнах
Європи**

Країна	Інституція, що здійснює нагляд
Австрія	Комісія Фінансового Нагляду (Finanzmarktaufsicht, FMA)
Бельгія	Комісія Банківська, Фінансів і Страхування (Commission bancaire, financiere et des assurances, CBFA)
Велика Британія	Установа Фінансового Нагляду (Financial Security Authority, FSA)
Ірландія	Ірландський Уряд з Регулювання Фінансових Послуг (Irish Financial Services Regulatory Authority, IFRSA)
Люксембург	Комісія Нагляду Фінансового Сектора (Commission de Surveillance du Secteur Financier)
Нідерланди	Урядовий Нагляд Ринків Капіталу (Autoriteit Financiële Markten, AFM)
Німеччина	Федеральна Установа з Фінансового Нагляду (Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, BaFin)
Польща	Комісія Фінансового Нагляду (Komisja Nadzoru Finansowego, KNF)
Україна	Наразі немає Державна комісія з регулювання ринків фінансових послуг України та Національний банк України
Франція	Урядовий Нагляд Фінансових Ринків (Autorité des marchés financiers, AMF)

Джерело: розроблено автором [59]

Інтегрований нагляд у Великобританії реалізується через Установу з Фінансового Нагляду, що складається з представників державних відомств, фінансових організацій і незалежних експертів. Принцип ухвалення рішення в рамках британського мегарегулятора колегіальний, а діяльність вирізняється високим ступенем прозорості і значною мірою фінансується за рахунок учасників ринку; схожий механізм регулювання і у інших країнах.

Останніми роками особливий вплив на розвиток консолідації банківського та страхового бізнесу мала лібералізація у державному регулюванні діяльності фінансових інституцій. Нестандартизоване нормативно-правове регулювання сприяло розвитку даного процесу у відмінних формах в окремих країнах. Лібералізація юридичних норм мала вплив також на дерегуляцію сектора фінансових послуг. В даний час, у деяких країнах, ліквідовано традиційні бар'єри, що поділяють ринок фінансових послуг на три групи: банківський, страховий та інвестиційний сектор.

Аналізуючи тенденції, притаманні для фінансової системи, приходимо до висновку, що для окреслення можливостей формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні є необхідною оцінка діючих правових норм та системи суб'єктів ринку фінансових послуг, а також відповідна воля діючих органів нагляду. Отже, подальша лібералізація цих норм може обґрунтувати більшу популярність підходу, базованого на єдності капіталу у консолідації банківського та страхового бізнесу.

Проаналізувавши цю проблему, приходимо до висновку, щодо необхідності об'єднання обох видів нагляду, щоб банки котрі здійснюють страхові послуги звітувати тільки одному органу нагляду, але з виконанням норм обох сфер. Коли різні фінансові установи працюють на одному і тому ж ринку, і переслідують схожі цілі, їм мають бути встановлені норми регулювання, які забезпечать їх конкурентну рівність.

Аналіз розвитку процесів, притаманних глобальному фінансовому ринку дав можливість визначити основні результати лібералізації доступу до національних ринків, а саме, збільшення потенційної конкуренції на фінансових ринках та поширення явищ, що є наслідком розвитку процесів глобалізації та конвергенції. Передусім це відноситься до видозміни концентрації ринку, частоти

злиттів і поглинань та змін стратегії діяльності операторів ринку, які були вимушені адаптуватись до нових умов ведення бізнесу.

У випадку існування обмежень чи повної заборони на консолідацію між цими інституціями, варто відзначити існування можливості створення холдингу, у котрому основною структурною одиницею виступатиме третій учасник (найчастіше промислова група чи торгова мережа). Відбувається фінансова консолідація, якої прагнули страхова компанія та банк у одній не завжди пов'язаній з фінансовим сектором, корпорації. Отже, визначено спосіб створення холдингових структур, що дозволяє знівелювати безпосередні обмеження на максимальну частку капіталу у дочірній фінансовій структурі.

Дослідження напрямів розвитку інтеграційних процесів, їх регулювання та форм фінансової взаємодії і діяльності засвідчує, що фінансові посередники забезпечують рух ресурсів між реальним сектором і домашніми господарствами і в цьому полягає їх головне призначення. Тому важливим завданням у функціонуванні інтегрованих фінансових посередників є визначення специфіки організаційного механізму їх об'єднань.

Для уникнення загроз фінансовій стабільності можуть бути застосовані такі елементи пруденційного регулювання: використання норм ліквідності і платоспроможності для всіх учасників фінансового об'єднання, висунення обов'язкових вимог до рівня їх капіталізації, встановлення жорстких правил формування резервів під сумісні активні операції.

На підставі проведеного дослідження правових та організаційних норм державного регулювання діяльності консолідованих фінансових інституцій у різних країнах світу, та на основі комплексного дослідження у сфері регулювання та нагляду за діяльністю фінансових інституцій доведено, що органи державного регулювання та нагляду багатьох країн виробили досить ліберальні норми, та ключовою тенденцією є консолідація пруденційного нагляду над інтегрованими фінансовими інституціями та фінансовими послугами в межах єдиного органу нагляду.

3.2. Функціональна модель розвитку банківсько-страхового бізнесу

Ринок фінансових послуг, як основний на сьогодні носій глобальних економічних відносин, характеризується яскраво вираженими міжсекторовими взаємовідносинами [127, с. 134-136; 222; 223; 233]. Саме становлення якісно нових каналів продаж та технологій ведення бізнесу представляє собою основу глобальних стратегій розвитку [208; 211].

У процесі формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні, запропонована модифікована модель запровадження консолідованого бізнесу у банківській установі, ціллю якої є продаж страхових послуг за посередництвом існуючої структури банківської установи:

- 1) опрацювання нової послуги;
- 2) формування каналу дистрибуції;
- 3) виокремлення можливостей для надання нових послуг;
- 4) надання нових фінансових послуг;
- 5) обслуговування пропозиції страхових послуг;
- 6) адміністрація консолідованого бізнесу у банку.

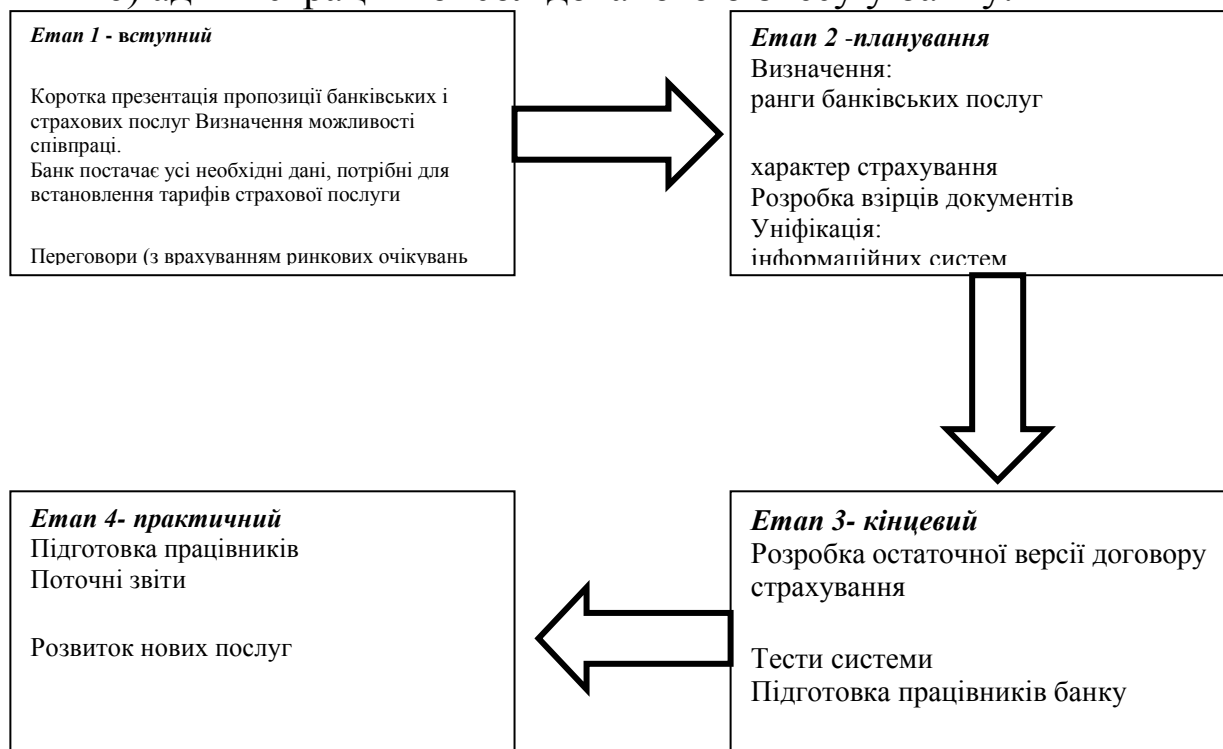


Рис. 3.2. Етапи організації страхування кредитів в банківських установах

Джерело: власне опрацювання.

Першим етапом є опрацювання нової послуги. Новим продуктом для банку, що розвиває консолідований банківсько-страховий бізнес є страхова послуга. Її запровадженню повинен передувати ряд аналітичних досліджень. Особливої уваги заслуговує дослідження потреб клієнтів банківської установи та характеристик пропонованих банківських послуг з позиції можливості створення складних продуктів.

Другий етап – це створення каналів дистрибуції. Варто відзначити, що після проектування консолідованого банківсько-страхового продукту і дотримання нормативних вимог для консолідованого банківсько-страхового бізнесу, банківська установа обирає партнерів, страхові компанії. Вартим уваги на даному етапі є вибір організаційної форми функціонування та зрощення банківського та страхового бізнесу, а також пов'язання капіталом і, як наслідок, ступінь розподілу ролей інституцій, що є учасниками фінансових груп. Актуальною задачею є формування технічної інфраструктури, а також підготовка кваліфікованого персоналу до надання нової послуги.

Третім етапом є окреслення можливості надання нових послуг, тому що нові продукти повинні пропонуватись в існуючих банківських відділеннях, через використання існуючої клієнтської бази. Зважаючи на це, обов'язковим є підготовка бази даних, задля найефективнішого її використання для пропозиції нового фінансового продукту. Дана дія полягає у класифікації бази даних про клієнтів, з позиції взаємного контакту клієнт – банк, наприклад, за посередництвом пошти, особистого контакту чи Інтернету. Така специфікація дозволяє оптимально забезпечувати потенційного клієнта інформацією про нову послугу.

Етапом четвертим є надання нових фінансових послуг, що вимагає використання найрезультативніших і найбільш адекватних технік збуту. Зважаючи на те, що особа, яка реалізує продукт є працівником банку і, характеризується ретроактивністю, обов'язковим є підкреслення значення проактивності у продажах страхових послуг, адже дана риса є особливістю продавців страхових послуг.

Наступною дією є реалізація обслуговування страхової пропозиції. Вона залежить від моделі зрощення і функціонування

банківського та страхового бізнесу та, особливо, домовленостей в частині укладання договору страхування з клієнтом та подальшого звітування пов'язаного із провадженням договору. В залежності від домовленостей, дані дії можуть реалізовуватись безпосередньо та самостійно банківськими працівниками або в присутності чи з допомогою представника страхової компанії.

Останнім етапом у формуванні функціональної моделі розвитку банківсько- страхового бізнесу є адміністрування дистрибуції страхових послуг у банківській установі. Дана фаза відноситься до операційного, тактичного та стратегічного рівнів. На операційному рівні адміністрування стосується поточного контролю процесу продаж страхових послуг, наприклад з позиції їх важливості. Адміністрування на тактичному рівні може стосуватись доповнення маркетингової діяльності у продажах нової послуги. Натомість адміністрування на стратегічному рівні включає управління активами усієї банківсько-страхової групи та поточне відслідковування ринкової позиції.

Нижче викладена деталізація цієї моделі. Перш за все, банківська установа надсилає до страхового товариства запит щодо можливості опрацювання послуги страхування кредитів. Варто відзначити, що на даному етапі можливою є ініціатива із боку страховика. Даний запит повинен стосуватись характеристики очікуваного банківською установою страхового захисту, та власне виду страхування: обов'язкового чи добровільного для всіх позичальників;

- способу оплати страхового платежу (одноразово при отриманні кредиту) чи поєднаний із періодичними платежами по кредиту;

- підстави обчислення страхового платежу та його оплати разом із платежами по кредиту – розмір страхової суми (рівний актуальній квоті заборгованості чи інший);

- сфери страхового захисту.

Додатковою інформацією, якої може потребувати страхова компанія, можуть бути більш точні дані, що стосуються головним чином характеристики кредитів. Крім того, страхова компанія може направити в банківську установу запитання, чи:

- вартість страхового захисту має бути як найнижчою;

- засади функціонування страхування (наприклад, засади акцептації нових клієнтів повинен бути найпростішим і найлегшим в розумінні клієнтів банку);

- страхування повинно передбачати максимально можливі страхові виплати для клієнтів;

- страхування повинно передбачати високий рівень комісійних для банківської установи.

У процесі обміну інформацією, який є підставою окреслення можливостей співпраці, банківська інституція може також звернутися з додатковими питаннями стосовно особливостей забезпечення страхового захисту. Запити можуть стосуватися специфіки, наприклад, щодо вікових обмежень серед клієнтів, щодо виключень, що стосуються застрахованих ризиків, а також які медичні вимоги щодо клієнтів і забезпечення яких процедур функціонування цього страхування вимагається.

Оцінка страхового ризику базується на зібраній через страхову компанію інформації щодо банківського кредитування, яка дає відповідь на два основні питання: чи страхова компанія прийме ризик на страхування, якщо так, то який розмір страхової суми, а також термін та умови страхування [5].

Після оцінки ризику і проведення переговорів банк, а також страхова компанія приступають до реалізації другого етапу, який повинен, по-перше, означити характер страхування, а по-друге, визначити найбільш ефектні способи менеджменту консолідованими банківськими і страховими послугами.

На основі характеристик страхування життя формується сфера страхового захисту, яку може запропонувати страхова компанія. Це може включати:

- смерть позичальника;
- інвалідність;
- непрацездатність позичальника (страхова компанія виплачує платежі по кредиту за позичальника, передбачені на період непрацездатності) [163].

Крім того, другий етап передбачає, фіксацію рангу банківських послуг, що означає окреслення, які з цих послуг в першу чергу повинні бути пов'язані з кредитним страхуванням. Серед них є, наприклад, автомобільні кредити, споживчі, іпотечні, готівкові, а також кредити на особистому (часто зв'язані з випуском

клієнтам кредитних карток) рахунку. Водночас, при визначенні рангу банківських послуг страхова компанія може аналізувати кредитні процедури банку:

- означення рівня кредитного ризику до визначення через сам банк;
- дослідження історії практики дій банку щодо неплатоспроможних позичальників;
- удосконалення кредитних процедур.

Наступна дія – банк складає страховій компанії висновок з пропонованим лімітом відповідальності, що водночас розпочинає третій етап організації страхування – кінцевий. Страхова компанія приймає рішення щодо вибору визначених методів покриття ризику (наприклад, розмір франшизи).

Четвертий етап, тобто практичний етап служить для зібрання та оцінки першого досвіду банківської інституції, що виникає з функціонування кредитного страхування.

Страховий платіж, який визначений на закінчення процесу організації кредитного страхування в банку, є ціною за страховий захист. Платником страхового платежу може бути сам банк або позичальник. В українській практиці платником виступає позичальник, хоча банківській установі це також дозволяється.

Підсумовуючи проведений аналіз аспектів організації консолідації банківського та страхового бізнесу на рівні спільних дій та на рівні спільних послуг, варто відзначити важливість вибору підходу відповідних інституцій до даного консолідованого бізнесу, адже від того залежатиме вплив банківської установи на характер і спосіб дистрибуції договорів страхування, а тим самим на розмір додаткових доходів від даної діяльності.

Водночас не існує єдиної універсальної моделі організації банківсько-страхового об'єднання. Більш інтегровані моделі дозволяють оптимізувати витрати та підвищити ефективність операцій, однак зростання складності процесу може мати негативний вплив на прибутковість бізнесу. Додержання принципу відкритої бізнес-архітектури, базованої на взаємозамінності компонентів та симбіозі різних фінансових продуктів дозволяє інституціям, залученим у формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури шукати рішення з оптимізації витрат за допомогою аутсорсингу-залучення сторонніх організацій-

партнерів. У залежності від внутрішніх ресурсів та можливостей середовища кожна інституція сама обирає модель взаємодії, яка в подальшому змінюватиме бізнес-архітектуру інституцій та матиме вплив на структуру і різноманітність фінансових продуктів, які будуть продаватись у рамках спільного проекту.

У залежності від ступеня інтегрованості співробітництва та конвергенції страховиків і банківських установ в Україні з метою організації спільних проектів обслуговування клієнтів їх доцільно поділити на етапи (рис. 3.3).

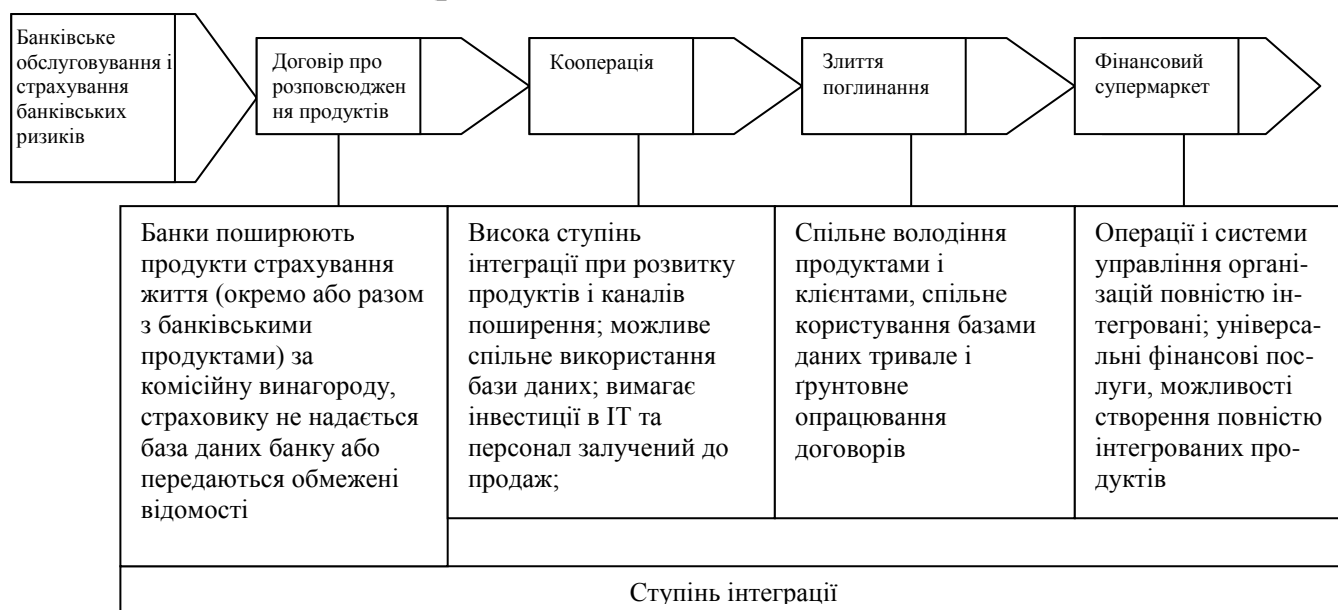


Рис. 3.3. Етапи співробітництва та конвергенції бізнесу страховиків та банків

Джерело: опрацювання власне на основі [99; 100; 101].

Першим етапом є початкова форма співпраці, яка обмежується наданням страховою компанією послуг клієнтам банку і самому банку на договірних основах. Агентськими стосунками на даному етапі допускається поширення страхових послуг з угодою із банком через його агентську мережу.

Другим етапом можна вважати кооперацію, при якій партнери утворюють альянс, створюючи на договірній основі режим найбільшого сприяння у всіх сферах співпраці. Це вища міра співпраці, яка вимагає координації загального бізнесу на довгостроковій постійній основі.

Третім етапом є контроль – допускається вживання механізму контролю аж до злиття і поглинання, за допомогою якого банк або страховик має намір досягти своїх стратегічних цілей. Поглинання

шляхом придбання пакету акцій достатнього для участі в управлінні страховою компанією або банком дозволяє ефективно використовувати канали продажів, розширити і диверсифікувати ряд фінансових продуктів і клієнтську базу, яка є найбільш поширеною та ефективною стратегією реалізації консолідації банківського і страхового бізнесу.

Четвертим етапом є створення фінансового супермаркету як найяскравішого прикладу консолідації банківського та страхового бізнесу. При цьому структури банку і страхової компанії мають бути взаємоінтегровані не лише на рівні фронт-офісних структурних підрозділів, які забезпечують загальне використання каналів продажів фінансових послуг, але і на рівні головного офісу.

Саме фінансовий супермаркет вважають кінцевою стадією розвитку фінансових інституцій орієнтованих на кінцевого споживача. Та вищі шанси успішної реалізації моделі розвитку банківсько-страхового бізнесу з'являються в тих випадках, коли в рамках фінансово-промислової групи вирішується глобальне завдання – створення фінансового супермаркету за участю універсальних і інвестиційних банків, пенсійних і інвестиційних фондів, а також універсальної страхової компанії і спеціалізованої компанії банківського страхування, стратегія і напрями бізнесу яких доповнюють один одного.

Консолідація фінансових інституцій притаманна для фінансового ринку в умовах глобалізації, але вибір партнера для консолідації відбувається згідно певних чинників, якісних та кількісних параметрів інституцій.

Ефективний фінансовий ринок визначає всім учасникам певні "ціни", які служать стимулами для налагодження взаємодії. Поставлені "ціни" використовуються також при виборі "якості" майбутнього партнера: деякі учасники ринку вибирають собі партнерів "гіршої якості", оскільки вважають, що партнери "кращої якості" занадто дорогі. Перепони ефективному встановленню "цін" для учасників ринку формуються тоді, коли зиск від консолідації не можна легко розділити між її учасниками або коли одна з інституцій має більше повноважень (зазвичай це банківська установа), ніж інша.

На нашу думку, ефективний фінансовий ринок зазвичай призводить до позитивного відбору учасників, при якому фінансово

потужні банківські установи утворюють альянси з ефективними та стабільними страховими компаніями, а низькоякісні страхові компанії – зі значно слабшими банківськими установами. Та варто відзначити, що негативне сортування консолідації яке відбувається між партнерами протилежної якості, також має переваги. Ефективний ринок тяжіє також до максимізації сукупного випуску благ у фінансовій системі.

Вибір фінансово стабільних інституцій для альянсу є прихованою формою позитивного сортування учасників фінансового ринку.

На ефективному фінансовому ринку банківські інституції однакової якості отримують тотожний дохід як при будь-якому варіанті консолідації зі страховим бізнесом, так і при збереженні самостійного статусу. Оскільки при консолідації банківського та страхового бізнесу виробляється та реалізовується більший обсяг фінансових послуг, консолідація ефективніших партнерів сприяє отриманню вищих доходів. За умови, що всі консолідації відбуваються лише між двома партнерами, а саме однією банківською установою та однією страховою компанією, різниця в доходах j -ої та i -ої страхових компаній була б рівна:

$$Z_j^f - Z_i^f = (Z_{mj} - Z^m) - (Z_{mi} - Z^m) = Z_{mj} - Z_{mi}, \quad (3.1)$$

де Z_k^f – рівноважний дохід k -го страховика (j -ої і i -ої компаній), Z^m – рівноважний дохід банку і Z_{mk} – обсяг благ, що виробляється в альянсі k -го страховика з будь-яким банком.

Страхові компанії високої якості отримують премію, яка визначається їх додатковою продуктивністю як партнера банку. Аналіз значно ускладнюється, коли розмірами та популярністю банківська установа і страхова компанія відрізняються; тоді доходи залежать від того, яким чином відбувається їх сортування за різними стратегічними альянсами. Але оптимальне сортування у свою чергу визначається набором рівноважних доходів. Ця видимість замкнутого кола зникне, якщо ми передбачимо, що і те, і інше визначається на фінансовому ринку одночасно. На ефективному ринку учасники високої якості тяжіють до вступу в альянс один з одним і винагороджуються за свою вищу ефективність.

Обсяги благ, що виробляються окремими інституціями і всіма можливими моногамними альянсами, утвореними з однакової кількості банківських установ і страхових компаній (випадок різної

кількості буде розглянутий нижче), представлено відповідною матрицею ($n \times n$):

$$\begin{matrix}
 & F_1 & \dots & & F_n \\
 M_1 & \left[\begin{array}{cccc}
 & Z_{s1} & \cdot & \cdot & Z_{sn} \\
 Z_{1s} & Z_{11} & \cdot & \cdot & Z_{1n} \\
 \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\
 \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\
 Z_{ns} & Z_{n1} & \cdot & \cdot & Z_{nn}
 \end{array} \right] & & &
 \end{matrix} \quad (3.2)$$

де F_1, \dots, F_n і M_1, \dots, M_n позначають банківські і страхові інституції різної якості.

Оскільки з взаємодоповнюваності банківських установ та страхових компаній і відмінностей в їх перевагах, що піддаються порівнянню, впливає що, як банківські установи, так і страхові компанії покращують свої фінансові показники, консолідуючи бізнес, тому рядок і стовпець, що відносяться до самостійних, можна проігнорувати і зосередити увагу на матриці благ що створюються в альянсі розмірністю $N \times N$.

Існує N^2 способів вибору одного елемента в кожному рядку і кожному стовпці або N^2 різних варіантів сортування, тобто розбиття по парах, які дозволяють кожному банку консолідувати бізнес із одним страховиком і навпаки. Сукупний обсяг випуску, при будь-якому розбитті, можна записати як:

$$Z^k = \sum_{i \in M, j \in F} Z_{ij}, \quad k=1, \dots, N^2 \quad (3.3)$$

Якщо варіант розбиття по парах, що забезпечує максимізацію сукупного випуску, пронумерований таким чином, що його елементи розташовуються по діагоналі, то максимальний сукупний обсяг випуску можна записати у вигляді:

$$Z^* = \sum_{i=1}^n Z_{ii} = \max Z^k \geq Z^k \quad \text{при будь-якому } k. \quad (3.4)$$

Якщо кожна інституція максимізувала свою корисність і вибирає собі в пару інституцію, що також максимізувала корисність, то оптимальне розбиття повинне володіти тією властивістю, що інституції які залишились осторонь процесу, не могли б зробити це, не зменшуючи добробуту хоч би однієї з них [11; 29; 62]. Згідно теорії ігор, можна сказати, що оптимальне розбиття належить ядру, оскільки жодна (моногамна) консолідація поза ядром не могла б підвищити ефективності кого-небудь зі своїх

членів, не знизивши при цьому ефективності когось іншого [158, с. 141-144; 159, с. 343-347].

Ефективність перебуває в безпосередній залежності від випуску благ, що виробляються альянсом. Тому консолідація банківського та страхового бізнесу поза ядром не може виробити доходів на суму, що перевищує ту, яку інституції, що консолідували, отримали б, знаходячись в ядрі. Якби такий стратегічний альянс був здатний принести більше доходу і це показник піддавався б діленню у будь-якій пропорції, то тоді можна було б знайти такий спосіб ділення, який підвищував би фінансовий рівень кожної інституції, що протирічить передумові про оптимальність ядра. Якщо розбиття по діагоналі належить ядру, то це означає, що

$$Z_i^m + Z_j^f \geq Z_{ij} \text{ для всіх } i \text{ та } j, \quad (3.5)$$

звідки через тотожність між реалізацією (випуском) і доходом випливає, що

$$Z_i^m + Z_i^f = Z_{ii}, \quad i=1, \dots, N. \quad (3.6)$$

Дана умова безпосередньо виключає з ядра будь-яке розбиття, яке не максимізувало сукупний випуск благ, оскільки інакше принаймні одній банківській установі і одній страховій компанії працювалося б краще одному, ніж із своїм партнером, визначеним ядром. І навпаки, будь-яке розбиття, що максимізувало сукупний випуск, має бути частиною ядра. Крім того, теорія оптимальних призначень [23, с. 11-26], що має таку ж математичну структуру, що і теорія сортування фінансових інституції за стратегічними альянсами, передбачає, що в загальному випадку умови максимізації сукупного випуску задовольняють більші сподівання, ніж один набір доходів.

Це можна проілюструвати на прикладі матриці обсягів реалізації розмірністю 2×2 :

$$\begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} F_1 & F_2 \end{array} \\ \begin{array}{c} M_1 \\ M_2 \end{array} & \begin{bmatrix} 8 & 4 \\ 9 & 7 \end{bmatrix} \end{array} \quad (3.7)$$

Хоча максимальний випуск благ в окремо взятому стратегічному альянсі забезпечується консолідацією між M_2 і F_1 , оптимальним розбиттям на альянси є (M_1, F_1) і (M_2, F_2) . Адже якщо $Z_{11}^m = 3$, $Z_{11}^f = 5$, $Z_{22}^m = 5$ і $Z_{22}^f = 2$, то тоді M_2 і F_1 немає стимул-реакцій

для утворення союзу, оскільки $Z_2^m + Z_1^f = 10 > 9$; те ж саме справедливо і відносно M_1 , і F_2 оскільки $Z_1^m + Z_2^f = 5 > 4$.

Даний приклад показує, що фінансовий ринок максимізував обсяг реалізації не в якому небудь окремо взятому альянсі, а у всіх стратегічних альянсах, точно так, як і конкурентні товарні ринки максимізували сумарний обсяг виробництва продукції всіх фірм, разом узятих.

Процес знаходження оптимальних сортувань значно спрощується завдяки висновку про максимізацію сукупного випуску, оскільки будь-яке розбиття, що максимізувало його, є оптимальним і повинно задовольняти вище подані умови. Крім того, слід підкреслити, твердження про оптимальність розбиття, що максимізувало сукупний випуск, є теоремою.

Передбачається, що кожна банківська інституція і страхова компанія піклуються тільки про власну прибутковість, а не про добробут суспільства. Переслідуючи свої власні інтереси, вони, проте, спрямовуються "невидимою рукою" конкуренції на фінансовому ринку до максимізації сукупного обсягу продуктованих ними благ.

Наразі не розроблено цілісної теорії, яка передбачала б обставини, які сприяють тяжінню до вступу в союз – схожість або несхожість за тими або іншими ознаками. Аналіз має передбачати, що вибір партнера за схожістю (або за відмінностями) має місце тоді, коли при цьому максимізувався сукупний випуск благ по всіх стратегічних альянсах, незалежно від того, чи йде мова про схожість фінансових характеристик, реноме і популярності або єдності цільової аудиторії.

Передбачимо, що банківські і страхові інституції відрізняються лише кількісно вимірювальними ознаками A_m і A_f відповідно та кожна ознака має додатню граничну продуктивність:

$$\frac{\partial Z(A_m, A_f)}{\partial A_m} > 0 \quad \text{і} \quad \frac{\partial Z(A_m, A_f)}{\partial A_f} > 0 \quad (3.8)$$

Фундаментальна теорема про вибір партнера (3.16) стверджує, що позитивне сортування об'єднує володарів високих показників A_m з власниками високих значень A_f і відповідно володарів низьких значень A_m з володарями низьких значень A_f , забезпечує максимізацію випуску тоді і лише тоді, коли спільне збільшення A_m

і A_f приводить до вагомішого збільшення випуску, ніж сумарний ефект від збільшення A_m і A_f поодинці. В даному випадку збільшення значення A_m підкріплюватиме і підсилюватиме ефект збільшення значення A_f . Аналогічно, вибір з урахуванням відмінностей (негативне сортування, що передбачає з'єднання високих A_m з низькими A_f і низьких A_m з високими A_f) максимізував обсяг випуску тоді, коли спільне збільшення значень обох ознак збільшує обсяг продукованих благ у меншій мірі, ніж збільшення значення кожної ознаки окремо. Нарешті, будь-яке розбиття по парах забезпечує однаковий сукупний випуск тоді, коли спільне збільшення значень обох ознак дає той самий ефект, що і їх збільшення окремо. Формально це можна викласти у вигляді наступної теореми.

Вибір за схожістю (позитивне сортування) оптимальний тоді, коли

$$\frac{\partial^2 Z(A_m, A_f)}{\partial A_m \partial A_f} > 0 \quad (3.9)$$

оскільки при цьому максимізувався сукупний випуск. Вибір з урахуванням відмінностей (негативне сортування) оптимальний тоді, коли знак "більше" в цій нерівності змінюється на знак "менше".

Розглянемо, як приклад матрицю випусків продукції для випадку двох банківських і двох страхових інституцій:

$$\begin{matrix} F_1 & F_2 \\ M_1 & \begin{bmatrix} Z_{11} & Z_{12} \\ Z_{21} & Z_{22} \end{bmatrix}, \text{ де } A_{m2} > A_{m1} \text{ і } A_{f2} > A_{f1}. \end{matrix} \quad (3.10)$$

Якщо $Z_{22} - Z_{12} > Z_{21} - Z_{11}$, оскільки A_m і A_f доповнюють один одного, $Z_{11} + Z_{22} > Z_{12} + Z_{21}$, вибір зі схожістю (позитивне сортування A_m і A_f) максимізував сукупний випуск, оскільки одночасне збільшення значень A_m і A_f сприяє більшому його приросту, ніж збільшення значень ознак A_m і A_f окремо.

Ця теорема показує, що банківські і страхові інституції вищої якості консолідують бізнес з собі подібними, а не обирають партнерів нижчої якості тоді, коли ці якості є взаємодоповнюючими: краща страхова компанія підвищує продуктивність ліпшого банку, і навпаки. Вибір за схожістю оптимальний, коли основна частина ознак, послуг є взаємодоповнюючими, а вибір з урахуванням відмінностей – коли вони є такими, що взаємозамінюють, оскільки партнери високої

якості в першому випадку підсилюють, а в другому – дублюють характеристики один одного. Ця теорема також означає, що, коли послуги є взаємодоповнюючими, вигаш від консолідації страхової компанії визначеної якості більший для високоякісного банку, а коли вони є такими, що взаємозамінюють один одного – низькоякісного.

Дану теорему можна використовувати для аналізу оптимального сортування за парами залежно від конкретних фінансових, маркетингових і інших характеристик.

Ресурси отримані в наслідок ефекту синергії, можуть бути результатом вступу до альянсу або з однією високоякісною інституцією (тобто з партнером, що володіє відносно високими показниками ефективності, прибутковості та стабільності), або з декількома менш якісними партнерами.

Отже, в умовах великої кількості інституцій сортування партнерів за якими-небудь ознаками менш значиме, ніж в умовах обмеженого концентрованого ринку, оскільки в першій ситуації сукупним ресурсам високоякісної банківської установи чи страхової компанії може відповідати не лише один високоякісний партнер, але і декілька низькоякісних.

Вплив розмаїття фінансових інституцій на поширеність вибору за схожістю виявляється складнішим, коли зростання ефективності призводить до збільшення обсягу продуктованих благ при тих самих витратах ресурсів банківських та страхових інституцій (що задаються функцією n). Приступаючи до аналізу цього випадку, передбачимо, що фінансові інституції мають однакові ресурси ($p = l = 1$) і, що лише, наприклад, банківські установи можуть мати декількох партнерів по альянсу. Ймовірно, банки, що володіють вищою якістю (ефективністю), схильні формувати консолідовану бізнес-архітектуру з подібними до них страховими товариствами, навіть якщо ці банки – тісно взаємодіють із великою кількістю страховиків, оскільки умова $d^2n / dadb > 0$ означає, що партнер вищої якості також відрізняється більшою ефективністю.

Та все ж, кращі фінансові інституції з більшою вірогідністю задля максимізації задоволення потреб покупців консолідуватимуть із значною кількістю фінансових інституцій. Вони будуть більш тісно взаємодіяти з декількома партнерами, які можуть відрізнятися за якістю.

При приблизно однаковій чисельності банківських установ та страхових компаній на банківсько-орієнтованому фінансовому ринку страховики найгіршої якості не зможуть формувати рівноправних альянсів, тоді як високоякісні банківські установи консолідуватимуть зусилля із декількома високоякісними страховими товариствами. Оскільки всі страхові товариства схильні до альянсу, середня страхова компанія формуватиме співпрацю із потужнішою за себе банківською установою. Адже зусиль та ресурсів на налагодження даної співпраці страхові компанії готові виділити значно більше, ніж самодостатні банківські установи.

Окрім формування альянсу дані інституції в процесі функціонування взаємодіють між собою, банківські установи несуть у собі суспільну потребу в страхуванні, виступають носіями ризику, а страхові компанії приймають цей ризик і при його реалізації компенсують понесені втрати кредитній установі. У даному випадку між банківською установою та страховою компанією формується політика співробітництва (рис.3.4).

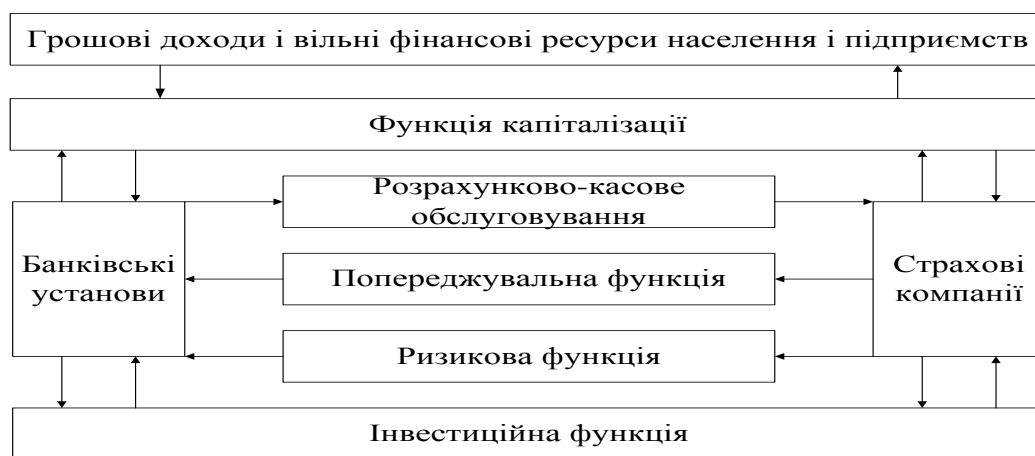


Рис. 3.4. Основа функціональних взаємовідносин банківських установ та страхових компаній

Джерело: побудовано на основі [81, с. 22]

Крім того, подібні функції дозволяють спільними зусиллями формувати оптимальні продукти націлені на забезпечення єдиної потреби клієнта.

Розвиток банківського та страхового бізнесу України сприяв пакетним продажам (cross-selling) та використанню єдиного попиту (одна потреба забезпечується комбінацією, сумою послуг та товарів). В межах кооперації на рівні продукту основна співпраця зосереджується на створенні пакету фінансових послуг та

використанні так званого "конгломеративного продукту", котрий є доповненням базової послуги.

Пакет послуг зазвичай означає включення страхового покриття у банківський продукт – кредит чи депозит.

Можна виділити деякі комбінації:

- банківський рахунок – страхування від нещасних випадків;
- споживчий кредит – страхування життя, що забезпечує сплату кредиту у випадку смерті чи втрати здатності до заробляння;
- іпотечний кредит – страхування предмету іпотеки, титульне страхування та страхування життя;
- експортний кредит – страхування фінансових ризиків.

Варто відзначити, що на практиці існує велика кількість можливих комбінацій банківських і страхових послуг [167]. Сукупний попит також містить в собі банківсько-страхове співробітництво. Прикладом сукупного попиту може бути кредит на придбання автомобіля, наданий банківською установою. Введення в дію кредиту і придбання автомобіля клієнтом викликає необхідність в укладанні двох договорів страхування. Перший – обов'язкове страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів згідно закону, а також другого – страхування транспортного засобу (Авто-Каско), що вимагається банківською установою як доповнююча форма гарантії кредиту. Цей факт відображає формування консолідованого попиту: кредит спричиняє необхідність укладання договорів страхування. У такому випадку є можливим участь банківської установи в укладанні цих угод у своїх представництвах, або обрання страхових компаній (акредитація), у яких дані договори повинні бути укладені.

У разі консолідації лише на рівні послуг, у сфері збуту продукту, варто відзначити – вигодою для банківської установи є, перш за все комісійні, отримані від страхової компанії. Другорядним питанням для банку є питання дохідності даного продукту з позиції страхового товариства. Банківська установа не отримує частки від прибутків страхової компанії, ані навпаки.

Останніми роками процес об'єднання під загальним брендом фінансових ресурсів компаній, що пропонують різні фінансові послуги, активізується. Серед європейських лідерів у сфері інтеграції і створення фінансових груп – Societe Generale Group і BNP Paribas, ING і ABN Amro, Credit Suisse у Швейцарії, чи

UniCredit Group у Італії, Nordea, шведська SEB, австрійська RZB Group і ряд інших [112].

Лідерами на світовому фінансовому ринку є Citigroup, HSBC Holdings, UBS і JP Morgan [28], фінансові інститути Азії: Industrial And Commercial Bank of China, фінансові групи Mizuho, Mitsui Sumitomo, Mitsubishi UFJ Financial Group [99]. Основною структурною одиницею фінансової групи є банківська установа або інша кредитна організація, що займає центральне місце, або надає продукт, що служить основою забезпечення потреби клієнта. Використання банківської установи як основи структури дає можливість залучати ресурси із зовнішніх джерел, координувати фінансові потоки всієї фінансової групи, кредитувати внутрішніх і зовнішніх споживачів, а також використати більш розвинену в Україні банківську мережу та є обов'язковою структурною одиницею банківського холдингу згідно чинного законодавства [12].

Ще одним чинником, який сприяє розвитку перехресних продаж є особлива ситуація на фінансовому ринку, а саме тенденція до зниження маржі у банківському бізнесі, що спонукає банківські установи до пошуку альтернативних джерел доходу, перш за все, використовуючи вже існуючі мережі та працівників. У світі підвищується культура споживання фінансових продуктів населенням і, як наслідок, зростають споживчі стандарти [96, с. 65-68].

Клієнти інвестують не лише в інструменти банківського ринку, але і в парабанківські фінансові інструменти, тим самим вони диверсифікують ризики і отримують повний контроль над своїми активами. Компанії у свою чергу перетворюються з банківської чи страхової інституції у фінансові інститути повного життєвого циклу, що надають великий спектр фінансових послуг. Результатами стратегій диверсифікації і повного життєвого циклу установ є процеси консолідації фінансової індустрії і побудова стратегічних альянсів [69]. Також спостерігається консолідація учасників бізнесу інфраструктури фондового ринку – клірингових організацій і бірж [98, с. 47-57]. Банківські установи розширюють свою пропозицію фінансових продуктів за рахунок пропозиції інвестиційних послуг, тоді як інвестиційні та страхові компанії

перетворюються на холдинги і отримують доступ до частки ринку фінансових послуг, що раніше належала виключно банкам [90].

Отже, консолідація бізнесу – це інструмент, що призначений для економії витрат і збільшення доходів. Під впливом конкуренції провідні банківські установи світу почали розробляти стратегії, спрямовані на надання додаткових сервісів існуючим клієнтам і перехресний продаж фінансових послуг. Займаючись виходом на суміжні фінансові ринки, банківські установи прагнуть збільшити власну пропозицію за рахунок суміжних до банківських фінансових продуктів. Якщо раніше більшість з них прагнули екстенсивного розвитку, то тепер прагнуть інтенсивного, зміцнюючи стосунки з клієнтами і підвищуючи якість обслуговування. Наприклад, ще на початку 70-х р. ХХ ст. "Уеллс Фарго Бенк" (США) розробив "Золотий рахунок Уеллс Фарго" – пакет послуг, що включав чековий рахунок з необмеженою можливістю виписки чеків, кредитну карту, індивідуальний сейф для зберігання цінностей, пільгові ставки за позиками, спеціальний ощадний план і деякі інші послуги. За перший місяць після впровадження цього продукту на ринок, було відкрито більше 7000 таких рахунків – в три рази більше, ніж відкривалося звичайних рахунків щомісячно.

Як правило, кредитні організації звертаються до перехресних продажів в ситуації, за якої міра проникнення деяких видів банківських послуг, наприклад кредитування на придбання автомобіля, досить висока. У вітчизняних умовах ефект від агресивних кампаній по залученню нових клієнтів вже не дуже високий, проте ресурси роботи із створеною клієнтською базою ще далеко не вичерпані. Клієнти зазвичай користуються найбільш звичними, консервативними видами банківських послуг, проте не обізнані про всі доступні варіанти фінансового обслуговування.

Вони надають велике значення інформації про послуги, яку отримали в ході особистого спілкування. Навпаки, якщо споживач здатний самотійно орієнтуватися за допомогою преси та Інтернету і кваліфіковано прорахувати найбільш зручний для нього варіант поєднання існуючих пропозицій, ефективність перехресних продажів знижується.

Варто відзначити, що від перехресних продажів, що сприяють розвитку, отримати вигоду може лише банківська установа, що відповідає певним вимогам. Перш за все, кредитна організація

повинна мати можливість до надання повного спектру фінансових послуг на високому рівні. Крім того, комплекс банківських послуг, що надаються, повинен включати основний продукт і навантаження. Основний продукт розвитку перехресних продажів – це прості та зрозумілі для масового споживача послуги, які можна легко і природно доповнювати іншим продуктом. Варто відзначити, це доцільно якщо дане доповнення реалізовує єдину потребу споживача. Наприклад, у матеріальних засобах довгострокового вживання, житлі, чи автомобілі де додаткова послуга страхування лише сприяє у задоволенні даної потреби.

Оскільки в середньостроковій перспективі фахівцями прогнозується зростання попиту на небанківські послуги, в першу чергу з страхування, перехресні продажі називаються одним з найперспективніших напрямів [66]. При комплексному обслуговуванні клієнт скеровується з одного підрозділу в інший (з лізингової компанії в страхову, з кредитного відділу в брокерську компанію) для пропозиції максимуму фінансових послуг.

Альтернативність фінансових послуг використовується не всіма банківськими установами, наприклад, зважаючи на відсутність в банківській мережі необхідних структур. Прикладом взаємозаміни фінансових послуг може служити ситуація, коли клієнту, замість депозиту чи пенсійного забезпечення в пенсійному фонді банку, пропонується укласти договір на накопичувальне страхування життя в партнера-страховика.

Комплексні продажі можна класифікувати за декількома критеріями.

1. За кількістю компаній, продукти яких беруть участь в продажах. Якщо у крос-продажах приймає участь лише одна інституція – партнер або продаються продукти окремих бізнес-підрозділів власної інституції – це внутрішні перехресні продажі. Якщо декілька організацій об'єдналися для спільних продажів, це – зовнішні.

2. За перевагами, що отримує клієнт. Можна поділити на переваги фінансового та нефінансового характеру. Де фінансова вигода – це здобуття знижки при придбанні другого продукту чи інші види бонусів. Переваги нефінансового характеру: можливість економії часу; великий вибір; корисна консультація; новий рівень якості обслуговування; технологічні зручності; індивідуальний

підхід; оптимізація тимчасових витрат; додатковий сервіс; інформаційна безпека; інноваційні продукти.

3. За видами фінансових послуг, що реалізуються. Умовно перехресні продажі варто поділити на три види: абсолютно самостійні продукти і послуги, пов'язані лише спільністю цільової аудиторії; пакет зв'язаних між собою фінансових послуг; інтегровані, міжсекторні фінансові продукти. Класичний cross-selling передбачає продажі декількох окремих продуктів. Перехресний продаж можна реалізовувати, об'єднавши зусилля декількох відділів чи інституцій для втілення спільного проекту. Як правило, це складний продукт з високою мірою індивідуалізації, у ряді випадків – унікальний. У реалізації програми беруть участь фахівці декількох відділів. За рахунок ускладнення продукту збільшується і його ціна.

4. За цільовою спрямованістю пропозиції. Безпосередньо перехресні продажі – це базовий рівень, основа для розробки і впровадження складніших крос-програм. Ключовий момент перехресних продажів – правильна сегментація клієнтської бази [99].

В будь-якій з груп необхідно виділяти людей самотніх або розлучених, адже структура їх заощаджень та фінансових витрат дещо відрізняється від одружених людей аналогічного віку. Окрім того, після розлучення або смерті чоловіка люди протягом певного часу (до шести місяців) зазнають психологічних труднощів і відчувають свою невлаштованість, що може позначитися на виконанні ними узятих на себе зобов'язань.

Юридичних осіб також можна розділити на сегменти за такими, наприклад, ознаками: величина підприємства, чисельність працівників, сфера діяльності підприємства, територіальне розташування, організаційно-правова форма і т. д.

З виходом підприємства на зовнішні ринки стає актуальною допомога з питань зовнішньоекономічної діяльності, дотримання валютного законодавства, оподаткування (повернення ПДВ).

Вищепроведений аналіз етапів співробітництва та конвергенції бізнесу, організації кредитного страхування в банківських установах, на основі гіпотези про позитивне сортування учасників фінансового ринку, використовуючи матрицю оптимального сортування благ, що створюються в альянсі, та оптимальний

розподіл. Цей аналіз дозволив розробити функціональну модель вибору партнера, яка в подальшому дозволяє стимулювати комплексні продажі та максимізувати обсяги реалізації фінансових послуг.

3.3. Перспективи розвитку банкострахування в Україні

Високі темпи інновацій на фінансових ринках і інтернаціоналізація фінансових потоків формують консолідовану банківсько-страхову бізнес-архітектуру, а особливо кардинальних змін зазнала банківська справа. Технологічний прогрес і дерегулювання повноважень призвели до появи як нових можливостей для банківських установ, так і до зростання конкуренції між ними, а також небанківськими фінансовими інституціями. Починаючи з кінця 1980-х рр. прибутковість традиційних видів банківського бізнесу почала знижуватися, а вимоги до капіталізації банківських установ – зростати [122, с. 37]. Фінансові кризи сприяли даному процесу через свою короткочасність [94, с. 5]. Банки енергійно і творчо відповіли на ці зміни, почавши проникнення в нові сфери діяльності [22, с. 14].

Розвиток консолідації банківського і страхового бізнесу спостерігається головним чином в країнах Західної Європи, таких як Франція, Іспанія, Італія чи Скандинавських країнах, а також в деяких країнах Латинської Америки. Аналізуючи світові тенденції в банківській справі можна зробити висновок, що об'єднання банківської справи із страховою у процесі розвитку глобалізації є невідворотним процесом і для України, вагомість якого зростає. Припускається, що розвиток консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, як і раніше продовжуватиметься, оскільки страхові та банківські інституції весь час прагнуть використовувати багатоканальні продажі. Страхові товариства постійно прагнуть мінімізувати вартість дистрибуції своїх продуктів і банківський канал продажу страхового захисту знаходиться, в цій ситуації, в центрі їх інтересів. Використання вітчизняної банківської інфраструктури суттєво зменшує кошти дистрибуції. Підтверджує це значна кількість прикладів розвитку консолідації банківського і страхового бізнесу в усьому світі [84].

Аналізуючи успіх консолідації банківського та страхового бізнесу в країнах Західної Європи можна прогнозувати, що разом з подальшим розвитком фінансового ринку в Україні поширюватимуться, також банківсько-страхові фінансові групи. Адже, має місце виникнення щораз більш складних моделей зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу. Хоча в більшості випадків взаємодія банківських установ та страхових компаній базується на договорах про співпрацю та акредитацію, та можна відзначити приклади більш складної моделі співпраці.

Перспективи та стратегія формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури залежать від багатьох чинників та умов як зовнішніх, так і внутрішніх. Тому особливої уваги заслуговують питання їх систематизації, особливо тих, що впливають на прийняття рішення про активізацію співпраці між банком та страховою компанією. Їх можна умовно поділити на чинники зовнішнього походження – стан розвитку економіки, законодавчі, нормативно-правові акти, та внутрішні – зростання конкурентних переваг, отримання ефекту синергії. Проте, на прийняття рішення про консолідацію мають безпосередній і першочерговий вплив:

- зміни з боку попиту – потреби та преференції клієнтів;
- зміни з боку пропозиції – ситуація в галузі, конкуренція, глобалізація.

Не менший вплив справляють чинники внутрішнього походження, джерелом яких є власне фінансові інституції, зокрема: додаткові доходи; зниження затрат; диверсифікація діяльності.

Кожен із чинників розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу (рис. 3.5) залежить ще від багатьох інших, а деякі з них є одночасно як внутрішніми, так і зовнішніми в залежності від впливу та джерела ініціативи.

Чинники зовнішнього походження є ключовими, адже формують середовище функціонування. Одним із основних чинників, котрий детермінує активізацію взаємодії і здійснює безпосередній вплив як на форми, так і на розміри, є нормативно-правове регламентування, котре чітко та виважено диверсифікує банківську й страхову діяльність, страхування життя і ризикове страхування. Як відомо, правова база в Україні відділяє банківський

бізнес від страхування і регламентує, які дії є прерогативою для даного роду діяльності, а які для нього заборонені.



Рис. 3.5. Чинники розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу

Джерело: розроблено автором.

Відтак нормативно-правове регулювання може зумовити неможливість об'єднання банківської установи і страхової компанії в одну інституцію, котра б здійснювала уніфіковані види діяльності, та з іншого боку, саме законодавчо-правові норми окреслюють сферу і форму консолідації банківського та страхового бізнесу.

Водночас юридично-правові нормативи та інші регуляторні документи, котрі стосуються взаємодії та консолідації страхових компаній та банківських установ, концентруються навколо п'яти основних проблем, пов'язаних із формуванням консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури, зокрема:

- конкуренція та загроза монополізації ринку фінансових послуг;
- охорона та шляхи реалізації прав клієнта;
- загострення ризику подвійного використання капіталу;
- поглиблення відмінностей між наглядом за банківською та страховою діяльністю;
- специфіка та модифікація органів нагляду.

Важливим чинником, котрий стимулює прийняття рішення на законодавчому рівні щодо фінансової консолідації, є оподаткування

діяльності, особливо у випадку продуктів накопичувального страхування життя та банківського депозиту.

Суттєвими чинниками, в основі яких закладений попит на фінансові послуги, є, зокрема:

- 1) демографічні чинники (тривалість життя, натуральний приріст);
- 2) зміни преференції потенційних клієнтів.

Як відомо, вже з середини 80-х р. ХХ ст. у розвинених країнах мали місце суттєві демографічні зміни. З них виділяють: падіння народжуваності; загальне зменшення кількості населення; старіння суспільства; зростання рівня освіченості; зростання загального суспільного добробуту [24, с. 464]. У зв'язку з такими демографічними змінами, відбуваються надзвичайно суттєві зміни у сфері пенсійного страхування. Оскільки пенсійні фонди працюють за принципом перерозподілу фінансових ресурсів, відбувається зменшення джерел доходів (зменшення кількості осіб, котрі приймають участь у формуванні активів пенсійного фонду) при одночасному збільшенні фінансових видатків (зростає кількість осіб, які отримують виплати, живуть довше і мали високу заробітною плату та призвичаєні до високого рівня і якості життя) [36]. Такі зміни структури населення значно утруднюють можливості підтримання урядами сталого рівня пенсійного забезпечення. Все більше клієнтів банків виражають зацікавленість до довгострокових накопичувальних програм. Співробітництво зі страховою компанією дозволяє банківським установам запропонувати своїм клієнтам програми довгострокового страхування життя, на випадок втрати працездатності та отримувати при цьому комісійну винагороду за реалізацію страхових продуктів [1].

Акумуляція чинники та глобалізація світової економіки сформували дві ключові тенденції у сфері попиту. По-перше, клієнти користуються кожного разу з більшої кількості фінансових послуг, що пропонуються банківськими установами та страховими організаціями. По-друге, змінюються вимоги клієнтів щодо способу надання їм фінансових послуг. Обидві ці тенденції змушують вітчизняні страхові компанії та банківські інституції до формування стійких зв'язків між продуктами та способами їх продажу.

Зміни у дистрибуції призводять до створення стратегічних альянсів банківських інституцій та страхових компаній, спрямованих на:

- задоволення основних потреб у відповідності до вимог ринку та споживачів;
- зміцнення конкурентних позицій серед інших фінансових інституцій, а також інституцій, котрі традиційно зараховують до фінансового сектора;
- активізація конкуренції в межах галузі.

У відповідь на нові вимоги клієнтів щодо фінансових послуг, фінансові посередники вимушені розширювати їх асортимент і диверсифікувати пропозицію, щоб задовольнити зростаючі потреби споживачів. Це призводить до зацікавленості у експансії з одних сфер бізнесу у фінансовому секторі в інші.

Генерування нових видів фінансових послуг та фінансових інструментів, розвиток і поява нових видів цінних паперів, лібералізація та глобалізація світової економіки спонукають до формування нового виду фінансових послуг, котрі є субститутами до послуг, які традиційно надають банківські інституції та страхові компанії. Даний факт призвів до зростання конкуренції між окремими галузями фінансового сектора та зниження бар'єрів для входження з інших галузей. Це, у свою чергу, дало можливість надавати фінансові послуги тими інституціями, котрі до початку стрімкого розвитку глобалізації не мали повноважень на діяльність у фінансовому секторі. Прикладом описаної ситуації може послужити пошук підприємствами альтернативних банківському кредиту форм зовнішнього фінансування – облігацій, входження на фінансовий ринок інституцій з нефінансового сектора. Зокрема, наприклад, потужні фірми створюють власні банківські установи і страхові компанії з метою надання фінансового сервісу для клієнтів, котрі купують їх продукти. Це можуть бути мережі супермаркетів, які здійснюють продажі в кредит, автомобільні холдинги з аналогічною метою та інші інституції з парабанківського сектора [49; 75; 103; 120].

В Україні більшість провідних промислових підприємств також мають свої власні страхові компанії або ж планують створити дочірні компанії. Головною особливістю вітчизняних страховиків є те, що багато з них кептивні, без достатніх ресурсів для розвитку. З

більш, ніж 280 зареєстрованих у 2018 році страхових компаній, на думку вітчизняних науковців, лише частина активно здійснюють страхові операції [152, с. 21].

Якщо провести паралелі в розвитку вітчизняного та європейських страхових ринків, враховуючи зміни до Закону України "Про страхування" [35] (особливо в частині збільшення вимог до статутних капіталів), можна спрогнозувати, що кількість національних страховиків в найближчі роки і надалі буде скорочуватись, адже ще в 2011 році їх було 450 на ринку. Цей прогноз поділяють російські аналітики, які вважають, що укрупнення фінансового бізнесу – перспектива, перед якою незабаром постануть всі колишні республіки СРСР [27].

При цьому, державним контролюючим органам необхідно приділяти більше уваги не лише абсолютним величинам активів, власного капіталу, статутного фонду страховиків, але і якості даних показників. Наприклад, аналіз структури активів деяких компаній свідчить про те, що в них основну частину складають неліквідні векселі та цінні папери, дебіторська заборгованість, основні фонди тощо. Враховуючи тенденції, що склались на страховому ринку в Україні, можна передбачити, що в найближчі роки вітчизняні банки та промислові підприємства і надалі будуть головними інвесторами страхових компаній.

Відтак, ми переконані, що формування стратегічних альянсів страхових компаній та банків на ринку фінансових послуг України надасть конкурентні переваги його учасникам.

Жорстка конкуренція в галузі обумовлює формування стратегічного альянсу банківської установи та страхової компанії. У високорозвинених країнах рівень насичення фінансовими послугами є відносно високим, що призводить до зростання внутрішньої конкуренції. Виразно окреслені тенденції глобалізації у межах окремих галузей зумовлюють зростаючу конкуренцію, експансію фінансово-потужних іноземних фінансових інституцій. Таким чином, тенденції глобалізації та інтернаціоналізації стали ще одним стимулом до розвитку концепції формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

Проте основним мотивом і перевагою взаємодії банківських установ та страхових компаній є внутрішні чинники. Як найсуттєвіший чинник для фінансової консолідації посередників,

що функціонують у різних сферах діяльності, визначають ефект синергії [56].

До внутрішніх чинників, варто зарахувати передусім, наявність відповідного фінансового забезпечення, яке уможливило відповідний розвиток бізнесу, перш за все, через розширення спектра послуг і фінансових продуктів, що пропонуються в одній точці продажу.

Варто відзначити, що додаткові фінансові ресурси банківські установи можуть отримати завдяки консолідації зі страховими компаніями, наприклад через продаж у своїх відділеннях полісів страхування життя.

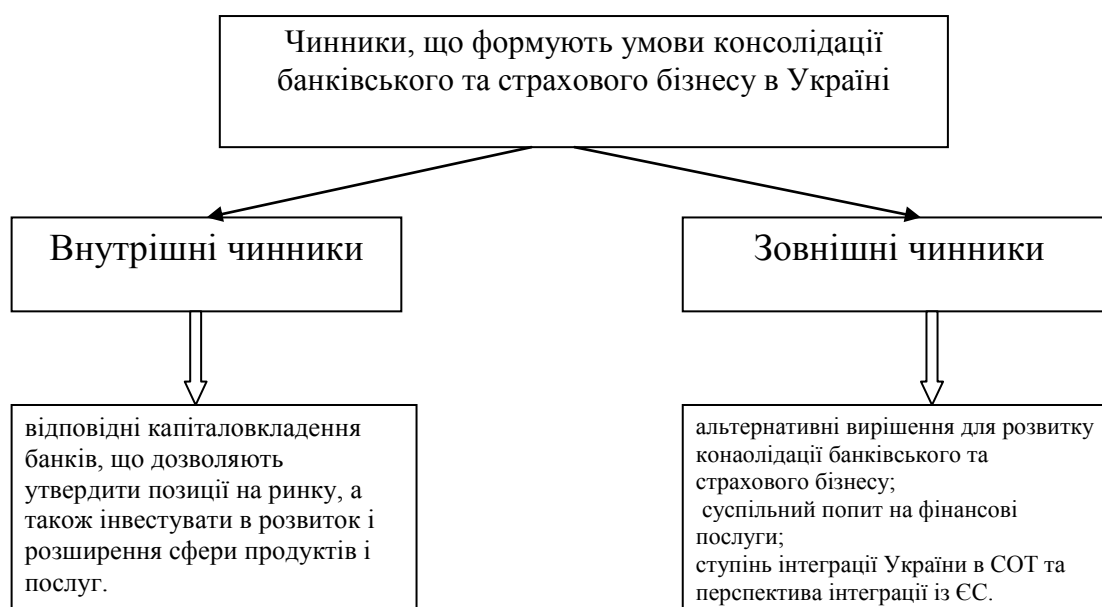


Рис. 3.6. Чинники, що формують умови консолідації банківського та страхового бізнесу в Україні

Джерело: складено на основі [63, с. 164–170.]

До зовнішніх чинників (рис. 3.6), варто зараховувати альтернативні рішення щодо консолідації банківського та страхового бізнесу [225].

Світова практика та тенденції сприйняття і проникнення фінансових послуг у життя суспільства свідчать про наявність перспектив для розвитку інтеграції й консолідації банків і страхових компаній. Для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу на території України необхідні відповідні фінансові затрати. На їх динаміку чинить вплив фінансова і соціальна ситуація. На обсяги затрат безпосередньо впливають

масштаби започаткованої діяльності, а на ефективність – можливі альтернативні інвестиції. Внаслідок цього стратегія та перспективи розвитку банкострахування перебувають у тісному взаємозв'язку з можливими альтернативними шляхами розвитку банківських інституцій в Україні [144, с. 44-46]. Серед можливих альтернатив розвитку фінансових послуг, котрі мають змогу вплинути на перерозподіл частини ресурсів, що в свою чергу можуть бути використані на інновацію типу банкострахування, варто виділити:

- розвиток банківських (фінансових) послуг через мережу Інтернет;
- розвиток іпотеки [129].

Розвиток банківських (фінансових) послуг через мережу Інтернет може виявитись прибутковішим за дистрибуцію страхових послуг через банківські відділення у зв'язку з більшими можливостями економії коштів на ведення справи [199; 200]. Проте, в українських реаліях, за досить низького рівня довіри до операцій в мережі в населення, у найближчій перспективі, ефективніше розвиватиметься саме консолідація банківського та страхового бізнесу.

Значний потенціал розвитку зосереджено в фінансуванні потреб у житлі, іпотеці через банківські інституції, що може створити додаткові стимули для консолідації фінансових інституцій.

Таким чином, з огляду на вищезазначене, найоптимальнішим на нашу думку способом підвищення конкурентоспроможності інституцій буде фінансова консолідація страхових та банківських інституцій і, відповідно, створення й надання інтегрованих послуг.

Слід мати на увазі і враховувати той факт, що у країнах, де формується консолідована банківсько- страхова бізнес-архітектура, а ринок фінансових, і особливо страхових послуг вже насичений, його подальше поширення буде обмеженим, адже попит на страхові послуги буде менш еластичним. Відтак запровадження та розвиток консолідації банківської та страхової діяльності буде пов'язаний із заміною уже існуючих каналів дистрибуції. Україна має значний потенціал для розвитку консолідації банківського та страхового бізнесу, а незначний відсоток застрахованих ризиків її громадян є ще одним стимулом для розвитку каналу продаж із уже сформованою довірою населення.

Копморативний аналіз досвіду надання роздрібних фінансових

послуг доводить, що найбільш економічно обумовленою є продаж через банківські канали страхових продуктів, а найбільш перспективним є консолідація банківського та страхового бізнесу з метою створення "фінансового супермаркету" [46, с. 27; 202].

Для забезпечення стабільного та когерентного розвитку обох інституцій необхідною є співпраця страхових компаній з банківськими установами, та справжня довіра до партнера забезпечується завдяки інвестуванню один в одного значних капіталів. Тому, страхові компанії у багатьох випадках володіють банками. В Україні ситуація із розвитком консолідації банківського та страхового бізнесу схожа на модель, притаманну для Іспанії і, на думку експертів, поки капітали вітчизняних страховиків не стануть на порядок більшими, ніж у банків, то упродовж щонайменше ще 10 років в основному банки будуть інвестувати в страхові компанії, а не навпаки.

Лідери українського фінансового ринку, які базують власну стратегію фірми на досвіді європейських країн, вважають, що компанії, які першими виходять на ринок, котрий перебуває на стадії формування та насичення мають найкращі показники зростання, але за відсутності стратегічного потенціалу, так само швидко втрачають свої позиції на ринку. Це явище є небезпекою зростання, яку набагато легше долати в стабільній фінансовій структурі бізнесу. Сформована кон'юнктура ринку України диктує нові умови розвитку економіки, визначає необхідність інтеграції компаній у єдиний консолідований банківсько-страховий фінансовий комплекс [145, с. 40].

Серед основних стратегічних напрямів взаємодії страхових компаній і банківських установ доцільно виділяти такі:

- 1) розробка та впровадження спільних фінансових продуктів;
- 2) реалізація установами банків стандартних послуг страхової компанії;
- 3) впровадження в практику взаємодії розроблених спеціально для конкретного банку страхових послуг;
- 4) фінансова консолідація банківської та страхової інституцій – з формуванням одного бренду, конгломерату [105];
- 5) створення власної інституції-партнера (для страхової компанії – банку, для банку – страхової компанії, тощо).

До спільних фінансових продуктів відносяться, насамперед, страхування автомобільного транспорту (чи товарів довгострокового користування), які продаються в кредит; страхування власників платіжних карток; страхування вкладників банку; страхування позичальників на суму позики із зазначенням банку вигодонабувачем; страхування фінансових ризиків боржників; страхування майна, яке передається в лізинг чи заставу тощо.

Реалізація банківськими установами стандартних послуг страхової компанії та впровадження в практику взаємодії розроблених спеціально для конкретного банку страхових послуг – це дистрибуція страхових послуг банківськими установами, така взаємодія уже має місце на фінансовому ринку України.

Фінансова консолідація банківського та страхового бізнесу, спрямована на формування єдиного бренду, концерну та створення власної інституції-партнера, є більш перспективними для українського ринку. Її реалізація є імовірнішою, як свідчить зарубіжний досвід, на більш високому рівні синергії.

Найбільш реальною в сучасних умовах розвитку ринку фінансових послуг в Україні є концепція на рівні споживчого кредитування. За оцінками спеціалістів, у Європі, наприклад, в кредит реалізується майже 70 % автомобілів і всі вони в обов'язковому порядку страхуються [182, с. 31]. В Україні, зазвичай, автомобілі, які продаються в кредит, страхуються на вимогу банківських інституцій в акредитованих страхових товариствах.

Окрім того банківська установа також може послуговуватися із страхового захисту користуючись наприклад з добровільного страхування кредитів на випадок неповернення або неповного повернення кредиту та відсотків по кредиту з причини неплатоспроможності, банкрутства боржника, навмисного невиконання, неналежного виконання позичальником своїх зобов'язань.

Цей страховий захист розраховується таким чином:

$$F_{\xi}(x) \geq F_{\zeta}(x) = 1 - e^{-\lambda x}, \quad (3.11)$$

де λ , – розв'язок рівняння $E[e^{-\lambda x}] = 1$;

ξ – випадкова величина збитків внаслідок незалежних від боржника обставин, яка обмежена зверху експоненціальною величиною ζ ,

Ймовірність неповернення або неповного повернення кредитів становить 0,7 %. В середньому, величина неповернутого боргу складає 63 % від розміру кредиту з відсотками (на досвіді страховиків, які здійснюють даний вид страхування). При страхуванні передбачаються певні превентивні заходи.

Вартість попередньої експертизи платоспроможності клієнта, експертизи ТЕО, оцінки застави становить: для кредитів до 100 000 грн. – 900 грн.; для кредитів більше 200 000 грн. – 1 800 грн.

Вартість щомісячного контролю фінансового стану клієнта, перевірки цільового використання кредиту становить: для кредитів до 100 000 грн. – 320 грн.; для кредитів більше 200 000 грн. – 640 грн.

Норматив офісних витрат (витрат на ведення справи) 20%.

Введемо наступні позначення:

S – випадкова величина сукупних річних виплат;

X_i – величина виплат за договором i ;

I_i – індикатор виплат по договору i ;

Y_i – величина позову по договору i (при умові $I_i = 1$);

P – сума нетто-премій за рік;

P_i – нетто-премії по договору i ;

N – кількість договорів;

I – відносна захисна надбавка;

α – ймовірність не розорення;

X_α – квантіль рівня α для нормального розподілу;

ζ_i – випадкова (експоненціальна) величина збитків страховальника i .

Середня дисперсія індивідуальної виплати X_i розраховується:

$$E[X_i] = E[Y_i] \cdot E[I_i] = 0,63 \cdot 0,007 = 0,0044; \quad (3.12)$$

Для оцінки $\text{Var}[X_i]$ ми замінимо випадкову величину Y_i на ζ_i .

$$\text{Var}[X_i] = \text{Var}[Y_i] \cdot E[I_i] + E[Y_i]^2 \cdot \text{Var}[I_i] \quad (3.13)$$

$$\text{Var}[X_i] = 0,63^2 \cdot 0,007 + 0,63^2 \cdot 0,007 \cdot 0,993 = 0,0055.$$

Захисна надбавка обчислюється за формулою:

$$I = X_\alpha \cdot \frac{\sqrt{\text{Var}S}}{ES} = X_\alpha \cdot \frac{\sqrt{N \cdot \text{Var}S_i}}{N \cdot ES_i} = \frac{X_\alpha}{\sqrt{N}} \cdot \frac{\sqrt{\text{Var}S_i}}{ES_i} \quad (3.14)$$

При $\alpha = 99\%$, $N = 100$, маємо:

$$I = 0,232 \cdot \frac{\sqrt{0,0055}}{0,0044} = 0,232 \cdot \frac{0,074}{0,0044} = 0,232 \cdot 16,81 = 3,9 \quad (3.15)$$

Індивідуальна нетто-премія P_i дорівнює:

$$P_i = E[X_i] \cdot (1 + I) = 0,0044 \cdot 4,9 = 0,0215. \quad (3.16)$$

Наприклад, для договору в 100 000 грн. терміном n місяців брутто-премія становить:

$$B_n = (100\,000 \cdot 0,0215 + 900 + (n - 1) \cdot 320) / 0,8. \quad (3.17)$$

Таким чином, місячний тариф становить 3,8 %, трьохмісячний

4,6 %, піврічний 5,8 %.

У випадку, коли кредит отримує фізична особа і страхування здійснюється на випадок неповернення або неповного повернення кредиту та (або) відсотків з причини смерті цієї особи, розрахунок здійснюється аналогічно, з врахуванням того, що ймовірність неповернення дорівнює ймовірності смерті за визначений період часу (для розрахунків застосовані максимальні ймовірності по віковим групам згідно таблиць смертності по Україні).

Для страхових компаній цей вид страхування вигідний передусім збільшенням кількості проданих страхових продуктів та відповідно кількістю фізичних і юридичних осіб, що мають позитивне враження від наданих послуг. Якщо фізична особа страхує заставне майно, то вона є потенційним клієнтом цієї компанії з інших видів страхування, в т.ч. і страхування життя, у якого в Україні, вважаємо, найбільший потенціал для розвитку.

На нашу думку, значні перспективи для розвитку має також дистрибуція банківськими установами через "банківське вікно" всього спектра фінансових послуг, в тому числі і класичних страхових продуктів страхових компаній [53], а саме: обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів перед третіми особами та водіїв від нещасних випадків, страхування житла та іншого майна фізичних осіб, страхування фізичних осіб від нещасних випадків, медичного страхування та страхування життя, страхування автотранспорту від усіх ризиків (Авто-Каско) тощо. При реалізації таких проектів компанії, консолідація яких відбулась на рівні інституцій, є найбільш перспективними та довготривалими, наприклад СК "ПЗУ Україна", СК "Аркада-Гарант", СК "Еталон", СК "УНІКА", СК "Кредо" [121] та ін.

Варто відзначити, що банківська установа із її мережею, навіть як потенційний клієнт, є надзвичайно вагомим ринком збуту для страхового товариства.

У більшості пропонованих моделей зрощення та функціонування банківського та страхового бізнесу страхувальниками є клієнти банків. Така збутова система коштує значно дешевше у порівнянні з агентською мережею. Банківські службовці, зайняті обслуговуванням клієнтів, проходять курс додаткового навчання і паралельно з банківським обслуговуванням пропонують

клієнтам різні страхові послуги. Окрім того, універсальність фінансової інституції, проявляється в тому, що основою роботи сучасного банку в економічно розвинутих країнах є комплексне управління активами клієнта. Тепер, споживач, що відкриває рахунок у банківській установі, отримує нові можливості, про існування яких у нього може ще не бути інформації. Тому банківські інституції в європейських країнах та США створюють штат фінансових радників, що працюють із клієнтами [93]. Таким чином, новий клієнт контактує з досвідченим експертом, а не простим операціоністом, що виконує запити споживача. Метою фінансового радника є визначення базових потреб клієнта, в яких він сам часто не переконаний через необізнаність із можливостями фінансових продуктів. Для їхнього задоволення пропонується 4 групи інструментів: поточний рахунок, нагромадження, кредит, страхування. За кожним з напрямів споживачу надається своя гама інструментів, а в сумі – оптимально збалансована фінансова послуга, розрахована на задоволення базових потреб.

Якщо в економічно розвинутих країнах банківські продажі набули поширення в основному завдяки розвитку накопичувального довгострокового страхування життя, то в українській моделі допоки основний акцент робиться на ризикове страхування в пакеті з кредитною карткою [114] чи іншою банківською послугою [160, с. 82].

За результатами проведеного дослідження, нами визначено основні переваги для страхових компаній від формування консолідованої банківсько–страхової бізнес-архітектури:

1) кожен учасник фінансової трансакції (банк, страхова компанія, клієнт) одержує більші переваги, ніж у випадку одноосібного ведення бізнесу, забезпечується ефект синергії. Головна перевага продажу страхових продуктів через банківські установи полягає у використанні страховиком розвинутих філіальних банківських мереж по всій території України. Оскільки банківський бізнес в Україні набув поширення значно швидше, ніж страховий, банківські установи мають більш розгалужену мережу. Існують можливості для концепції фінансового супермаркету в співробітництві з банківськими установами, а мета – отримання значної частки ринку страховими компаніями, може бути досягнута у мінімальний термін і без значних фінансових капіталовкладень;

2) в Україні є ряд фінансово потужних банківських установ, котрі вже відомі населенню, а бренди більшості страховиків ще потребують значних витрат на рекламу. Отже реалізуючи страхові продукти під брендом банку, страхові компанії можуть одержати зростання лояльності клієнтів і, відповідно, більш вагомий фінансовий результат. У страховій компанії з'являється можливість використовувати базу даних про клієнтів банку і в такий спосіб знизити витрати на маркетинг, поширення і просування страхового продукту;

3) актуальним для українського фінансового ринку є формування банківської та страхової культури у населення: фізичні особи сьогодні більше довіряють банкам, ніж страховим компаніям. Вони часто радяться з представниками банківської інституції, на який вид внеску їм розміщувати свої кошти. Тобто, з огляду на низьку "фінансову грамотність" (низьку страхову культуру) населення, продаж полісів через банки можна вважати найбільш вдалим способом просування з існуючих в Україні.

Фінансова консолідація банківського та страхового бізнесу дозволяє, у значній мірі, модифікувати банківські продукти у бік більшої гнучкості щодо рівня ризику, який приймається банком, створювати нові види страхування, орієнтовані на страхування ризиків економічного характеру, створювати чинники, що визначають попит на банківські продукти і страхові послуги.

Отже, в результаті спільної діяльності банківських установ і страхових компаній клієнт одержує максимально зручний, повний і відносно недорогий комплекс послуг, який може включати страхові і банківські послуги, доповнюючи один одного так, щоб в цілому продуктивність обслуговування значно зросла. Працюючи розрізнено, ні банківська, ні страхова інституції не здатні надати такий спектр послуг. Разом з цим, досягається мета забезпечення взаємної стабільності та надійності, а також найбільшого задоволення потреб споживача та максимізації прибутків.

Проте важливо враховувати те, що складний і багатоступінчатий процес управління банківськими ризиками може значно спрощуватися передачею частини ризиків економічного і неекономічного характеру страховій компанії, фахівці якої більшою мірою здатні об'єктивно оцінити і розробити стратегії управління ризиками. При цьому банківська установа одержує забезпечення

більшої надійності, що позитивно позначається на її іміджі. Страхова компанія, в співробітництві з банківською установою, отримує можливість забезпечення фінансової стабільності, зважаючи на залучення банківської інституції для розробки ефективних стратегій управління та розміщення фінансових активів страхової компанії – можливе здійснення взаємного консалтингу між страховою компанією та банківською установою.

У випадку формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури частину цих ризиків (складових кредитного ризику) можна передати страховику, що входить у конгломерат, задля забезпечення вищого рівня надійності позичальника, створення передумови до зниження кредитного ризику для банку і поліпшення якості його активів.

Сучасні тенденції розвитку банківської сфери свідчать про переорієнтацію банківських установ на фізичних осіб. Банківська установа, здійснюючи кредитування та прагнучи до поліпшення якості своїх активів, за рахунок значної кількості позичальників диференціює ризик, а завдяки страховій компанії забезпечує збереження вартості предмета застави, чим створює ринок споживання послуг страхових компаній в частині страхування різних ризиків економічного і неекономічного характеру підприємств нефінансового сектора.

У процесі цієї діяльності, фінансові інституції зможуть поліпшити свою конкурентну позицію реалізуючи одночасно із наданням кредиту договори страхування життя, чим покращують власні фінансові результати. Поширення такого страхування в Україні несе додаткові переваги, адже дане страхування не лише є додатковим забезпеченням повернення кредиту, але також підвищує сферу забезпечення інтересів клієнта, дозволяє клієнту утримати існуючий матеріальний рівень та досягнути бажаних результатів навіть у випадку несприятливих обставин, при яких, за відсутності страхового захисту, він би втратив предмет застави. Окрім того, цей вид страхування значно скорочує кількість необхідних поручителів, що дозволяє більшій кількості осіб отримати дані фінансові послуги, а банкам отримати більші доходи від кредитної діяльності.

На нашу думку, пріоритетними видами страхування для українських страхових компаній є: страхування майна (у тому числі і майна, що є забезпеченням по кредиту), страхування виробничих

циклів, страхування різного роду відповідальності (зокрема, відповідальності перед третіми особами за невиконання зобов'язань за укладеними договорами), страхування врожаю сільськогосподарських культур, страхування вантажів при транспортуванні, тощо. Розвиток цих видів страхування, є взаємовигідним як для банківських установ, так і для страхових компаній.

Нова консолідована банківсько-страхова пропозиція повинна принести бажані вигоди для банківських установ, вона формуватиметься тому, що зростає попит суспільства на фінансові послуги, а це підкріплюється зростанням рівня заможності та обізнаності із фінансовими послугами цього суспільства. Така залежність витікає з аналізу "доброзичливого ринку" банкострахування (bancassurance) згідно з С. Друпі (S. Drury), та обов'язкове зростання попиту – з поточного аналізу попиту споживчого українського суспільства [186]. Користування фінансовими інструментами тісно пов'язане із зростанням та періодичністю доходів індивідуальних клієнтів.

Майбутній розвиток консолідованого банківського та страхового бізнесу та усієї фінансової системи загалом в Україні, за нашим прогнозом, буде залежати від ступеня інтеграції України із Європейським Союзом у довгостроковій перспективі та інтеграції українських громадян за типом мислення, наближенням стандартів життя, та навиків користування фінансовими послугами з розвиненими країнами Західної Європи та Сполученими Штатами Америки у більш короткостроковій перспективі.

Водночас деякі вітчизняні вчені, (зокрема В. Новицький, В. Сіденко, В. Будкін, О. Дергачов, С. Толстов) стверджують, що інституціональні відмінності, розрив у рівнях економічного розвитку України та країн – членів Європейського Співтовариства, в середньостроковій перспективі (найближчі 10-15 років) не залишають шансів Україні інтегруватися в Європейський Союз [25; 105; 140]. Та зважаючи на легкість копіювання нових фінансових продуктів та значну частку іноземного капіталу на фінансовому ринку, основним завданням повинно бути підвищення рівня життя населення. З розвитком економіки в країну надходять іноземні інвестиції, які відіграють також одну з ключових ролей у формуванні українського фінансового ринку, в тому числі

банківських установ та страхових компаній. Це дасть можливість використати досвід та інтенсифікувати розвиток консолідації банківського та страхового бізнесу.

Подальше зростання добробуту населення та зростання кількості осіб пенсійного віку [169], а відповідно і зменшення їх забезпечення, а також прийняття в Україні Закону "Про недержавне пенсійне забезпечення" [33] дозволяє використовувати довгострокове накопичувальне страхування життя як додаткову пенсію, зважаючи на потенційну кількість клієнтів даного ринку та значну підготовленість до поширення на рівні відділень банківських установ. На основі цього приходимо до висновку, що консолідація банківського та страхового бізнесу має значний потенціал.

Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні за участю найбільших вітчизняних і світових банківських установ, а також страхових компаній може бути тотожною із розвитком великих банківсько-страхових холдингів. Ті, в свою чергу, можуть становити перехідний етап в процесі утворення фінансових холдингів в Україні та формуванні нової бізнес-архітектури. Капіталізація, як один з позитивних результатів формування цих холдингів, виявиться основним елементом стратегії розвитку багатьох українських банківських установ і страхових інституцій в рамках їх підготовки до інтеграції з фінансовим ринком Європейського Союзу.

Варто відзначити, що на шляху створення стабільних і конкурентоздатних банківсько-страхових холдингів в першу чергу слід створювати можливості для розвитку банківського і страхового сектору поодиноці. Важливим елементом цього розвитку є, на нашу думку, вдосконалення діяльності цих інституцій у операційній сфері, тобто на рівнях спільних дій і спільних послуг, однаковою мірою в підході базованому на єдності капіталу, так і на підході не базованому на єдності капіталу. З цієї позиції, перший досвід консолідації банківських та страхових інституцій може дати розвиток простої, а одночасно привабливої дистрибуції полісів накопичувального страхування життя в банківських установах.

При посиленні конкуренції на ринку страхових послуг перед банком виникає об'єктивна необхідність адекватної оцінки діяльності страхових компаній, аналізу їх інвестиційної привабливості і надійності. Рейтинги страхових компаній, що

публікуються періодичними виданнями України, як правило, засновані на ранжуванні страхових компаній з урахуванням загального обсягу активів, величини прибутку, сплаченого статутного капіталу тощо [2; 21; 40; 162]. Подібний підхід до ранжування страхових компаній не відображає поточного фінансового стану компаній. В умовах модифікації ринку фінансових послуг під впливом глобалізації, що стрімко розвивається, контрагентам і потенційним інвесторам страхових компаній важливо мати уявлення про поточний фінансовий стан компанії, прогнози її майбутньої діяльності, стратегію розвитку та підтримку інших могутніх учасників ринку.

У перспективі прагнення до "ефекту синергії" на всіх рівнях є метою фінансової консолідації. Оптимальною стратегією розвитку є консолідація (поєднання, взаємна інтеграція). Основною перевагою даної взаємодії банків та страхових компаній є "ефект синергії", в якому можна виділити три рівні:

- операційний рівень;
- тактичний рівень синергії;
- стратегічний рівень синергії.

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

Як показує світовий досвід функціонування фінансового ринку, в умовах сталої кооперації його учасників ефект синергії проявляється у двох сферах: у збуті продуктів і оптимізації управління та ефективності обробки інформації.

Збут страхових продуктів через банківські віконця та банківських продуктів через зовнішню (посередницьку) службу страховиків – є основною ідеєю ринкової стратегії кооперації банків і страховиків.

Поєднання банківських і страхових можливостей збуту фінансових продуктів значно збільшує їх сукупний потенціал. У цій ситуації в більшій мірі може переваги здобути страхова справа.

Пріоритетні напрями в розвитку взаємовідносин страхових організацій і банківських установ є:

- впорядкування законодавства в частині можливостей повномасштабної співпраці цих фінансових інститутів;

- використання банківських технологій в перестрахованні ризиків [155, с. 27];
- розвиток і запровадження послуг під потреби партнера;
- впровадження сучасних комп'ютерних технологій, що сприяють повноцінній діяльності "фінансових супермаркетів";
- комплексне фінансове обслуговування клієнтів у відділених консолідованих інституцій;
- розробка нових фінансових продуктів на межі банківських і страхових послуг [8; 81, с. 99].

Варто відзначити, що для українських банківських і страхових інституцій в контексті конкурентної боротьби із іноземними конкурентами можливими є також наступні напрямки розвитку: реалізація продуктів з інших ринкових ніш; домінування закордонного капіталу – обґрунтоване залучення капіталу і трансферт високих технологій; створення банківсько-страхових груп і фінансових холдингів.

Перша із названих стратегій практично виключає більш стислу співпрацю між банківськими установами і страховими компаніями, що може стосуватися лише договорів про дистрибуцію чи акредитацію, лише в обмеженій сфері. В другому випадку можливості стислої співпраці між банківськими і страховими інституціями також є не значними, особливо в перших роках по отриманню контролю через іноземного інвестора, який буде швидше зацікавлений у затвердженні ринкової позиції та реструктуризації банківської установи. Цього виду стратегії розвитку будуть реалізовуватись головним чином через банки з значною регіональною мережею, а також спеціалізовані банки, наприклад банки автомобільних концернів.

Іноземний досвід обґрунтовує нашу позицію ефектним вирішенням, що дозволяє збільшити власні фонди, отримати зниження видатків на маркетинг, рекламу та дистрибуцію продуктів, раціоналізацію використання трудових ресурсів, а також здійснити банківсько-страхові інновації, є реалізація третього варіанту. Це означає консолідацію, що охоплює своєю сферою банки і страхові компанії. На практиці в умовах великої активності з боку закордонного капіталу, низької капіталізації українських банківських установ і страхових компаній, бажання інтеграції з Європейським Союзом, та вступом у Світову організацію торгівлі,

ініціатива творення банківсько-страхових груп належить до популярних тенденцій закордонних інституцій з визнаною позицією на глобальних фінансових ринках.

Одним з основних чинників, що впливає на формування українського банківсько-страхового сектора, є домінування інституцій з участю закордонного капіталу. Цей факт належить брати до уваги для формулювання концепції політики держави щодо подальшого розвитку фінансового сектора. Проблема набуває особливого значення в контексті членства України в Світовій організації торгівлі. Лише лобювання з боку держави дозволить принаймні частково зберегти національний характер фінансових установ. Інституціональна приналежність є істотною справою для працівників і клієнтів банків, а також страхових товариств. Адже незважаючи на пропаганду лібералізацію та глобалізацію, країни Європейського союзу приділяють увагу цим питанням. Участь закордонного капіталу в банківському секторі в Італії становить 3,5 %, в Німеччині – 4,5 %, в Нідерландах – 7 %, в Іспанії – 10 %, у Франції – 14,2 %, та лише у Великобританії він більший, ніж 70% [206]. Донедавна в країнах членах ЄС фінансові інституції знаходилися під чітким контролем держави. Економічна інтеграція не повинна означати радикальних змін в цій сфері і як аргумент за лобювання держави виноситься фінансова безпека держави. Задля збереження існуючого стану держава володіє значними активами у фінансовій сфері. У Португалії кількість банківських інституцій, де домінуючим власником є держава, складає 67 %, в Італії – 53 %, в Німеччині – 51 %. У фінській банківсько-страховій групі "Sampro" частка держави складає 40 %. Та спроба придбання найбільшого норвезького страховика – "Sampro" зустріла негативну реакцію з боку норвезького парламенту і була трактована як атака на суверенітет фінансового сектора [206].

В майбутньому більшість консолідацій, що матимуть місце на Україні, будуть результатом рішень, що приймаються за межами країни. Варто відзначити, що найбільші пенсійні фонди, а також інвестиційні фонди чи компанії страхування життя (довгострокові капітали) в більшості знаходяться під контролем закордонних фінансових інституцій. Актуальним постає питання: які фінансові інституції є, і потенційно можуть бути зацікавлені інвестиціями в

український ринок банківсько-страхових послуг, чи є це лідери європейського та світового фінансового ринку?

Особливо привабливим видається український ринок страхування життя. Це обумовлено масштабністю потенціалу і надзвичайно низькою вартістю активів страхових установ. Значний потенціал цього ринку є результатом того, що, всупереч проведеним реформам пенсійної системи, більшість громадян не мають на майбутнє накопичень у формі страхування життя, ані у іншій формі гарантії.

Підсумовуючи, можна вказати, що в контексті інтеграційних процесів з Світовою організацією торгівлі приплив закордонного капіталу в Україну очевидний. Наша держава удоступнила фінансові ринки для іноземного капіталу, окрім того прийняла на себе зобов'язання дозволити відкривати філії іноземних інституцій в Україні. Таким чином, відчизняний ринок фінансових послуг є частиною системи європейського, а також світового фінансового ринку і його майбутній розвиток буде підпорядкований тенденціям, характерним для цієї системи.

Стимулювання на державному рівні консолідації банківського та страхового бізнесу – це можливість інтервенції, базованої на реалізації стратегії розвитку ринку фінансових послуг окрім контролю іноземних інвестицій у даний сектор економіки. Консолідація сприяє поліпшенню конкурентоздатності. З метою збереження українських фінансових інституцій з урахуванням приналежності капіталу в статусі національної ідентичності, стратегія їх розвитку повинна враховувати факт поляризації, отже існування визначених диспропорцій в економічних потенціалах і в рівні розвитку банківської і страхової справи. Необхідною є одночасна підтримка українських банківських установ і страхових компаній урядом, Національним банком України і міністерством фінансів, адже така практика притаманна майже для всіх країн Євросоюзу [174, с. 289-292]. Основні рекомендації щодо стратегії розвитку ринку консолідованих банківсько-страхових послуг такі:

- визнання за необхідне для розвитку української економіки ведення самостійної господарської політики і існування фінансової системи, підпорядкованої власній політиці, що враховує українські реалії та вітчизняний державний інтерес;

- модернізація українських фінансових інституцій з використанням техніки ХХІ ст. через створення умов доступу в преференційних капіталів (преференційні кредитні лінії, податкові пільги, альтернативні джерела фінансування);
- чітке пов'язування процесу консолідації банківських установ, страхових компаній із пошуком українських інвесторів, навіть якщо це має затримати дані процеси;
- утримання пакетів акції в державній власності у акціонерних фінансових інституціях;
- забезпечення можливостей для інвестиційної активності і фінансового ангажування в різні сегменти фінансового ринку, що дозволить утримувати існуючу доходність, яка опинилась під загрозою в зв'язку із зменшенням маржі в результаті конкуренції;
- створення можливостей розвитку місцевим банкам в вільних ринкових нішах, завдяки стратегічним альянсам із загальнодержавними страховими товариствами та навпаки;
- створення бар'єрів, обмежених можливостей входження глобальних інституцій на місцеві ринки з метою запобігання загрозі втрати стабільності на національному фінансовому ринку;
- формування системи моніторингу стабільності фінансового сектору;
- пропагування типових пакетів фінансових послуг, що поєднують традиційні банківські та страхові послуги (наприклад розвитку іпотеки, продажу предметів довготривалого вжитку в розстрочку, інвестування капіталу);
- формування банківськими і страховими інституціями спільних центрів реклами та маркетингу, спільної адміністрації нерухомістю і майном, спільних каналів дистрибуції фінансових послуг.

Отже, консолідація банківської та страхової діяльності має значні перспективи для розвитку в Україні, виходячи із незначного розвитку вітчизняного фінансового сектору, та сформованих концептуальних засад стратегії даної діяльності та територіальної наближеності до ЄС.

ПІСЛЯМОВА

У монографії наведено теоретичні узагальнення та отримано нове вирішення наукової проблеми обґрунтування економічної сутності консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури та взаємоінтеграції банківського і страхового бізнесу. Це дало змогу обґрунтувати висновки і пропозиції теоретичного та прикладного характеру.

1. Економічна інтеграція фінансових інституцій в історичній ретроспективі була підпорядкована ключовим факторам, що мали місце у процесі розвитку фінансового ринку і дали змогу здійснити чітку етапізацію періодів. Зокрема, виокремлено сім економічно обумовлених основних етапів розвитку інтеграції банківського та страхового бізнесу, що дозволило чіткіше вирізнити основні варіанти даної інтеграції.

2. З метою уникнення наукової еkleктики доцільно трактувати поняття банкострахування як продаж страхових продуктів через банківську мережу, що сприяє більш змістовному розгляду його сутності. Банківське страхування слід розглядати як комплексне банківське страхування, що включає і стандартні види страхових продуктів, і специфічні види, а саме: страхування відповідальності фінансових інституцій, страхування підприємницьких ризиків, страхування ризиків, пов'язаних із електронною комерцією, та страхування банків від електронних та комп'ютерних злочинів.

3. Здійснено поділ моделей консолідації банківського і страхового бізнесу, використовуючи дослідження іноземного досвіду, на два типи: моделі, базовані на договірній основі, та коінтеграційні моделі, яким притаманна консолідація на рівні інституцій, що дало можливість відстежити новітні принципи формування фінансової бізнес-архітектури сучасності.

4. Фінансовий механізм консолідації банківського та страхового бізнесу формувався під впливом економічних трансформацій, кризових явищ на фінансовому ринку, за яких умови співпраці диктуються виключно банківськими установами, які визначають величину комісійної винагороди вищу у порівнянні із традиційним каналом збуту страхових продуктів та встановлюють вимоги щодо розміщення депозитів, перебираючи функції

регулятора. У формуванні фінансового механізму банківського та страхового бізнесу виключний пріоритет належить банківським установам, який включає: систему оперативного управління; планування; контроль (нав'язування страховика); забезпечення (вимоги до розміщення страховим товариством депозитів); перебирання функції регулятора ринку; визначення лімітів щодо страхового покриття для захисту виключно інтересів вигодонабувача; встановлення санкцій в частині позбавлення права акредитації в банку.

5. Консолідація банківського та страхового бізнесу має як переваги, так і недоліки з позиції обох учасників взаємодії, оскільки дана діяльність, зважаючи на незначні затрати, є вигідною у фінансовому аспекті, однак розподіл цієї користі здійснюється нерівномірно. У банківсько-орієнтованій економіці України основні фінансові результати та переваги, завдяки розміщенню страхових резервів на депозитному рахунку, отримує банківська установа. Водночас, для страхової компанії залишається перевага нематеріального характеру – зростання частки ринку, що в подальшому сприятиме паритетності обох учасників. Модифікація запровадження консолідованого бізнесу в банківській установі має реалізуватись на основі системного підходу, який включає: опрацювання нової послуги, формування каналу дистрибуції, пошук можливостей для надання нових послуг в цілому і надання креативних фінансових послуг. На основі цієї моделі розраховано алгоритм дій щодо організації кредитного страхування в банківських установах.

6. Реалізація консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури відбувається на основі системно-синергетичного підходу до процесів фінансової консолідації банківських установ і страхових компаній за рахунок розширення сфери впливу банку на застосування. Альянс банківських і страхових бізнес-структур забезпечує позитивний синергетичний ефект, що дозволяє одержати додатковий економічний результат від взаємодії цих фінансових інституцій. Він забезпечується у результаті системного синтезу фінансових, організаційних, технологічних, управлінських, маркетингових та інших факторів з обумовленими часовими і просторовими змінами.

7. Для фінансових установ, що працюють на одному і тому ж ринку та переслідують схожі цілі, слід встановити єдині норми регулювання, що забезпечить їх конкурентну рівність. З цією метою необхідно провести об'єднання органів нагляду та регулювання для учасників ринку фінансових послуг.

8. Інновації та високі технології суттєво впливають на надання консолідованих банківських і страхових послуг, фактично на кожному етапі їх формування, дистрибуції та в процесі комунікації із клієнтом. Аналіз розвитку суспільства та технологій дозволив нам виокремити одинадцять елементів цифрового суспільства, що матимуть безпосередній вплив на подальший розвиток страхової справи. Альтернативними до консолідації банківського та страхового бізнесу варіантами розвитку фінансових послуг, які можуть вплинути на перерозподіл значної частини фінансових ресурсів, є розвиток фінансових послуг через мережу Інтернет; розвиток іпотеки.

Активізації співпраці між банківськими та страховими інституціями сприяють: внутрішні чинники (економічні інтереси, генерування нових видів фінансових послуг і фінансових інструментів, демографічні фактори, інтегрована політика щодо клієнтів) та чинники зовнішнього походження: (глобалізація, лібералізація, фінансові кризи, конвергенція фінансових систем, науково-технічний прогрес, конкуренція).

Сформовані вище результати дослідження дають змогу поглибити теоретичні та практичні основи консолідації банківського та страхового бізнесу, а запропоновані підходи до поділу, регулювання та фінансового механізму консолідації створять сприятливі умови для отримання позитивного синергетичного ефекту, стануть підґрунтям формування консолідованої банківсько-страхової бізнес-архітектури.

ПЕРЕЛІК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Адамчук Н. Конвергенция финансовых рынков на примере банкострахования Азии. *Страховое Дело*. 2004. № 8. С. 36-47.
2. Асабина С. Зарубежная практика рейтинговой оценки страховых организаций. *Страховое дело*. 2001. № 10. С. 13-22.
3. Балабанов А. И. Финансы. СПб.: Питер, 2000. 192 с.
4. Барановський О., Левченко В. Трансформація державного регулювання в контексті інтеграції ринку небанківських фінансових послуг України у світовий фінансовий простір. *Економіка. Фінанси. Право*. 2017. № 12/3. С. 4-9.
5. Бернштейн П. Против богов. Укрощение риска; пер. с англ. А. Марантиды. М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2000. 400 с.
6. Білецька І. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С. Ринок страхових послуг: чинники запровадження і розвитку новітніх технологій страхування. Європейський вектор модернізації економіки: креативність, прозорість та сталий розвиток: монографія / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Калініченко. Х.: ФОП Панов А. М., 2018. С. 20–30.
7. Близнюк Н. "Bancassurance" – возможность эффективного партнерства банков и страховых компаний. *Банк*. 2007. №3. С. 28-29.
8. Борисюк О. В. Тенденції банкострахування в умовах нестабільності розвитку фінансового ринку України. *Молодий вчений*. 2019. 65.1. С. 428.
9. Бурденюк Т., Свірський В. Теоретичні засади фінансового механізму. Економічний аналіз : зб. наук. праць каф. екон. аналізу Терноп. нац. екон. ун-ту. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 201-205.
10. Бурятський В., Кармазін В., Каламбет С. Фінанси підприємств: Учебний посібник. Дніпропетровськ: Пороги, 1998. 246 с.
11. Бэстенс Д-Э., В-М. Ван Ден Берг, Вуд Д.. Нейронные сети и финансовые рынки. Принятие решений в торговых операциях. М.: ТВП, 1997. 236 с.
12. Варода Л. Консолідація банківських установ як ефективний спосіб нарощення власного капіталу. *Банківська справа*. 2007. № 6. С. 26-36.
13. Василик О. Теорія фінансів: Підручник. К.: НІОС. 2000. 416 с.
14. Великий тлумачний словник сучасної української мови: 250 000. ред. – упоряд. Бусел В. Т. К.; Ірпінь: Перун, 2007. 1736 с.
15. Волосович С. Тринчук В. Особливості й тенденції розвитку національної системи страхування банківських вкладів в умовах євроінтеграції. *Вісник Національного банку України*. 2007. № 8. С. 28-34.
16. Габидулин И., Лушниченко В. Bancassurance По-Эсэнгевски. *Мир Денег*. 2007. № 8 (86). С. 54-59.

17. Гайдаш Н. Банки и страховщики: точный расчет. *Энергия успеха*. 2008. № 14. С. 42-43.
18. Гармаш Д. Преступления против банков: без страхования не обійтись. *Российский страховой бюллетень*. 2002. № 4. С. 10-15.
19. Гринспен А. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы; пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. 496 с.
20. Гриценко Р. Тенденції банківського бізнесу: злиття банків, страхових компаній та пенсійних фондів. *Україна фінансова. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку*. 2009. URL: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/_063.htm (дата звернення: 03.01.2019).
21. Гришин, П., Цыганов А. Анализ факторов эффективности банкостраховой группы. *Финансы*. 2007. № 9. С. 43-46.
22. Грюнинг Х. ван. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском; пер. с англ.; вступ. сл. д.э.н. К. Р. Тагирбекова. М.: Весь Мир, 2007. 304 с.
23. Гурман В., Ухин Ю. Приближенный синтез оптимального управления. Оптимальное управление: Труды XIII Байкальской международной школы-семинара "Методы оптимизации и их приложения", Иркутск, Байкал, 2 – 8 июля 2005 года. Том 2: Иркутск, ИСЭМ СО РАН. 2005. 244 с.
24. Демографічна криза в Україні. Проблеми дослідження, витоки, складові, напрями протидії / За ред. В. С. Стешенко. К.: Інститут економіки НАН України, 2001. 580 с.
25. Дергачов А. Тезисы о международном положении Украины. *Политическая мысль*. 2000. № 2. С. 101-103.
26. Джумов А. Финансовые рынки в условиях глобализации. *Страховое дело*. 2007. № 9. С. 35-38.
27. Духовный А. Финансовый супермаркет как эффективный способ увеличения продаж банками и страховыми компаниями. *Комп&ньон*. 2002. № 24. С. 17-18.
28. Ежегодный доклад о наиболее ценных брендах в мире 2007 г. "Brand Finance 250" (часть 2). *Бренд-менеджмент*. 2007. № 6. С. 23-37.
29. Ежов А. Нейрокомпьютинг и его применения в экономике и бизнесе. М.: МИФИ, 1998. 223 с.
30. Журавин С. Краткий курс истории страхования. 2005. 112 с.
31. Загребной В. Банк+Страховщик=Партнеры. *Финансовые услуги*. 2006. № 4. С. 42-45.
32. Зайцев О. Банки и страховой бизнес: необходимость согласования. *Банковская практика за рубежом*. 2006. № 9 (93). С. 53-61.
33. Закон України "Про недержавне пенсійне забезпечення" від 11. 07.2003 № 1057-VI. *Відомості Верховної Ради*. 2003. № 47-48.

34. Закон України "Про ратифікацію Конвенції про відмивання, пошук, арешт та конфіскацію доходів, одержаних злочинним шляхом" від 17.12.1997. № 738. *Відомості Верховної Ради*. 1998. № 16. С. 72.
35. Закон України "Про страхування" від 04.10.2001 № 2745. *Відомості Верховної Ради*. 2002. №7. С. 50.
36. Залетов О. М. Пенсійний захист населення: глобальна проблема ХХІ століття. *Страхова справа*. 2006. № 3 (23). С. 12-17.
37. Залетов О. М. Убезпечення життя: монографія. К.: Міжнародна агенція "БІЗОН". 2006. 688 с.
38. Заруба Ю. Роль фінансового механізму у підвищенні конкурентоспроможності банків. *Фінанси України*. 2005. № 1. С. 60-64.
39. Заяц, Н. Е., Фисенко, М. К., Бондарь, Т. Е. Теория финансов: учеб. пособие. Мн.: Высш. шк, 1998. 368 с.
40. Ивановская О. Ю. Рейтинговая оценка страховых компаний мировым рейтинговым агентством AM Best Company. *Финансы*. 2001. № 2. С. 46-50.
41. Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований / Под ред. д-ра экон. наук А. Гриценко. К.: Форт, 2008. 928 с.
42. Історія страхування: підручник / С. Реверчук, Т. Сива, С. Кубів, О. Вовчак. К.: Знання, 2005. 213 с.
43. Кальченко О. Лисиця А. Сучасні тенденції та перспективи розвитку банківсько-страхової інтеграції в Україні. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2018. №1. С. 131-139.
44. Карабач О., Семёнова Е. Процессные технологии – как фактор конкурентного преимущества страховщика в споре за партнерство с банками и автосалонами (продолжение). *Страховое Дело*. 2007. № 9. С. 56-65.
45. Карчева Г. Т. Системно-синергетичний підхід до оцінки ефективності функціонування та розвитку банківських систем. *Вісник Української академії банківської справи*. 2008. № 2. С. 39-47.
46. Качанова А. Методологические основы построения банковско-страхового блока финансового супермаркета. *Страховое ревью*. 2005. № 8. С. 26-33.
47. Кириленко О. П. Теоретичні та практичні аспекти фінансового механізму забезпечення органів місцевого самоврядування в Україні. *Світ фінансів*. 2010. № 1. С. 17-28.
48. Кириленко О. П. Фінанси: навч. Посібник. Тернопіль: Економічна думка, 1998. 163 с.
49. Клапкв Ю., Свирский В. Финансовый сектор Украины: состояние, проблемы и перспективы развития. Актуальные проблемы экономики и совершенствования правового регулирования в экономике. Международная академия финансовых технологий; отв. за вып. А. Е. Медовый. Пятигорск: МАФТ, 2009. 745 с.

50. Клапків Ю. М. Вплив інновацій та окремих елементів цифрового суспільства на процес креації вартості страхової послуги. *Фінансові послуги*. 2018. №4. С. 33-38.
51. Клапків М. С. Кредитно-страховий альянс / М. С. Клапків. Тернопіль: "Збруч", 1995. 136 с.
52. Клапків М. С. Розвиток співробітництва між банківським та страховим секторами на фінансовому ринку. *Вісник Тернопільської академії народного господарства*. 2001. № 15. С. 48-50.
53. Клапків М. С. Страхування фінансових ризиків: монографія. Тернопіль: Економічна думка, Карт-бланш, 2002. 570 с.
54. Клапків М., Клапків Ю. Витоки національного страхового ринку України: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2003. 275 с.
55. Клапків Ю. Економічна категорія «страховий інтерес» як теоретична домінуюча страхової послуги. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2017. №1(49). С. 264-267.
56. Клапків Ю. М. Bancassurance у контексті глобалізаційних процесів: формування стратегічних цілей консолідації фінансових інституцій. Україна на шляху до інтеграції у світовий фінансовий простір: зб. матеріалів Всеукр. міжвуз. наук. студ. конф., присвяч. 100-річчю заснування кафедри фінансів (11-13.03.2007р.). К.: КНЕУ, 2007. С. 119-121.
57. Клапків Ю. М. Вивчення І. Я. Франком фінансової діяльності банків у Галичині та Буковині. *Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль*. 2005. Випуск 9. С. 137-141.
58. Клапків Ю. М. Глобалізація страхової галузі: наслідки для України. *Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль*. 2003. Випуск 9. С. 70-78.
59. Клапків Ю. М. Державне регулювання банкострахування: зарубіжний досвід. Актуальні проблеми фінансової теорії та практики очима студентської молоді: зб. наукових праць студентів факультету фінансів ТНЕУ. Тернопіль: Економічна думка, 2007. С. 73-84.
60. Клапків Ю. М. Історична ретроспектива процесів консолідації банківського та страхового бізнесу. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць*. Ч.1. 2008. Випуск 77. С. 201-210.
61. Клапків Ю. М. Консолідація банківського та страхового бізнесу на ринку Великої Британії. Зб. тез доповідей VII Міжнародної науково-практичної Інтернет конференції "Розвиток України в XXI столітті: економічні, соціальні, екологічні, гуманітарні та правові проблеми" (Тернопіль, 15 червня 2010). 2010. С. 21-23.
62. Клапків Ю. М. Консолідація фінансових інституцій як наслідок конвергенції фінансових систем. *Економіка проблеми теорії та практики: збірник наукових праць*. В 6 т. Т. VI. Випуск 247. Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. С. 1512-1520.
63. Клапків Ю. М. Концептуальні засади стратегії розвитку консолідованої банківсько-страхової архітектури в Україні. *Збірник наукових праць*

- молодих вчених Тернопільського національного економічного університету "Наука молода". 2009. № 11. С. 108-113.
64. Клапків Ю. М. Нова економіка як стимул розвитку консолідованої банкострахової бізнес архітектури. Стратегія формування відкритої господарської системи в Україні. Матеріали міжнародної наукової студентсько - аспірантської конференції (16 – 17 травня 2008 р.). Львів: В-во НУ "Львівська політехніка", 2008. С. 153-154.
 65. Клапків Ю. М. Парадигма консолідації нагляду над банківськими та страховими інституціями. Збірник тез доповідей II науково-практичного семінару з міжнародною участю "Актуальні проблеми забезпечення економічної безпеки України". Тернопіль, 2008. С. 99-101.
 66. Клапків Ю. М. Розвиток банківсько-страхової консолідації в умовах глобалізації та лібералізації ринків фінансових послуг. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць*. Випуск 72. Частина II. 2008. С. 158-163.
 67. Клапків Ю. М. Розвиток банкострахування та його вплив на систему дистрибуції фінансових послуг. *Економіка і ринок: облік аналіз, контроль*. 2007. Випуск 17. С. 374-385.
 68. Клапків Ю. М. Розвиток інтеграції банківського та страхового бізнесу в Україні. *Зб. наук. пр. Уманського НУС*. 2010. Вип. 73. Ч. 2: Економіка. С. 48-55.
 69. Клапків Ю. М. Стратегічні альянси як прояв інтеграції страхової та банківської сфери: зарубіжний досвід та перспективи формування в Україні. *Світ фінансів*. №1 (14). 2008. С. 177-182.
 70. Клапків Ю. М. Теоретична концептуалізація синергетичної ефективності консолідації банківського та страхового бізнесу. Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті: національна ідентичність та тенденції глобалізації / Зб. тез доповідей Сьомої Міжнародної науково-практичної конференції молодих вчених (Тернопіль, 25 – 26 лютого 2010 р.). Тернопіль: Економічна думка, 2010.. Частина 2. С. 107-109.
 71. Клапків Ю. М. Фінансовий механізм консолідації банківсько-страхового бізнесу України. *Наука й економіка*. 2009. Випуск 4 (16)-С. 57-64.
 72. Клапків Ю. М. Формування інтегрованого нагляду за міжсекторовою діяльністю фінансових інституцій. *Інноваційна економіка*. 2010. № 2 (16). С. 148-151.
 73. Клапків Ю. М. Формування консолідованої банківсько-страхової бізнес архітектоники в розрізі страхування автотранспорту в Україні. *Галицький економічний вісник*. 2009. № 2 (23). С. 99-106.
 74. Клапків Ю. М. Формування новітньої банківсько-страхової бізнес-архітектури в Україні. *Ринок цінних паперів України*. 2008. № 1-2. С. 47-56.

75. Клапків Ю., Свірський В. Реалії та перспективи розвитку страхового ринку в Україні. Формування єдиного наукового простору Європи та завдання економічної науки. Матеріали наук.- практ. конференції. Тези доп. (16-17 жовтня, 2008) / наук. ред. С. І. Юрій. Тернопіль: ТНЕУ, 2008. С. 243-245.
76. Клапків Ю.М. Визначники формування сприятливого середовища для сталого розвитку ринку страхових послуг. *Економічний простір: Збірник наукових праць*. 2017. №119. С. 122-134.
77. Клапків Ю.М. Мобільні додатки в онлайн дистрибуції страхових послуг. *Наукові праці : наук. журн. Чорном. нац. ун-т ім. Петра Могили*. 2018. Т. 302. Вип. 290. С. 46-53.
78. Коваль С. Теоретичні основи механізму формування власного капіталу банку. *Вісник ТНЕУ*. 2009. № 1. С. 106-116.
79. Ковалюк О. М. Фінансовий механізм організації економіки України (проблеми теорії і практики): монографія. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету ім. І. Франка, 2002. 396 с.
80. Козоріз Г., Євтух Л. Bancassurance як сучасний елемент фінансової безпеки. *Вісник Університету банківської справи*. 2018. № 2 (32). С. 26-32.
81. Кожевникова И. Н. Взаимоотношения страховых организаций и банков. М.: Анкил, 2005. 112 с.
82. Коломин Е. В. Раздумья о страховании. М.: Страховое Ревю, 2006. 384 с.
83. Корнеев В. В. Банкоцентрична основа фінансового ринку України. *Економіка України*. 2008. № 9. С. 18-26.
84. Кравчук Н. Модифікація ринку фінансових послуг крізь призму фінансової консолідації: функціональна детермінованість та діалектика пізнання. *Світ Фінансів*. 2007. 4 (13). С. 9-23.
85. Кравчук Н. Фінансова система держави: теоретична концептуалізація та проблеми структурування. *Світ фінансів*. 2006. № 3 (8). С. 80-94.
86. Краевая А. Когда банк гораздо больше, чем просто банк. *Банковская практика за рубежом*. 2006. № 2 (86). С. 94-96.
87. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України. Львів: Видавничий центр Львівського національного університету імені Івана Франка, 2001. 608 с.
88. Крупка М. І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки. *Фінанси України*. 2001. № 11. С. 94-95.
89. Кузнецова А. Я. Фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності: монографія. Л.: ЛБІ НБУ, 2005. 319 с
90. Кунц Е. Интернет-брокеры: история и развитие. *Депозитарium*. 2007. № 3 (49). С. 26-29.
91. Кучер Т., Свірський В. Фінансові інновації: суть, фінансування, класифікація та умови фінансування / Сучасні тренди трансформації

- вітчизняної економіки в контексті глобальних викликів: колективна монографія. Івано-Франківськ: НАІР, 2018. С. 166-184.
92. Кучеренко В., Данкевич Р., Тринчук В. *Форми інтеграції банківського і страхового капіталу: монографія.* Львів: Видавництво «ГАЛИЧ-ПРЕС», 2018. 284 с.
 93. Лакосник Е. *Банки на рынке страхования жизни: Возможности и перспективы. Банковская практика за рубежом.* 2004. № 3 (63). С. 55-57.
 94. Лаутс Е. *Рынок банковских услуг: правовое обеспечение стабильности.* Волтер Клувер, 2008. 280 с.
 95. Лилик О. *Вансassurance та перспективи його розвитку в Україні. Вісник Національного банку України.* 2007. № 1. С. 32-37.
 96. Лігоненко Л. О. *Споживчий ринок України: методологія дослідження та регулювання : монографія.* К. : КНТЕУ, 2007. 379 с.
 97. Луцишин З. О. *Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації.* К.: ДрУк, 2002. 320 с.
 98. Луцишин З. О., Кравчук Н. Я. *Ринок цінних паперів в Україні в контексті євроінтеграції: проблеми забезпечення фінансової безпеки. Національна безпека: український вимір: щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України; Ін-т пробл. нац. безпеки; редкол.: Горбулін В.П. (голов. ред.).* К., 2008. Вип. 1-2 (20-21). С. 47-57.
 99. Маковская Н. *Банковское «ассорти». Прямые инвестиции.* 2008. № 09 (77). С. 88-92.
 100. Мальцева В. В., Кучеренко В. В., Тринчук В. В. *Фінансовий супермаркет як клієнтоорієнтована модель інтеграції банківського та страхового капіталу.* 2017. *Финансовые услуги : наук.-практич. збірник.* 2017. №3. С. 7-12.
 101. *Мировой и отечественный опыт организации совместного предоставления страховых и банковских услуг / под общ. ред. А. М. Марголина, А. А. Цыганова.* М. :Изд-во РАГС, 2007. 186 с.
 102. Москаленко В. П. *Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание.* Сумы: И-во "Довкілля", 2003. 176 с.
 103. Мошенец Е. *Инвождение. Украинские банки, специализирующиеся на автокредитовании, могут вытеснить банки автопроизводителей. Инвестгазета.* 2008. № 8. С. 32-34.
 104. Никольский П. С. *Финансы в системе хозяйственного механизма управления промышленностью.* М.: Финансы и статистика, 1982. 128 с.
 105. Новицкий В. *Геоэкономические приоритеты Украины: региональные тенденции. Экономика Украины.* 1997. № 5. С. 25-34.
 106. Новицкий Р. *Иду на бренд. Страховой клуб.* 2006. № 7 (33). С. 13-21.
 107. Одинцова Ю. *Преступность в банковской сфере: Страхование как метод защиты. Мир безопасности.* 1999. № 10. С. 3-4.

108. Опарін В. М. Фінанси (Загальна теорія): навч. посібник. 2-ге вид., доп. і перероб. К.: КНЕУ, 2001. 240 с.
109. Ордовская И. Как работает банковское страхование в Украине и в чём конфликт взаимных интересов страховщиков и банков? *Интернет-журнал о страховании "forINSURER.com"* URL: <http://forinsurer.com/public/08/04/24/3470> (1.02.09). (дата звернення: 14.02.2019).
110. Ордовська І. Акредитація страховиків у банках. *Страхова справа*. 2008. №1 (29). С. 4-14.
111. Паращак О. Троє у човні, не рахуючи собаки: банкір, страховик та авто дилер. *Страхова справа*. 2008. № 4 (32). С. 32-38.
112. Паращак О. Хронологія угод М&А на страховому ринку. *Страхова справа*. 2007. № 3 (27). С. 22-32.
113. Перша Директива Ради 79/267/ЄЕС "Щодо узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно започаткування та ведення діяльності прямого страхування життя" від 5 березня 1979 року URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg> (дата звернення: 21.06.2018).
114. Письменная Т. Страхование от карточного мошенничества в Украине. *Комментарии*. 2008. № 143. С. 23.
115. Плотников А. Что такое банковское страхование. *Банковские технологи*. 2003. № 4. С. 55-58.
116. Постанова НБУ "Про затвердження Положення про організацію операційної діяльності в банках України" № 254 від 18.06.2003 р. *Офіційний вісник України*. 2003. № 28. С. 1384.
117. Присяжнюк М. "Велика депресія": уроки Рузвельта для України. *Голос України*. 2008. № 245 (4495). С. 4.
118. Радковская И. П. Методология финансового менеджмента. *Финансы и кредит*. 2005. № 36 (204). С. 21-26.
119. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь. 4-е изд. доп. М.: ИНФРА, 2003. 480 с.
120. Резник Г. Торгаши наступают. *Банковская практика за рубежом*. 2005. № 6 (78). С. 6-15.
121. Розвиток банківської системи України: монографія; за ред. О. І. Барановського. К.: Ін-т екон. та прогнозув., 2008. 581 с.
122. Рыбин Е. В. Слияния и поглощения банков в России как фактор экспансии иностранного банковского капитала. *Деньги и кредит*. 2007. № 3. С. 37-42.
123. Савчук Р. Контекстный аналитический обзор: финансово-банковская конкурентная среда. *Фориншурер*. URL: [http://forinsurer.com/public/06/11/10/Контекстный аналитический обзор финансово банковской конкурентная среда.html](http://forinsurer.com/public/06/11/10/Контекстный_аналитический_обзор_финансово_банковская_конкурентная_среда.html) (дата звернення: 04.07.2018).

124. Свірський В. Вплив фінансового сектору на економічне зростання: ретроспективний аналіз емпіричних гіпотез та наукових парадигм сучасної світової науки. *Світ фінансів*, 2014. №3. С. 72-82.
125. Свірський В. С. Особливості процесу трансформації заощаджень в інвестиційні ресурси. *Світ фінансів*. 2010. № 1. С. 104-110.
126. Семиволос П. Про синергетику, біфуркацію й ахлаксферу. *Дзеркало тижня*. 2001. № 43 (367). С. 4-5.
127. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие. Феникс, 2008. 376 с.
128. Сніжко О. Модифікація ринку фінансових послуг під впливом фінансової консолідації. *Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць*. Ч 1. 2002. Випуск 38. С. 11-15.
129. Снопок В. Демпинг раскачивает рынок ипотечного страхования. *Банковское обозрение*. 2005. № 11. URL: <http://bo.bdc.ru/2005/11/demp.htm> (дата звернення: 12.12.2017).
130. Советский энциклопедический словарь / гл. ред. А. М. Прохоров. 3-е изд. М.: Сов. энциклопедия, 1985. 1600 с.
131. Справочник финансиста предприятия / под. ред. А. А. Володина. М.: ИНФРА, 1996. 368 с.
132. Страховий ринок України: стан та перспективи розвитку: монографія. За заг. ред. А. А. Мазаракі. К.: КНТЕУ, 2007. 460 с.
133. Страховой бизнес: словарь-справочник. авт. и сост. Р. Т. Юлдашев. М.: Анкил, 2005. 803 с.
134. Страхування: Підручник. Під ред. В. Д. Базилевича. К.: Знання-Прес, 2008. 1019 с.
135. Страхування: Підручник. Під ред. С. С. Осадця. вид. 3-ге, перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2006. 599 с.
136. Страхування: Термінологічний словник. Авт.-уклад. А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк]. 2-ге вид., випр. та доп. Л.: Бескид Біт, 2002. 104 с.
137. Тарасюк М., Кошечев О. Інновації в глобальній цифровій фінансовій сфері: оцінка трансформацій. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. Випуск 131. 2017. С. 94-110.
138. Тишкин О., Кривошеев В. Последняя линия защиты. *Банковское дело в Москве*. 1998. № 5. С. 50-51.
139. Ткаченко Н. В. Об'єднання банків і страхових компаній. *Актуальні проблеми економіки*. 2004. № 2 (32). С. 105-111.
140. Толстов С. Евроатлантические отношения: опыт адаптации Украины. *Политическая мысль*. 1999. № 3. С. 74-77.
141. Тринчук В. В., Зелениця І. М., Плонка М. Державний страховий нагляд країн ЄС: досвід для України. Фінансово-кредитні системи в умовах зміни ділових циклів: Міжн. наук.-практ. Інтернет-конф. (Київ, 15 травня 2019 р.): тези доп. / відп. ред. Н.П. Шульга. Київ.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 161 с.

142. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія. В 2 т. Т 2. За заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. К.: КНЕУ, 2006. 592 с.
143. Федоров А. Банки не идут на три В. *Финанс*. 2004. № 46 (87). URL: <http://www.finansmag.ru/10725/> (дата звернення: 01.08.2016).
144. Финансовый супермаркет с полным комплексом услуг // *Финансовые Услуги*. 2001. № 5-6. С. 40-41.
145. Финансовый супермаркет. *Страховой клуб*. 2006. № 11-12 (38-39). С. 44-46.
146. Финансы организаций (предприятий): учебник под ред. проф. Н. В. Колчиной. 4-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 383 с.
147. Філіпенко А. С. Економічний розвиток сучасної цивілізації. К.: ІВЦ Товариство "Знання", 2000. 174 с.
148. Финансы підприємств: підручник. Під ред. А. М. Поддєрьогіна. К.: КНЕУ, 2006. 552 с.
149. Финансы. За ред. проф. В. М. Федосова, С. І. Юрія. К.: ЦУЛ, 2010. 576 с.
150. Фостер Р. С. Искусство слияний и поглощений. Пер. с англ. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 958 с.
151. Франко І. Я. Банк Крайовий. Зібрання творів. В 50 т. Т. 44. Книга 1. Ін-т літ. ім. Т. Г. Шевченка; Ред. Т. І. Дерев'янкін. Київ: Видавництво "Наукова думка". 1985. 694 с.
152. Фурман В. М. Перспективи створення альянсів страхових компаній і банків в Україні. *Вісник Національного банку України*. 2005. № 4. С. 20-22.
153. Фурман В. М. Страховий ринок в Україні: проблеми становлення та стратегія розвитку: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня доктора економічних наук: 08.04.01. К., 2006. 36 с.
154. Фурман В. М. Страхування: теоретичні засади та стратегія розвитку: монографія. К.: КНЕУ, 2005. 296 с.
155. Хмыз О. В. Институциональная глобализация страховых компаний. *Страховое Дело*. 2007. № 11. С. 22-28.
156. Холоднюк. З. Финансовый супермаркет VAB страхование. *Страховой Клуб*. 2006. № 11-12 (38-39). С. 44-46.
157. Хонігсман Я. С. Цього не можна забути. Львів: Каменяр, 1964. 125 с.
158. Христиановский В. В. Экономический риск и методы его измерения. Донецк: ДонНУ, 2000. 197 с.
159. Шапкин А. С. Теория риска и моделирование рискових ситуацій: Учебник. М.: Дашков и К, 2005. 880 с.
160. Шевченко В. І. Аналіз сучасних тенденцій розвитку страхового ринку України. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2003. № 9 (28). С. 82-84.
161. Шеремет А. Д. Финансы предприятий: менеджмент и анализ. Учеб. пособ. М.: ИНФРА, 2009. 479 с.

162. Шірінян Л. Рейтингова система і рейтинг-оцінка фінансової стійкості страхових компаній України. *Світ фінансів*. 2007. № 2 (11). С. 153-163.
163. Шумелда Я. П. Організаційні схеми та економічні механізми страхування життя. *Страхова справа*. 2007. № 3 (27). С. 52-61.
164. Экономическая история мира : в 6 т. Т. 1 / под общ. ред. д-ра экон. наук М. В. Конотопова; Ин-т Европы РАН и др. М.: КноРус. 2008. 492 с.
165. Энциклопедический словарь. Экономика и страхование. Авт.-уклад. С. Л. Эфимов. М.: Церих – ПЭЛ, 1996. 528 с.
166. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. Под. ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова. М.: Альпина Паблишер, 2003. 786 с.
167. Эрнест П. Обзор европейского рынка банковского страхования (bancassurance). *Фориншурер*. 2008. URL: <http://forinsurer.com/public/08/09/30/3612> (дата звернення: 21.03.2019).
168. Юрченко Л. А. Финансовый менеджмент страховика. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. 199 с.
169. Яковенко Р. В. Страхування як важіль впливу на демографічні процеси. *Зовнішня торгівля: право та економіка*. 2007. № 5 (34). С. 134-137.
170. Яцентюк О. Особенности банковского страхования: мировой опыт и российские реали. *Страховое дело*. 2006. № 2. С. 9-16.
171. Allianz Blockchain technology successfully piloted by Allianz Risk Transfer and Nephila for catastrophe swap. 2016. URL: <http://www.agcs.allianz.com/about-us/news/blockchain-technology-successfully-piloted-by-allianz-risk-transfer-and-nephila-for-catastrophe-swap>-(дата звернення: 20.04.2018).
172. Arora N. Impact of Time Period on Bancassurance Services—An Indepth Study. *BVIMSR's Journal of Management Research*. 2018. № 10.1. pp. 70-76.
173. Bank Holding Company Act of 1956 (P. L. 84 – 511, 70 Stat.133) URL: <http://www.fdic.gov/regulations/laws/important/index.html>. (дата звернення: 21.07.2018).
174. Bankowość na świecie i w Polsce stan obecny i tendencje rozwojowe / pod. red. L. Oręziak, B. Pietrzak. INW: Olympus. 2001. 320 s.
175. Bannock G. The Penguin Dictionary of Economics. London: Penguin Books. 1992. 416 p.
176. Barth J., Dan Brumbaugh R. Jr., Barth J. Wilcox The Repeal of Glass – Steagall and the Advent of Broad Banking. *Economic and Policy Analysis Working Paper*. 2000. № 14. pp. 191-204.
177. Berliner B. Limits of insurability of risks. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall. 1982.
178. Boczkowski J. Bankowosc i ubezpieczenia w gospodarce rynkowej. *Wiadomosci ubezpieczeniowe*. 1993. № 7. p. 24.
179. Briault C. Revisiting the rationale for a single, national financial services regulator. C. Briault. FSA, 2002. 38 p.

180. Burdon P. Profiting from bancassurance: choosing the right route. *AFIR Colloquia*. 1995. pp. 407-428. URL: <http://www.actuaries.org/AFIR/colloquia/Brussels/Burdon.pdf>. (дата звернення: 22.05.2019).
181. Canals J. *Universal banking: International Comparisons and Theoretical Perspectives*. OUP Oxford, 1997. 359 p.
182. Competition and new technologies change Insurance Marketing. Insurance Marketing & Sales Resource Center. 2002. URL: <http://www.insurance-canada.ca/client-relationships/marketing-insurance.php> (дата звернення: 08.01.2019).
183. *Covert J. Peer-to-peer insurer Lemonade launches in New York. New York Post*. URL: <https://nypost.com/2016/09/21/peer-to-peer-insurer-lemonade-launches-in-new-york/> (дата звернення: 01.08.2019).
184. Cummins J. Consolidation in the European insurance industry: Do mergers and acquisitions create value for shareholder? The Wharton Financial Centre. 2004. p. 217-258. URL: fic.wharton.upenn.edu/fic/papers/04/0402.pdf (дата звернення: 08.04.2019).
185. Directive 97/7/EC of the European parliament and of the council of 20 May 1997 on the protection of consumers in respect of distance contracts Official Journal L 144 , 04/06/1997. P. 0019 – 0027.
186. Drury S. *Diversification in European Insurance and Financial Services*. Business Insights Ltd, 1999. 180 p.
187. Eling M., Lehmann M. The Impact of Digitalization on the Insurance Value Chain and the Insurability of Risks. *The Geneva Papers on Risk and Insurance*. 2017. pp. 1-38.
188. Fan Chiang Ku; Lu Wen-Chin. Analyze Cyber-Channel Conflict While Adopting Bancassurance: A Frequency Perspective. *Journal of Applied Finance and Banking*. 2015. 5.5. p. 99.
189. Fedor M. Bancassurance nad Sekwaną i Loarą. *Gazeta Ubezpieczeniowa*. 2003. № 9. s 6.
190. Fiordelisi F., Ricci O. *Bancassurance in Europe: past, present and future*. Palgrave Macmillan, 2012.
191. Forbes Global 2000 URL: http://www.forbes.com/lists/2009/18/global-09_The-Global-2000IndName_10.html (дата звернення: 22.07.2016).
192. Genetay N., Molyneux P. *Bancassurance*. Springer, 2016.
193. Gulbinowicz A. *Rozwój działalności bancassurance ze szczególnym uwzględnieniem Polski*. Warszawa: Fundacja WARTY i Kredyt Banku, 2007. 134 p.
194. Hoschka T. *Bancassurance in Europe*. Macmillan press ltd., 1994. 174 p.
195. Huckstep R. Chatbot & the rise of the automated insurance agent. URL: <http://www.the-digital-insurer.com/blog/insurtech-the-rise-of-the-automated-insurance-agent-aka-the-insurtech-chatbot/>, (дата звернення: 20.04.2018).

196. Insurance Distribution Directive URL: <http://www.betterregulation.com/ie/hot-topic/imd2> (дата звернення: 12.07.2018).
197. Klapkiw M. Tradycja polsko-ukraińskiej współpracy na rynku ubezpieczeniowym. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. 1999. № 9, 10. S. 32-35.
198. Klapkiw J. The Use of Financial Risks Insurance to Launder Financial Resources in Ukraine. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. № 4(59). 2015. S.125-131.
199. Klapkiw J., Klapkiw L., Zarudna N. Online Distribution Of Insurance Of Civil Liability Of Owners Of Vehicles, The Experience Of Poland, Opportunities Of Ukraine. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2018. 4.1. pp. 195-201.
200. Klapkiw L., Klapkiw J. Technological innovations in the insurance industry. *Journal of Insurance, Financial Markets and Consumer Protection*. 2017. № 26. pp. 67-78.
201. Klapkiw Y. A Strategy of institutional development in the market of insurance. *Scientific Bulletin of the Polesie*. 2016. vol. 8. pp. 132-136.
202. Klapkiw Y. Kształtowanie świadomości ubezpieczeniowej na Ukrainie i w Polsce. *Фінансовий простір*. 2018. № 1 (29). С. 42-47.
203. Klapkiw Y., Niemczyk L., Vakun O. Financial mechanism of the insurance business. *Scientific bulletin of Polissia*. 2017. 4/2(12). 84-91.
204. Kociemska H. Usługa Bancassurance dla jednostek samorządu terytorialnego. Warszawa : CeDeWu, 2006. 191 s.
205. Kowalewski O. Grupy bankowo-ubezpieczeniowe: strategie tworzenia, efektywność. *Materialy i studia NBP*. 1999. № 91. S. 11.
206. Kozielewski M. Bank centralny może stracić kontrolę nad naszym systemem bankowym. *Gazeta Finansowa*. 2001. № 28. S. 4.
207. Kubasiński R. Holding finansowy banku z ubezpieczycielem na życie. Warszawa: Poltex, 1998. 134 s.
208. Kucherenko V., Trynchuk V. Innovative development of banks and insurance companies cooperation in the countries of Asia. *University Economic Bulletin*. 2017. №34/1. pp. 308-315.
209. Labilloy B. European insurance regulation. New opportunities for insurers and consumers. Paris CEA, 2004. URL: www.cea.eu/uploads/Articles/documents/communique167.pdf (дата звернення: 06.07.2018).
210. Łazowski J. Wstęp do nauki o ubezpieczeniach. Sopot: LEX, 1998. 222 s.
211. Lutsyshyn Z., Klapkiw Y., Kucher T., Svirskyi V. Development of innovative instruments in the financial market of Ukraine. *Revista Espacios*. 2019. Vol. 40 (№ 28), Page 22. URL: <https://www.revistaespacios.com/a19v40n28/19402822.html> (дата звернення: 31.08.2019).
212. Łyskawa K. Grupowe ubezpieczenia na życie z funduszem kapitałowym w systemie zabezpieczenia emerytalnego w Polsce. Warszawa: Fundacja WARTY i Kredyt Banku, 2007. 361 p.

213. Łyskawa K., Kędra A., Klapkiv L., Klapkiv J. Digitalization in insurance companies. International Scientific Conference: Contemporary Issues In Business, Management And Economics Engineering'2019. 9–10 May 2019, Published by Vilnius Gediminas Technical University Press. Vilnius, Lithuania. URL: <https://doi.org/10.3846/cibmee.2019.086> pp.842-852.
214. Marzai E. Bancassurance in a digital era. Proceedings of the International Conference on Business Excellence. 2018. № 12(1). pp. 601-611.
215. Massey R., Hart D., Widdows J., Law D., Bhattacharya K. etc. Insurance company failure. In GIRO convention general insurance study group. London. URL: <http://www.actuaries.org.uk/sites/all/files/documents/pdf/insurance-company-failure>. Pdf (дата звернення: 22.02.2019).
216. McCurry J. Japanese company replaces office workers with artificial intelligence. The Guardian. 2017. URL: <https://www.theguardian.com/technology/2017/jan/05/japanese-company-replaces-office-workers-artificial-intelligence-ai-fukoku-mutual-life-insurance> (дата звернення: 12.12.2017).
217. Messyasz-Handschke A. Bancassurance – współpraca czy konkurencja. *Bank i Kredyt*. 2002. № 4. pp. 51-55.
218. Monkiewicz J. Ubezpieczenia w Unii Europejskiej. Warszawa: Poltext, 2002. 599 p.
219. Monkiewicz J., Pazio N. Marketing ubezpieczeniowy i komunikacja marketingowa [w:] Podstawy ubezpieczeń, t. III, Przedsiębiorstwo, pod red. J. Monkiewicza, Poltext, Warszawa. 2003.
220. Monkiewicz M. Ubezpieczeniowe fundusze gwarancyjne na rynkach światowych. Warszawa: Elipsa, 2007. 179 p.
221. Morgan G. Problems of Integration and Differentiation in the Management of Bancassurance. *The Service Industries Journal*. 1994. Vol. 14. № 2. pp. 153-169.
222. Nisar A. Increased awareness to increase penetration level of insurance industry. *Pakistan & Gulf Economist*. 2018. № 37(33). pp. 11-13.
223. Pallavi D., Rai, A. Bancassurance Prototypes in Indian Perspective: A Contemporary Evaluation. *Review of Management*. 2018. № 8(3/4). pp. 35-39.
224. Reichel P., Randa R. Transnational Crime and Global Security. Praeger, 2018. 731 p.
225. Śliperski M. Bankassurance. Związki bankowo-ubezpieczeniowe. Warszawa: Difin, 2002. 193 p.
226. Śliperski M. Umowa o promocji przez bank sprzedaży polis na życie. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. 1999. № 5-6. pp. 67-71.
227. Śliperski M. Zalecenia w strategii bancassurance. *Wiadomości Ubezpieczeniowe*. 1998. № 7. S. 10.

228. Sterzyński M. The European single Insurance Market: Overview and Impact of liberalization and deregulation process. *Belgian Actuarial Bulletin*. 2003. Vol. 3. pp. 42-49.
229. Suszyński C. Restrukturyzacja konsolidacja globalizacja przedsiębiorstw. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2003. 405 s.
230. Swiss Re. Bancassurance: emerging trends, opportunities and challenges. *SIGMA papers*. 2007. № 5-6. pp. 1-39.
231. Swiss Re. Deregulation and liberalization of market access: the European insurance. Industry on the threshold of a new era in competition. *Sigma*, 1996. №7. URL: <http://www.swissre.com/sigma/> (дата звернення: 01.03.2017).
232. Swiss Re. Insurers and reinsurers launch blockchain initiative. 2016. URL: http://www.swissre.com/reinsurance/insurers_and_reinsurers_launch_blockchain_initiative.html (дата звернення: 01.01.2019).
233. Szymańska A., Bednarczyk T., Klapkiv J. Rozwój dystrybucji ubezpieczeń majątkowych online w Polsce w latach 2005-2016. *Ekonomika i organizacja przedsiębiorstwa*. 2018. № 5, pp. 82-95.
234. Urbaniak M. Bancassurance. Bank. 2001. № 04.
235. Ustawa z dnia 15 grudnia 2017 r. o dystrybucji ubezpieczeń. URL: <http://prawo.sejm.gov.pl/isap.nsf/download.xsp/WDU20170002486/U/D20172486Lj.pdf> (дата звернення: 11.11.2018).
236. Verweire K. Performance consequences of financial conglomeration with an empirical analysis in Belgium and The Netherlands. Ph.D. Theses. 1999. № 207 URL: <http://www.tinbergen.nl/alumni-association/alumni.php?phd=1&thesis=207> (дата звернення: 01.07.2019).
237. Volosovych S., Klapkiv L. *Technological innovations in the market of the insurance services*. Organizational and economic mechanisms of development of the financial system. ISMA University, Riga: «Landmark» SIA, 2016, pp. 92 -101.
238. Wilde P., Singer E. Bank versus Insurers, if the Banks Win, then Does Any One Lose? *Journal of the American Society of CLU & ChFC*. 1993. № 3. pp. 58-62.
239. Witkowska J. Kanały dystrybucji usług ubezpieczeniowych, Wyd. TNOiK Dom Organizatora, Toruń. 2008.

Наукове видання

*Рекомендовано до друку науковою радою
Інституту післядипломної освіти та бізнесу, м. Київ
(Протокол №2 від 16 вересня 2019 р.)*

Клапків Л. М., Клапків Ю. М., Свірський В. С.

КОНСОЛІДАЦІЯ БАНКІВСЬКОГО ТА СТРАХОВОГО БІЗНЕСУ

теоретико-методологічні домінанти та тенденції розвитку

МОНОГРАФІЯ

Віддруковано з готового макету замовника

Підписано до друку 30.09.2019 р.

Формат 60x84 1/16. Умов. друк. арк. 10,63.

Папір офсетний. Гарнітура “Times New Roman”.

Друк цифровий. Зам № 962.

Тираж 300 примірників.



Видавець Кушнір Г. М.

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів
видавничої продукції: серія ІФ №31 від 26.01.2009 р.
76000, м. Івано-Франківськ, вул. Шота Руставелі, 1,
тел. (099) 700-47-45, e-mail: kgm.print@i.ua